

BAB II LANDASAN TEORI

A. Teori – Teori Terkait

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan suatu layanan/fasilitas yang diberikan oleh bank syariah kepada pihak yang membutuhkan dana yang telah dikumpulkan oleh pihak bank syariah dari dana pihak ketiga atau bagi nasabah yang mempunyai kelebihan dana. Dimana tujuan pembiayaan tersebut ditawarkan adalah untuk mengembangkan dan/atau meningkatkan pendapatan nasabah bank syariah itu sendiri.¹ Menurut undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipergunakan berdasarkan kesepakatan atau kesepahaman antara bank dengan pihak lain yang telah didanai untuk mengembalikan uang atau tagihan dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pada dasarnya istilah pembiayaan berarti I believe, I Trust, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Arti kata pembiayaan (*Trust*) berarti bahwa lembaga pembiayaan selaku shahibul maal telah memberikan kepercayaan kepada seseorang untuk dapat melaksanakan tugas yang telah diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan ketentuan yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.² Sebagaimana firman Allah dalam surat An-Nisa: 29

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

Artinya: “Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan

¹ Abdul Aziz, *Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2021).

² Mariya Ulpah, “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah,” *Madani Syari’ah* 3, no. 2 (31 Agustus 2020): 147–60, <https://doi.org/10.51476/madanisyari'ah.v3i2.208>.

perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”³

b. Manfaat Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat melalui bank syariah dapat memberikan manfaat bagi bank itu sendiri, debiturnya, pemerintah, dan masyarakat secara keseluruhan. Dalam kasus bank syariah, tergantung pada perjanjian akad pembiayaan yang telah disepakati antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah), pembiayaan tersebut dapat memberikan imbalan berupa bagi hasil, margin bagi hasil, pendapatan sewa, dan hal lain tidak hanya meningkatkan profitabilitas bank tetapi juga memungkinkan mereka ikut bersinergi untuk memasarkan produk bank syariah lainnya.

Sementara keuntungan atau manfaat bagi debitur adalah dapat meningkatkan volume transaksi dan penjualan nasabah. Pada saat yang sama, nasabah yang dapat menilai sumber dayanya secara akurat, karena jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pinjamannya. Bagi pemerintah, pembiayaan berfungsi sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil dan pengendalian moneter, dan pembiayaan secara tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan negara. Pembiayaan juga dapat menciptakan lapangan kerja baru yang nantinya dapat menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran.⁴

c. Jenis Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas utama bank, yaitu menyediakan sarana untuk memberikan dana guna memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diperuntukan untuk memenuhi kebutuhan produktif

³ “Surat An-Nisa’: Arab, Latin Dan Terjemah Lengkap | Quran NU Online,” diakses 15 Januari 2024, <https://quran.nu.or.id/an-nisa#29>.

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011).

dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.⁵

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan.
 - a) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas mutu hasil produksi.
 - b) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- 2) Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

- 1) Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:
 - a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang meliputi:
 - (1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan suatu perjanjian kemitraan yang berdasarkan prinsip bagi hasil. Dimana seseorang memberikan modal kepada orang lain untuk menjalankan usaha, dan kedua belah pihak berbagi keuntungan atau menanggung kerugian berdasarkan isi atau syarat perjanjian yang telah disepakati bersama.

⁵ Rahmat Ilyas, "Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah," *ASY SYAR'IYYAH: JURNAL ILMU SYARI'AH DAN PERBANKAN ISLAM* 4, no. 2 (4 Desember 2019): 124–46, <https://doi.org/10.32923/asy.v4i2.999>.

Pihak pertama, suplier atau pemilik modal disebut dengan *mudharib* dan pihak kedua pemakai atau pengelola atau penguasa disebut dengan *dharib*. Oleh karena itu, mudharabah merupakan kerjasama antara pemberi modal dan pengguna modal. Satu orang sebagai penyumbang modal dan salah satu lainnya merupakan pekerjanya berkemampuan, memiliki kemauan usaha, cakap akan pengelolaan, dan berdasarkan isi akad kedua belah pihak sepakat membagi keuntungan antara keduanya yaitu *mudharib* mendapat 60% dan *dharib* menerima 40% atau persentase lain yang telah mereka sepakati.⁶

(2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah atau syirkah adalah suatu perjanjian komersial antara dua pemilik modal atau lebih untuk menanamkan modalnya pada suatu proyek, yang mana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili, atau menarik kembali haknya dalam pengelolaan proyek tersebut. Keuntungan dari hasil usaha bersama ini dapat dibagikan secara proporsional dengan penyertaan modal masing-masing atau berdasarkan kesepakatan bersama (*unproporsional*). Meski terjadi kerugian maka kewajiban hanya sebatas batasan modal masing-masing.

b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli yang meliputi:

(1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan biaya pokok pembelian dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akad ini pada hakikatnya merupakan bentuk akad natural certainty contract, karena didalam murabahah ditentukan berapa besar

⁶ Ilyas.

keuntungan yang ingin diperoleh. Karena menurut definisinya terdapat “keuntungan yang disepakati”, maka ciri-ciri murabahah adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pembelian barang tersebut dan dengan jelas menyebutkan besarnya keuntungan yang ditambah dengan harga tersebut.

(2) Pembiayaan Salam

Salam adalah suatu bentuk jual beli dimana pembayaran di muka dan penyerahan barang kemudian di lain hari dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal penyerahan dan lokasi penyerahan yang jelas serta telah disepakati sebelumnya dalam perjanjian. Barang yang diperjual belikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk pertanian dan produk fungible (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran dan jumlah). Barang-barang non-fungible seperti batu mulia, lukisan berharga, dan lain-lain yang merupakan barang langka tidak dapat digunakan sebagai objek salam.⁷

(3) Pembiayaan Istishna

Istishna adalah jual beli berupa memproduksi suatu jenis barang yang berdasarkan kriteria dan syarat-syarat tertentu dimana telah disepakati antara pihak pemesan (pembeli) dan penjual (produsen). Pembeli dalam akad istishna tidak mewajibkan bank untuk memproduksi sendiri barang pesannya, oleh karena itu untuk memenuhi kewajiban akad pertama, bank dapat membuat akad istishna kedua dengan pihak ketiga (subkontraktor). Akad istishna kedua ini disebut dengan istishna paralel. Menurut sebagian ulama, istishna mirip dengan salam, terutama dalam segi objek pesannya yaitu harus dibuat terlebih

⁷ Ilyas.

dahulu dengan ciri-ciri tertentu. Sedangkan perbedaannya hanya terletak pada sistem pembayaran, salam pembayaran dilakukan sebelum penerimaan barang dan istishna dapat dilakukan di awal, tengah, atau akhir pemesanan.

