

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok Bank yaitu memberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *Deficit unit*.¹

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 Tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU no. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12) :

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”

Dari pengertian diatas dapat Di simpulkan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bank syariah berupa bagi hasil.²

¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani Press, 2001, hal. 160.

² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2004, hal. 103.

b. Unsur-unsur Pembiayaan

Kebutuhan yang dimiliki manusia selalu meningkat, sedangkan kemampuan dan alat untuk memenuhi sifatnya terbatas, dalam rangka pemenuhan kebutuhan tersebut, seseorang dapat dibantu dimudahkan untuk memnuhinya yaitu dengan jalan dibantu dari aspek permodalan yaitu dalam bentuk kredit atau pembiayaan.³

Maka unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Kepercayaan yaitu keyakinan pemberi yang diberikan akan benar-benar diterima di masa yang akan datang.

2) Kesepakatan

Kesepakatan ini terjadi antara pihak pemberi dan penerima pembiayaan yang diutangkan dalam suatu perjanjian yang berisi hak dan kewajiban masing-masing pihak.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengambilan pembiayaan yang telah disepakati.

4) Resiko

Penyebab tidak tertagihnya sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengambilan (jangka waktu). Semakin panjang waktu suatu pembiayaan semakin besar risikonya demikian pada sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggung jawab perusahaan, baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun resiko yang tidak disengaja.

5) Balas Jasa

Balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal nama bunga.

³ *Ibid.*, hal. 103.

c. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- 1) *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari berbagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety* yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁴

Secara khusus bank, juga memiliki tujuan tertentu dalam proses pembiayaan. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan stakeholder, yakni:

- 1) Pemilik

Pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank.

- 2) Pegawai

Para pegawai berharap akan memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.

- 3) Masyarakat

- a) Pemilik Dana

Masyarakat pemilik dana mengharapkan dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

- b) Debitur

Dengan adanya pembiayaan, para debitur terbantu menjalankan usahanya di sektor produktif atau terbantu pengadaan barang yang diinginkan.

- c) Masyarakat Konsumen

Masyarakat konsumen memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

⁴ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Cetakan pertama, Teras, Yogyakarta, 2014, hal. 6.

4) Pemerintah

Dengan adanya penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

5) Bank

Dari penyuluhan pembiayaan, bank dapat meneruskan dan mengembangkan usaha Nya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usaha Nya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayani.⁵

d. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Beberapa prinsip analisis pembiayaan dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C.

- 1) Pendekatan karakter artinya Bank atau BMT harus menganalisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.
- 2) Pendekatan kemampuan pelunasan artinya Bank atau BMT perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah Bank syariah memberikan pembiayaan.
- 3) Pendekatan jaminan artinya Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayaran Nya oleh pihak tertentu.
- 4) Pendekatan modal artinya Bank harus mengetahui calon nasabah berapa besar jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai.

⁵ Binti Nur Asiyah, *Ibid.*, hal. 7-8.

- 5) Pendekatan kondisi perekonomian artinya Bank harus atau perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi.⁶

e. Jenis-jenis Pembiayaan

pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu :

- 1) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk pemenuhan kebutuhan.⁷

2. Mudharabah

a. Pengertian Mudharabah

Al-Mudharabah adalah akad perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kerja sama usaha. Satu pihak akan menempatkan modal sebesar 100% yang disebut dengan *shohibul maal*, dan pihak lain sebagai pengelola usaha, disebut *mudharib*.⁸

Mudharabah adalah akad yang dikenal oleh ummat muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktekkan oleh bangsa arab sebelum turunya Islam. Ketika nabi Muhammad Saw. Berprofesi sebagai pedagang, Ia melakukan akad mudharabah dengan khodijah. dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *Mudharabah* ini diperbolehkan, baik menurut Al Qur'an, sunnah, maupun *ijma'*.

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenamedia Group, Jakarta, 2011 hal. 120-125.

⁷ Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah, Dari Teoritik ke Praktik*, Gema Insani, Depok, 2001, hal. 160.

⁸ Ismail, *Ibid.*, hal. 83.