- c) Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:
 - (1) Pembiayaan Ijarah
 - (2) Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bittamlik
 - (3) Surat berharga Syariah
 - (4) Penempatan
 - (5) Penyertaan Modal
 - (6) Penyertaan Modal Sementara
 - (7) Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.⁸

d. Analisis Pembiayaan

Dalam menyalurkan pembiayaan, pihak bank syariah harus menggunakan cara-cara yang tidak merugikan bank dan untuk kepentingan nasabah yang telah mempercayakan dananya. Analisis pembiayaan merupakan langkah awal yang paling penting dan dapat dijadikan sebagai langkah screening awal dalam upaya bank untuk mencegah potensi adanya pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Bank syariaah sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah melakukankn upaya preventif dengan melakukan analisis 5C, yaitu:⁹

- 1) *Character*, Penilaian karakter nasabah digunakan untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajiban (kesediaan membayar) dan berguna untuk mengidentifikasi moral, karakter, serta sifat kepribadian yang positif dan kopeeratif. Karakter merupakan faktor yang menonjol dan penting karena dapat digunakan untuk mengukur calon nasabah cukup mampu atau tidak dalam menyelesaikan berbagai kesulitan dengan bank dimasa depan. Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya, anatra lain:
 - a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
 - b) Verifikasi data dengan melakukan interview

⁸ Ilyas.

⁹ Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Hukum Perbankan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016).

- c) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
 - d) Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank
 - e) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon nasabah berada
 - f) Mencari informasi tentang gaya hidup calon nasabah
- 2) *Capacity*, yaitu , yaitu kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan sehingga mampu membayar kembali pinjaman yang telah diterima, untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui beberapa pendekatan antara lain, yaitu:¹⁰
- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance* apakah kinerja tersebut telah menunjukkan perkembangan seiring berjalannya waktu. (minimal 2 tahun terakhir)
 - b) Pendekatan profesi, yaitu untuk menilai latar belakang pendidikan para nasabah. Bagi perusahaan yang membutuhkan keahlian teknologi tingkat tinggi ataupun perusahaan yang menunjukkan profesionalisme tinggi pemeriksaan dan penilaian tersebut cukuplah penting.
 - c) Pendekatan yuridis, yaitu apakah calon nasabah memiliki kemampuan yang memadai untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya agar dapat menandatangani perjanjian pembiayaan dengan baik dan benar..
 - d) Pendekatan manajerial, yaitu merupakan suatu bentuk penilaian kemampuan dan keterampilan nasabah dalam menjalankan tugas manajerial dalam menjalankan perusahaannya.
 - e) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan pengendalian faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin, pengelolaan keuangan, hubungan kerja, dan kemampuan merebut pasar.

¹⁰ Usanti dan Shomad.

- 3) *Capital* adalah penilaian terhadap besarnya jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah pada usahanya, termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya..
- 4) *Condition*, yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi sosial ekonomi. Kondisi dipengaruhi oleh peraturan-peraturan pemerintah, situasi, politik dan ekonomi global, serta kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan..
- 5) *Collateral*, yaitu aset atau barang yang diberikan nasabah kepada pihak perbankan sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Guna mengetahui risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank maka agunan tersebut harus dinilai oleh pihak bank. Dalam melakukan penilaian terhadap agunan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi, sebagai berikut:
 - a. *Segi ekonomi*, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan digunakan.
 - b. *Segi yuridis*, yaitu untuk menilai apakah agunan tersebut memenuhi persyaratan hukum untuk digunakan sebagai agunan.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C lainnya, yaitu *constraint* atau dapat diartikan adalah suatu hambatan-hambatan yang mungkin dapat mengganggu proses usaha.¹¹

e. Peran Pembiayaan

Peranan pada hakikatnya mengacu pada aktivitas yang dilakukan individu untuk mencapai sesuatu dalam kelompok komunitas. Sedangkan peranan menurut soejono soekanto adalah suatu aspek yang dinamis dari kedudukan (status), apabila seseorang melakukan kewajiban-kewajiban sesuai dengan kedudukannya, maka sudah menjalankan suatu peranan.

Peranan juga dapat diartikan sebagai tanggung jawab/tugas yang dilakukan oleh setiap individu tertentu atau kemampuan organisai dalam menjalankan fungsinya

¹¹ Usanti dan Shomad.

untuk sampai pada tujuan yang telah direncanakan. Pengertian ini menunjukkan bahwa apabila suatu kegiatan yang dilakukan pasti dan nyata maka terdapat peranan yang mutlak yang telah dilakukan, karena tanpa peranan yang dilakukan oleh tiap perorangan tidak akan terjadi suatu aktivitas.kegiatan.¹²

Jadi yang dimaksud dengan peranan dalam penelitian ini adalah suatu intusi atau lembaga keuangan yang berusaha memenuhi kewajibannya maupun hak-haknya dalam membantu menyalurkan pembiayaan yang berupa modal kerja maupun investasi kepada usaha yang produktif. Yang nantinya dapat membantu pengusaha kecil bawah guna memperbaiki perekonomiannya serta mendapatkan hidup yang lebih layak dan sejahtera.