Dalam praktik mudharabah antara khodijah dengan nabi, saat itu khodijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh nabi Muhammad Saw. Keluar negeri. Dalam kasus ini, khodijah berperan sebagai *pemilik modal (shohib al-maal)*. Sedangkan Nabi Muhammad Saw. Berperan sebagai pelaksana usaha (*mudhorib*). Bentuk kontrak antara dua belah pihak di mana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dengan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad *mudharabah*. Atau singkatnya, akad *mudharabah* adalah *persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain*.

b. Landasan Hukum

1) Landasan Al Quran

a) QS. Al-Muzzamil 20

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya : “*dan orang – orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah...*” (QS. Al – muzzamil-20)⁹

Makna dari surat Al-muzzamil: 20 adalah adanya kata Yadribun yang sama dengan akar kata Mudharabah yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

b) QS. Al-Jumuah 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

وَأذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : “*Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung*”. (al-Jumuah: 10).¹⁰

⁹ Kitab al-qur'an terjemah, kelompok Gema Insani, Depok, 2015, hal. 576.

¹⁰ Kitab al-qur'an terjemah, kelompok Gema Insani, Depok, 2015, hal. 555.

Dan maksud dari surat al-jumuah ayat 10 adalah mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

2) Landasan Al-Hadis

a) HR. Thabrani

Diriwayatkan dari Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usaha Nya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dana Nya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat – syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun membolehkannya (HR. Thabrani)

b) HR. Ibnu Majah

Dari Shalil bin Suaib ra bahwa Rasulullah SAW bersabda “ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), dan mencampuradukan dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual (HR. Ibnu Majah)¹¹

c. Jenis-jenis Al-Mudharabah

1) *Mudharabah Muthlaqoh*

Mudharabah muthlaqoh merupakan akad perjanjian antara dua belah pihak yaitu *shohibul maal dan mudharib*, yang mana *shohibul maal* menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada *mudharib* untuk mengelola usaha nya sesuai dengan prinsip syariah. *Shohibul maal* tidak diberikan batasan jenis usaha, waktu yang diperlukan, *shohibul maaal* memberikan kewenangan yang sangat besar kepada *mudharib* untuk

¹¹ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hal. 66.

menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariah Islam.

Mudharabah muthlaqoh adalah akad *mudharabah* dimana *shohibul maal* memberikan kebebasan kepada pengelola dana (*mudharib*) dalam pengelolaan investasinya (PAPSI, 2003). *Mudharabah* dapat disebut dengan investasi dari pemilihan dana kepada Bank Syariah, dan bukan merupakan kewajiban atau ekuitas Bank Syraiah.

2) *Mudharabah Muqayyadah*

Merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak utama sebagai pemilik dana (*shohibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*). *Shohibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib*, dan memberi batasan atas penggunaan dana yang Di investasikannya. Batasannya diantara lain tentang :

- a) Tempat dan cara berinvestasi.
- b) Jenis investasi.
- c) Objek investasi.
- d) Jangka waktu.¹²

d. Rukun Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah* adalah:

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Objek *Mudharabah* (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (*ijab-qobul*)
- 4) Nisbah keuntungan

Pelaku jelaslah bahwa rukun dalam akad *mudharabah* sama dengan rukun dalam jual-beli ditambah satu faktor tambahan, yakni nisbah keuntungan. Faktor *pertama* (*pelaku*) kiranya sudah cukup jelas. Dalam akad *mudharabah*, harus ada minimal dua pelaku. Pihak

¹² Ismail, *Op. Cit.*, hal. 86-87.

utama bertindak sebagai pemilik modal (*shohib al-mal*). Sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib* atau "*amil*). Tanpa kedua pelaku ini, maka akad *mudharabah* tidak ada.

Objek. Faktor kedua (*objek mudharabah*) merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang rinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad *mudharabah* pun tidak akan ada.

Para fuqoha sebenarnya tidak memperbolehkan modal *mudharabah* berbentuk barang. Ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya modal *mudharabah*. Namun para ulama madzhab hanafi memperbolehkannya dan nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh *mudharib* dan *shohibul mal*.

Yang jelas tidak boleh modal *mudharabah* yang belum disetor. Para fuqoha telah sepakat tidak bolehnya *mudharabah* dengan hutang. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shohibul mal* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *mudharib* telah bekerja. Para ulama syafi'i dan maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad.

Persetujuan, Faktor ketiga, yakni persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum* (sama-sama rela). Disini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk mengkontribusikan dana, sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk mengkontribusikan kerja.

Nisbah keuntungan. Faktor yang keempat yakni (*nisbah*) adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang bermudharabah. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shohibul al mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.¹³

e. Manfaat Mudharabah

Manfaat mudharabah ada 5 sebagai berikut:

- 1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- 2) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negatif Spread*.
- 3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*Prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- 5) Prinsip bagi hasil dalam al-mudharabah atau al-musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerimaan pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Sedangkan resiko yang ada dalam *mudharabah* adalah :

- a) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.