2. Bank Syariah Indonesia (BSI)

a. Pengertian

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan fungsi perantara (*intermeditary*) dalam penghimpunan dana masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan bukan hanya sebatas bank yang bebas bunga, melainkan memiliki orientasi pencapaian sejahterah. Dalam Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 12 tentang Perbankan Syariah menentukan bahwa bank syariah dilarang melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.¹³ Artinya, akad syariah yang dibuat antara bank dan nasabah tidak boleh berisi syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang bertentangan dengan prinsip syariah. Bahwa yang dimaksud dengan prinsip syariah ialah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dibidang syariah. Dengan kata lain bahwa BSI adalah badan usaha yang menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip syariah dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun penyaluran dana memberikan imbalas atas dasar prinsip syariah.

¹² Ahmad Mustanir dkk., *Pembangunan Partisipasi & Pemberdayaan Masyarakat (Implementasi Penataan Lembaga Kemasyarakatan Di Desa)* (CV. Penerbit Qiara Media: Pasuruan, 2020).

¹³ “<https://Ojk.Co.Id/>,” diakses 15 Januari 2024, <https://ojk.co.id/>.

Bank Syariah ini memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional dalam hal komisaris dan direksi, namun unsur utama yang membedakannya adalah keberadaan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan syariah. DPS berada pada posisi setingkat Dewan Komisaris pada bank. Hal ini menjamin efektivitas dari setiap opini yang diberikan oleh Dewan Pengawas Syariah dan dilakukan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), setelah para anggota DPS tersebut mendapatkan rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional (DSN). DSN merupakan badan otonom Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan hasil dari penggabungan 3 bank BUMN yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah dimana dengan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah tersebut sehingga diharapkan nantinya dapat menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas serta memiliki kapasitas pemodalannya yang baik. Melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global dan merupakan ikhtiar untuk malahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan dapat menjadi energi baru pembangaunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas, sehingga dapat menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil'alaamiin*).

b. Produk

Dibawah ini adalah beberapa produk yang ada pada bank syariah di Indonesia.

1) Tabungan Syariah

Tabungan merupakan bentuk simpanan di mana nasabah dapat menarik dana sesuai dengan ketentuan yang telah dijelaskan oleh pihak bank. Seperti dengan giro, dalam produk tabungan nasabah dapat memilih antara menggunakan akad wadiah atau mudharabah. Keuntungan dan risiko yang terkait dengan tabungan ini sama dengan giro, namun perbedaannya terletak pada cara nasabah menarik dana yang telah

disimpan.¹⁴ Nasabah dapat menggunakan buku tabungan, ATM, slip penarikan, atau metode lain seperti internet banking. Tabungan syariah memiliki ciri khas dengan menerapkan akad wadiah, yang berarti dana yang disimpan tidak menghasilkan keuntungan karena hanya dititipkan. Selain itu, nasabah tidak menerima bunga, tetapi bank memberikan hadiah atau bonus kepada nasabah.

2) Deposito syariah

Deposito syariah adalah jenis simpanan berjangka yang dikelola oleh bank syariah. Produk ini tersedia untuk nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan prinsip mudharabah. Deposito syariah dapat ditarik setelah mencapai jangka waktu simpanan yang telah ditentukan, seperti 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, atau 24 bulan. Keuntungan dari deposito syariah diberikan dalam bentuk nisbah atau bagi hasil. Biasanya, nisbah yang ditawarkan adalah 60:40 untuk nasabah dan bank. Dengan melihat angka tersebut, tidak mengherankan jika banyak orang menganggap bahwa keuntungan dari deposito bank syariah lebih tinggi.¹⁵

3) Giro Syariah

Giro merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh bank syariah yang termasuk dalam konsep wadiah atau titipan. Secara umum, giro adalah jenis simpanan yang memungkinkan penarikan dananya dilakukan kapan saja menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah bayar lainnya, atau melalui pemindahbukuan. Giro syariah, di sisi lain, adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang sesuai dengan prinsip syariah adalah giro yang didasarkan pada prinsip wadiah dan mudharabah. Dalam giro syariah, terdapat akad mudharabah yang merupakan kerja sama antara nasabah sebagai penyimpan dana

¹⁴ Nur Wahid, *Perbankan Syariah (Tinjauan Hukum Normatif dan Hukum Positif)* (Jakarta: Kencana, 2021).

¹⁵ “Apa Saja Produk Bank Syariah di Indonesia dan Akad-Akadnya?,” Lifepal Media, 18 Maret 2022, <https://lifepal.co.id/media/produk-bank-syariah/>.

(shahibul maal) dan bank syariah sebagai pihak yang mengelola dana (mudharib).¹⁶

4) **Pembiayaan Syariah (Murabahah)**

Pembiayaan syariah adalah produk pinjaman yang disediakan oleh bank syariah. Nasabah diharuskan untuk melunasi utang tersebut melalui pembayaran langsung atau melalui cicilan. Transaksi ini tidak melibatkan riba asalkan tujuannya adalah tolong-menolong dan sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan bagi bank diperoleh melalui margin harga beli barang dari toko dan harga jual kepada nasabah.¹⁷

c. Kriteria Transaksi Bank Syariah

Suatu transaksi dapat dikatakan memenuhi aspek syariah islam jika memenuhi kriteria tertentu, yaitu:

1) **Saling ridha**

Dalam transaksi syariah saling ridha antar kedua belah pihak dan bukan karena paksaan. Inilah yang mengantarkan transaksi ini untuk mendapat keberkahan, dan tidak sekedar keuntungan financial semata.¹⁸

2) **Prinsip kebebasan transaksi sepanjang obyeknya halal dan baik**

Keberkahan akan diperoleh sepanjang tujuan dan caranya baik, Insya Allah hasilnya pun baik. Para pihak boleh melakukan transaksi apapun asal sesuai koridor islam, betapapun baik tujuannya kalau bertentangan dengan syariat islam maka akan tetap dilarang.

3) **Uang hanya bersifat sebagai alat tukar dan satuan pengukur nilai bukan sebagai komoditas.**

Dalam ekonomi islam, uang tidak dapat berfungsi sebagai komoditas karena uang tidak memiliki nilai

¹⁶“Produk Bank Syariah Indonesia Terbaru 2022,” kumparan, diakses 15 Januari 2024, <https://kumparan.com/berita-bisnis/produk-bank-syariah-indonesia-terbaru-2022-1xQWN6FwJWv>.

¹⁷ Dwi Umardani dan Abraham Muchlish, “Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah dan Bank Konvensional di Indonesia,” *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa* 9, no. 1 (23 Mei 2017): 129–56, <https://doi.org/10.25105/jmpj.v9i1.1438>.

¹⁸ Sugeng Widodo dan Marwini, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam Perspektif Aplikatif* (Yogyakarta: Kaukaba, 2014).

intrinsik. Uang kertas hanyalah sekedar uang tanda yang memiliki daya beli saat masih dinyatakan berlaku oleh otoritas penerbit. Dan akan tidak bernilai lagi saat ditarik lagi dari peredaran.

- 4) Tidak mengandung Riba
Riba adalah setiap tambahan pada jumlah piutang yang disyaratkan dalam transaksi pinjam meminjam uang serta derivasinya dan transaksi tidak tunai lainnya. Dan setiap pertambahan yang disyaratkan dalam transaksi pertukaran antar barang-barang ribawi termasuk pertukaran uang.
- 5) Tidak mengandung unsur kezaliman
Perbuatan zalim adalah menempatkan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya, mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak sesuai posisinya. Kezaliman bukan hanya menimbulkan kemudharatan bagi salah satu pihak transaksi, melainkan kepada seluruh pihak yang bertransaksi.
- 6) Tidak mengandung unsur gharar
Setiap transaksi yang menimbulkan kerugian akibat ketidakjelasan, manipulasi dan eksploitasi informasi serta tidak adanya kepastian pelaksanaan akad.
- 7) Tidak mengandung unsur Haram
Esensi haram yang dimaksud adalah segala unsur yang dilarang secara tegas dalam Al Quran dan As Sunnah tidak menganut prinsip nilai waktu dari uang *time value of money* karena keuntungan yang didapat dalam kegiatan usaha terkait dengan resiko yang melekat pada kegiatan usaha tersebut sesuai dengan prinsip al ghunmu bil ghurmi (*no gain without accompanying risk*).¹⁹

d. Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan pembiayaan yang dilakukan oleh BSI harus memenuhi dua aspek yang sangat penting, yakni aspek syariah yang dimana dalam setiap pembiayaan kepada para nasabah bank syariah harus tetap berpedoman pada prinsip ekonomi syariah seperti tidak mengandung unsur mayshir, gharar, riba serta

¹⁹ Widodo.

semua bidang usahanya harus halal dan aspek ekonomi, yaitu dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan dengan menerapkan prinsip bagi hasil dalam pembiayaan. Bisnis dan usaha yang dilaksanakan bank syariah tidak terlepas dari ketentuan syariah. Dengan kata lain, terdapat sejumlah batasan dalam pembiayaan. Tidak semua pembiayaan dapat diberikan bank syariah, tetapi harus sesuai dengan kaidah-kaidah syariah. Dalam perbankan syariah, suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok, diantaranya:

- 1) Apakah Objek pembiayaan halal atau haram.
- 2) Apakah usaha menimbulkan kemudharatan dalam masyarakat.
- 3) Apakah usaha tersebut berkaitan dengan perjudian.
- 4) Apakah usaha tersebut berkaitan dengan industri senjata yang ilegal.
- 5) Apakah dapat merugikan syiar Islam, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dengan demikian, adanya Dewan Pengawas Syariah yang mengawasi jalannya operasional bank sehari-hari agar selalu sesuai dengan ketentuan syariah. Hal ini disebabkan transaksi-transaksi yang berlaku dalam bank syariah sangat khusus jika dibandingkan dengan bank konvensional. Oleh karena itu, diperlukan garis panduan untuk mengaturnya.²⁰

3. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a. Pengertian

Pengertian sederhananya kredit adalah penyaluran dana dari pemilik adana kepada pihak yang membutuhkan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan kepada kepercayaan pemilik dan terhadap pengguna dana

Program penjaminan pinjaman/pembiayaan kepada usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM-K) merupakan upaya untuk meningkatkan akses pembiayaan UMKM-K terhadap sumber pendanaan yang didukung dengan skema penjaminan. KUR merupakan pinjaman/pembiayaan kepada UMKM-K dalam bentuk

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).

modal kerja dan investasi yang didukung dengan skema penjaminan terhadap usaha produktif.²¹

Program KUR merupakan fasilitas kredit atau pembiayaan dari pemerintah dimana dana yang diberikan dialurkan kepada UMKM dalam bentuk modal kerja dan investasi. Baik UMKM tersebut berbentuk perorangan, badan usaha atau sekelompok usaha, yang memiliki usaha produktif layak namun belum memiliki agunan tambahan atau *feasible* namun belum *bankable*.²²

b. Tujuan Pelaksanaan KUR

Berdasarkan peraturan Menteri Perekonomian Republik Indonesia pelaksanaan KUR bertujuan untuk:

- 1) Meningkatkan dan memperluas akses pembiayaan kepada usaha produktif;
- 2) Meningkatkan kapasitas daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah; dan
- 3) Mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

c. Jenis-Jenis Produk Pembiayaan KUR BSI

Terdapat beberapa jenis produk pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang terdapat pada Bank Syariah Indonesia (BSI) diantaranya, yaitu:

- 1) BSI KUR Kecil
BSI KUR Kecil merupakan produk pembiayaan yang dikhususkan untuk UMKM dalam rangka pemenuhan keperluan modal usaha dan investasi dengan jumlah pembiayaan minimal Rp. 100.000.000 sampai dengan Rp. 500.000.000.
- 2) BSI KUR Mikro
BSI KUR Mikro merupakan produk pembiayaan yang dikhususkan bagi UMKM untuk mencukupi keperluan modal dan investasi dengan jumlah pembiayaan minimal Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000.
- 3) BSI KUR Super Mikro
BSI KUR Super Mikro merupakan salah satu produk pembiayaan yang dikhususkan untuk UMKM dalam

²¹ “Database Peraturan | JDIH BPK,” Database Peraturan | JDIH BPK, diakses 17 Desember 2023, <http://peraturan.bpk.go.id/>.

²² “Kredit Usaha Rakyat,” diakses 17 Desember 2023, <https://kur.ekon.go.id/>.

rangka pemenuhan keperluan modal usaha dan investasi dengan jumlah pembiayaan sampai dengan Rp. 10.000.000.

KUR yang diberikan untuk membiayai keberangkatan TKI ke negara penempatan dengan plafon s.d 25jt. Jangka waktu KUR penempatan TKI paling lama sama dengan masa kontrak kerja dan tidak melebihi jangka waktu paling 3 tahun.²³

d. Ketentuan Pelaksanaan KUR

Penyaluran KUR diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009.

Beberapa ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemerintah dalam penyaluran KUR adalah sebagai berikut :

- 1) UMKM-K yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang feasible namun belum bankable dengan ketentuan :
 - a) Merupakan debitur baru yang belum pernah mendapat kredit/ pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada saat Permohonan Kredit/Pembiayaan diajukan dan/ atau belum pernah memperoleh fasilitas Kredit Program dari Pemerintah.
 - b) Merupakan pada saat mengajukan permohonan pinjaman/pembiayaan, debitur belum menerima pinjaman dari bank manapun yang dibuktikan dengan Sistem Informasi Debitur (SID) dan/atau belum pernah menerima fasilitas program Kredit dari pemerintah
 - c) Khusus jika ingin menyelesaikan pinjaman KUR antara tanggal Nota kesepakatan (MoU) penjaminan KUR dan sebelum addendum I (9 oktober 2007 s/d 14 Mei 2008), maka fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang

²³ “Bank Syariah Indonesia,” diakses 17 Desember 2023, <https://ir.bankbsi.co.id/>.

belum pernah menerima dana pembiayaan kredit program lainnya.

- 2) KUR disalurkan kepada UMKM-K untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan:
 - a) Untuk kredit sampai dengan Rp. 5 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 20-21% efektif pertahun.
 - b) Untuk kredit di atas Rp. 5 juta rupiah sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar atau setara 12- 13% efektif pertahun.
- 3) Bank pelaksana dalam memberikan keputusan terhadap pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) didasarkan pada penilaian terhadap kelayakan kegiatan usaha menurut prinsip perkreditan yang sehat serta memperhatikan peraturan yang berlaku. pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) didasarkan pada penilaian terhadap kelayakan kegiatan usaha menurut prinsip perkreditan yang sehat, serta memperhatikan peraturan yang berlaku.²⁴

e. Akad Murabahah pada Pembiayaan KUR

Murabahah berasal dari bahas arab “*ar-ribhu*” yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan murabahah menurut istilah yaitu berarti sebagai transaksi penjualan terhadap suatu barang dengan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000. Pengertian murabahah, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²⁵

Namun dalam praktiknya, bank syariah tidak secara langsung membeli barang yang dipesan oleh nasabah. Bank syariah mewakilkan kepada pihak lain untuk

²⁴ Ida Farida, Aryanto Aryanto, dan Sunandar Sunandar, “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Mengembangkan Industri Kecil Menengah (IKM) Kota Tegal,” *Monex: Journal of Accounting Research* 8, no. 1 (31 Januari 2019): 238–50, <https://doi.org/10.30591/monex.v8i1.1260>.

²⁵ Ihsan Rambe dan Kusmilawaty, *Akuntansi Syariah (Teori Dasar dan Implementasinya)* (Medan: UMSU Press, 2022).

membeli barang, sehingga bank syariah hanya menyediakan dana. Transaksi bank syariah mewakili pembelian barang kepada pihak ketiga atau nasabah pemesan disebut dengan akad *wakalah*.²⁶

Landasan hukum murabahah di dalam Al-Qur'an dan hadis

1) Surah An-Nisa ayat 29

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²⁷

2) Dari Abu Sa'id Al-Khudri Bahwa Rasullullah Shallallahu 'alaihi Wasallam bersabda: *“sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”* (HR Al- Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban).

f. Pengawasan Pembiayaan KUR Konsep Kelembagaan Bank Syariah

Salah satu fungsi dari adanya pengawasan perbankan adalah untuk memantau apakah pemberian pembiayaan dilakukan sesuai dengan kesepakatan para pihak (bank dan nasabah) sebagai tindakan pengendalian dalam menejemen risiko. Sedangkan tujuan adanya pengawasan dan pemantauan adalah agar bank dapat mengedintifikasi penyimpangan yang terjadi dalam kegiatan pembiayaan secara dini dan mengambil keputusan perbaikan sesegera mungkin. Dalam aplikasi di dunia perbankan, kegiatan pengawasan paling tidak meliputi:

²⁶ Rambe.

²⁷ “Qur'an Kemenag,” diakses 17 Desember 2023, <https://quran.kemenag.go.id/>.

- 1) Seluruhan unit organisasi harus yakin bahwa strategi manajemen risikonya telah diterapkan dan berfungsi dengan baik.
- 2) Mengevaluasi penerapan kerangka manajemen risiko organisasi pada strategi manajemen risiko secara keseluruhan dan menindaklanjuti serta memperbaharui hasilnya.

Namun, bank syariah harus memilih jenis monitoring/ pengawasan yang akan digunakan menyangkut dengan biaya dan pendanaan yang akan dikeluarkan. Setidaknya langkah dalam pemilihan jenis monitoring:

- 1) *On desk monitoring*, yaitu suatu proses pengelolaan dan pemantauan pembiayaan secara administratif, yang melalui melalui beberapa alat administrasi, seperti laporan laporan *financial statment* (neraca, R/L, sumber dan penggunaan dana), kelengkapan dokumen pihak ketiga.
- 2) *On site monitoring*, yaitu pemantauan kredit yang dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan untuk mengetahui lokasi, status serta kondisi nasabah, atau *inspeksi on the spot* baik secara keseluruhan atau sebagian, ataupun khusus pada suatu kasus tertentu guna menunjukkan pelaksanaan kebijakan perkreditan yang dilakukan oleh bank atau secara keseluruhana apakah terdapat penyimpangan dari persyaratan pinjaman yang telah disepakati.. *Inspeksi on the spot* ini bertujuan untuk:
 - a) Memverifikasi keakuratan seluruh informasi mulai dari data dan laporan yang disampaikan oleh calon nasabah dengan membandingkan jumlah dan kondisi fisik.
 - b) Mengamati dan mengkonfirmasi secara langsung status usaha nasabah termasuk kapasitas produksi, penjualan, volume produksi, jumlah pembeli di departemen penjualan perusahaan dan lain sebagainya.
 - c) Secara tidak langsung menjadi pengingat kepada nasabah guna aktivitas usaha dapat berjalan dengan baik

- d) Membangun karakter nasabah agar selalu bertindak jujur dalam memberikan laporan.²⁸
- 3) *Exception monitoring*, yaitu pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan pada hal atau kinerja yang tidak berjalan dengan baik dan hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan *term of lending*, dikurangi intensitasnya.²⁹

4. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian

UMKM secara umum didefinisikan sebagai unit usaha produktif yang mandiri dan dioperasikan oleh individu atau perusahaan pada semua sektor ekonomi, mulai dari perdagangan, pertanian, hingga jasa. Usaha mikro kecil dan menengah berupaya untuk memperluas dan mengembangkan usahanya guna dapat membangun perekonomian demokrasi ekonomi yang berkeadilan.³⁰

Definisi UMKM menurut Undang-Undang. No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

- 1) Usaha mikro adalah sebuah usaha perdagangan yang dikelola secara perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak 50jt tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300jt.
- 2) Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 50jt sampai dengan paling banyak 500jt tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300jt- 2,5M

²⁸ Sumarin, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012).

²⁹ Sumarin.

³⁰ Dindin Abdurrahim, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM* (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2020).

- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang tidak tergabung dengan anak perusahaan baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil maupun usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan sesuai dengan undang-undang. Usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 500jt sampai dengan paling banyak 10M tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 2,5M-50M.³¹
- Ada beberapa karakteristik usaha mikro kecil dan menengah yaitu diantaranya:

- 1) Usaha Mikro
 - a) Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap dan sewaktu-waktu dapat berubah
 - b) Tempat usahanya sewaktu-waktu dapat berubah
 - c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun
 - d) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha
 - e) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
 - f) Umumnya SDM (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai
- 2) Usaha Kecil
 - a) Jenis barang yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak mudah berubah
 - b) Lokasi usaha pada umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah
 - c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana
 - d) Sudah menggunakan neraca usaha
 - e) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas termasuk NPWP
 - f) Sebagian sudah mengakses perbankan dalam keperluan modal
- 3) Usaha Menengah

³¹ Amir Hidayatulloh, *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah : Sudut Pandang Riset Perkembangan Usaha Dan Kepatuhan Pajak* (Yogyakarta: Istana Media, 2021).

- a) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik dengan pembagian tugas yang jelas, seperti pembagian pada keuangan, pemasaran, dan produksi.
- b) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan
- c) Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
- d) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan
- e) Pada umumnya memiliki SDM yang terlatih dan terdidik.³²

b. Kemitraan UMKM

Kemitraan adalah kerjasama yang saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan antara pengusaha besar atau pengusaha menengah yang pada umumnya adalah pemrakarsa dan pengusaha kecil menjadi mitra binaan.³³

Berdasarkan pasal 27 undang-undang No.9 tahun 1995 tentang usaha kecil, kemitraan dilaksanakan dengan pola:

- 1) Inti plasma, adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar yang didalamnya usaha menengah atau besar sebagai inti dan usaha kecil sebagai plasm, perusahaan inti melaksanakan pembinaan mulai dari penyediaan sarana produksi dan pemasaran, bimbingan teknis sampai pemasaran hasil produksi.
- 2) Sub kontrak, adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha kecil memproduksi produk yang diperlukan oleh usaha menengah atau besar sebagai bagian dari produksi.
- 3) Pola dagang umum, adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan

³² Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*.

³³ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020).

oleh usaha menengah atau usaha besar kecil memproduksi produk yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar mitranya.

- 4) Pola waralaba, adalah hubungan kemitraan yang didalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan dan bimbingan manajemen.
- 5) Pola keagungan, pola kemitraan yang didalamnya usaha kecil diberi hak untuk memasukkan barang dan jasa usaha menengah atau usaha besar mitranya.
- 6) Pola bentuk-bentuk lain, adalah pola kemitraan yang pada saat ini sudah berkembang, tetapi belum dilakukan, atau pola baru yang akan timbul dimasa yang akan datang.³⁴

c. **Perkembangan UMKM**

Dapat diakui bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya pada negara-negara berkembang namun juga pada negara-negara maju. Dimana UMKM tidak hanya menjadi penyerap tenaga kerja yang banyak dibandingkan usaha besar, tetapi juga berkontribusi dalam pembentukan PDB yang cukup besar. Selain itu UMKM juga mampu mengatasi kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan, serta pengembangan kewirausahaan khususnya bagi kaum wanita.

Namun meskipun begitu dalam perkembangannya UMKM di Indonesia sendiri masih memiliki berbagai hambatan. Meskipun disetiap daerah memiliki kendala dan hambatan yang berbeda-beda namun terdapat permasalahan yang secara umum dihadapi oleh sektor UMKM yaitu :

- 1) Keterbatasan dalam mengakses modal
- 2) Kesulitan dalam pemasaran
- 3) Kesulitan pendistribusian dan pengadaan bahan baku
- 4) Keterbatasan SDM yang berkualitas
- 5) Mahalnya administrasi dalam pengurusan izin usaha
- 6) Tingginya biaya transportasi

³⁴ Hamdani.

- 7) Keterbatasan teknologi dan informasi.
- 8) Kemitraan³⁵

Adapun unsur-unsur yang terdapat dalam Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diantaranya:

- 1) Modal
 - a) Pengertian Modal

Pengertian modal berdasarkan kbki adalah dana yang dimanfaatkan sebagai suatu pokok atau induk untuk melakukan perdagangan. Harta atau benda tersebut juga bisa digunakan untuk memproduksi sesuatu yang mampu meningkatkan kekayaan.

Modal memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah usaha. Dimana yang dapat membuat usaha tersebut dapat terus berjalan dan melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas-aktivitas usaha lainnya.

- b) Sumber Modal

- (1) Modal Asing

Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang mana pihak-pihak luar tersebut telah bekerjasama dengan perusahaan. Modal ini bersifat sementara dan merupakan utang yang harus dibayar kembali. Modal asing biasanya berasal dari bank, koperasi, kreditur, suplier, dan juga dari pasar modal.³⁶

- (2) Modal Sendiri

Modal sendiri yaitu modal yang bersal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam dalam perusahaan. Modal sendiri dapat berasal dari luar perusahaan dapat juga berasal dari dalam perusahaan tersebut. Modal sendiri dari sumber internal ialah berbentuk keuntungan yang dihasilkan

³⁵Tulus T. H. Tambunan, *Umkm Di Indonesia Perkembangan, Kendala, dan Tantangan* (Jakarta: Prenada, 2021).

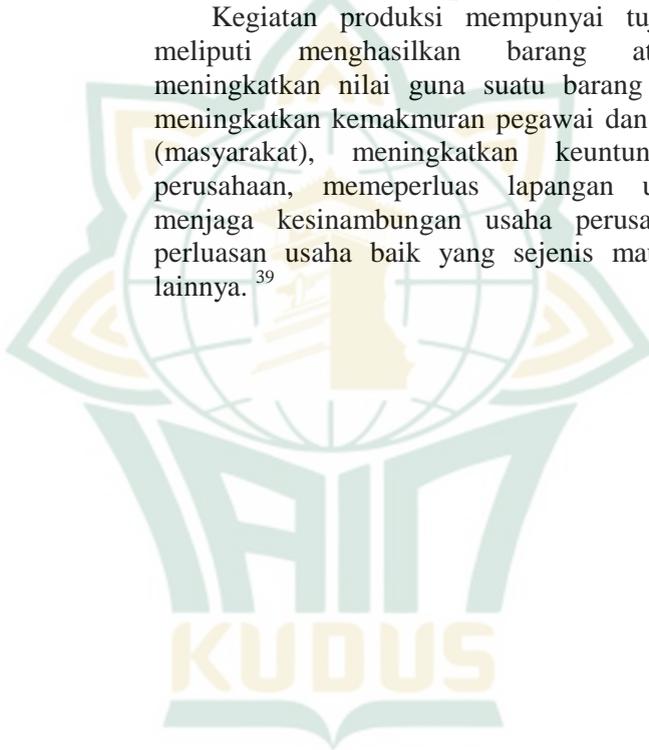
³⁶ Dede Suleman dan Isnurrini Hidayat Susilowati, *Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019).

oleh perusahaan tersebut. Sedangkan modal sendiri yang berasal dari sumber eksternal ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan tersebut.³⁷

2) Produksi

Produksi adalah kegiatan guna menciptakan/menghasilkan suatu produk yang berupa barang atau jasa yang mana nantinya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan ataupun keinginan konsumen.³⁸

Kegiatan produksi mempunyai tujuan yang meliputi menghasilkan barang atau jasa, meningkatkan nilai guna suatu barang atau jasa, meningkatkan kemakmuran pegawai dan konsumen (masyarakat), meningkatkan keuntungan bagi perusahaan, memperluas lapangan usaha dan menjaga kesinambungan usaha perusahaan atau perluasan usaha baik yang sejenis maupun jenis lainnya.³⁹



³⁷ Suleman dan Susilowati.

³⁸ Budi Hartono, *Prinsip Analisis Ekonomi (Teori dan Aplikasi di Bidang Peternakan)* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2016).

³⁹ Hartono.

3) Pemasaran

Pemasaran dapat diartikan sebagai hubungan antara perusahaan dan konsumen dalam rangka pertukaran nilai yang saling menguntungkan. Dalam pemasaran harus memiliki strategi yang tepat dalam melihat tentang apa yang dibutuhkan serta diinginkan oleh konsumen sehingga nantinya dapat menarik para konsumen lebih banyak.⁴⁰

Dengan pesatnya perkembangan IT membuat dunia pemasaran berubah dengan sangat cepat. Para pelaku pemasaran dituntut untuk dapat lebih kreatif dan inovatif dalam melakukan pemasaran agar tidak ditinggalkan konsumen dan kalah dari pesaing.⁴¹

4) Keuntungan

Keuntungan merupakan tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Dimana proses produksi harus dilaksanakan seefisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Keuntungan sendiri berarti selisih antara total pendapatan dengan total biaya, yang merupakan intensif bagi produsen untuk melakukan produksi. Keuntungan inilah yang nantinya yang dapat mengarahkan produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke produksi tertentu.

5) Omset Penjualan

Kata omset berarti jumlah, sedangkan penjualan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Sedangkan penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan yang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya. Sehingga omset penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu

⁴⁰ Rinnanik dkk., *Ilmu Manajemen di Era 4.0* (Indramayu: Penerbit Adab, 2021).

⁴¹ Rinnanik dkk.

tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.⁴²

6) Tenaga Kerja (SDM)

Sumber daya manusia merupakan terjemahan dari *human resource* atau beberapa ahli mengartikan *man power* atau tenaga kerja. Sumber daya manusia atau tenaga kerja ini berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai tujuannya.

Tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja terdiri dari golongan yang bekerja, dan golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan. Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari golongan yang bersekolah, golongan yang mengurus rumah tangga, golongan lain-lain atau menerima pendapatan. Ketiga golongan tersebut dalam kelompok angkatan kerja ini sewaktu-waktu dapat menawarkan jasa untuk bekerja. Oleh karena itu kelompok ini sering juga dinamakan sebagai potensial labour force.

Adanya penambahan permintaan perusahaan tenaga kerja bergantung kepada penambahan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi. Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui besarnya volume produksi, dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi.⁴³

⁴² Syafitri dan Tambunan, “Analisis Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di BSI KCP Pulo Brayan.”

⁴³ Budi Rustandi Kartawinata dkk., “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Syariah: (Studi Kasus UMKM Kabupaten Bandung),” *eCo-Buss* 2, no. 2 (24 Februari 2020): 22–29, <https://doi.org/10.32877/eb.v2i2.108>.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, diantaranya :

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Dance Malelak dkk, 2020 <i>Efektivitas Kredit Usaha Rakyat Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.</i>	Efektivitas kredit UMKM pada memperoleh nilai yang baik dengan pencapaian hasil outstanding yang meningkat terus setiap tahun serta outcome yang baik bagi masyarakat penerima dana KUR yang artinya pembiayaan KUR efektif dalam meningkatkan pengembangan UMKM. ⁴⁴	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada variabel efektivitas KUR sedangkan yang akan dilakukan penelitian yaitu peran pembiayaan KUR	Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama ingin mengetahui perkembangan UMKM setelah mendapatkan pembiayaan KUR
2.	Ayuni Safitri Dan Karina Tambunan, 2022 Yang Berjudul <i>“Analisis Pembiayaan KUR Mikro Dalam</i>	Pendapatan UMKM setelah memperoleh pembiayaan KUR meningkat hingga 50% namun ada sebagian nasabah yang usahanya	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada lokasi penelitian yaitu antara BSI Kcp Pulo Brayan	Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama ingin menganalisis pembiayaan KUR.

⁴⁴ Dance Malelak, Pius Bumi Kellen, dan Piet De Rozari, “Efektivitas Kredit Usaha Rakyat Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah,” *Jurnal EBI* 2, no. 1 (9 Oktober 2020), <https://doi.org/10.52061/ebi.v2i1.12>.

	<i>Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di BSI Kcp Pulo Brayan</i>	tidak berjalan dengan baik yang dikarenakan penyalahgunaan dana pembiayaan yang seharusnya digunakan sebagai modal usaha tetapi digunakan untuk kebutuhan pribadi. ⁴⁵	dan BSI KCP Purwodadi Suprpto	
3.	Abdul Wahid Mongkito Dkk, 2021 yang berjudul <i>“Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro</i>	Dalam pemberian pembiayaan implementasi pembiayaan KUR mikro syariah pada BSI KC Kendari Abd Silondae 2 berjalan dengan baik dan tidak ditemukan adanya pembiayaan macet, dilaksanakan secara tepat sasaran sehingga mampu memecahkan permasalahan dengan baik. Pembiayaan KUR mikro syariah mengatasi	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada variabel pelaksanaan atau implementasi pembiayaan KUR, sedangkan yang akan dilakukan peneliti adalah peran pembiayaan KUR	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama ingin mengetahui perkembangan usaha mikro

⁴⁵ Syafitri dan Tambunan, “Analisis Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di BSI KCP Pulo Brayan.”

		<p>masalah pemodalannya yang merupakan faktor utama dalam mengembangkan usaha, berperan membantu siklus usaha mikro tetap berjalan, perputaran usaha lancar, omzet usaha meningkat, serta dapat mengembangkan usaha nasabahnya lebih dari satu jenis.⁴⁶</p>		
4	<p>Dinda Murahati, Dkk 2021 <i>Pembiayaan KUR BSI untuk perkembangan UMKM di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiang</i></p>	<p>Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa Setelah mendapatkan pembiayaan KUR dari BSI unit Kepahiang, kinerja UMKM dilihat dari permodalan, omzet penjualan, dan keuntungan menunjukkan perkembangan yang cukup baik. KUR yang disuplai oleh unit BSI Kepahiang berpengaruh</p>	<p>Perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian yaitu pada desa embong ijuk kabupaten kepahiang dengan Kabupaten Grobogan</p>	<p>Persamaan penelitian ini adalah sama-sama ingin melihat perkembangan UMKM setelah mendapatkan pembiayaan KUR</p>

⁴⁶ Mongkito dkk., “Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro.”

		besar terhadap peningkatan kinerja UMKM. ⁴⁷		
5	Mansur azis & layin macfiana azizah, 2022 <i>Peran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Syariah Indonesia Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kabupaten Mojokerto</i>	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa Prosedur penyaluran pembiayaan kepada UMKM yaitu 1) Account Officer Mikro memasarkan produk pembiayaan KUR ini kepada UMKM, 2) nasabah mengajukan Pembiayaan,3) nasabah harus melengkapi persyaratan, 4) dilakukan Bi Cheking dan survey, 5) persetujuan kepala marketing, 6) akad dan pencairan dana. Peran pembiayaan KUR terhadap UMKM yaitu;1) sebagai modal usaha, 2) Mengangkat	Perbedaan penelitian ini adalah pada lokasi peelitian yaitu pada kabupaten mojokerto dengan Kabupaten Grobogan	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama ingin mengetahui peran pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM

⁴⁷ Ati dkk., “Pembiayaan KUR BSI Untuk Perkembangan UMKM Di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyang.”

		Perekonomian Masyarakat Pembiayaan KUR ini juga memunculkan produk usaha yang berkualitas, menyerap tenaga kerja, serta menurunkan angka pengangguran. ⁴⁸		
--	--	--	--	--

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir dibuat untuk mempermudah di dalam memahami persoalan yang sedang diteliti serta mengarahkan penelitian pada pemecahan masalah yang dihadapi. Berikut ini bagan kerangka berfikir peneliti:

⁴⁸ Azis dan Azizah, “Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Di Bank Syariah Indonesia Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Mojokerto.”

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir

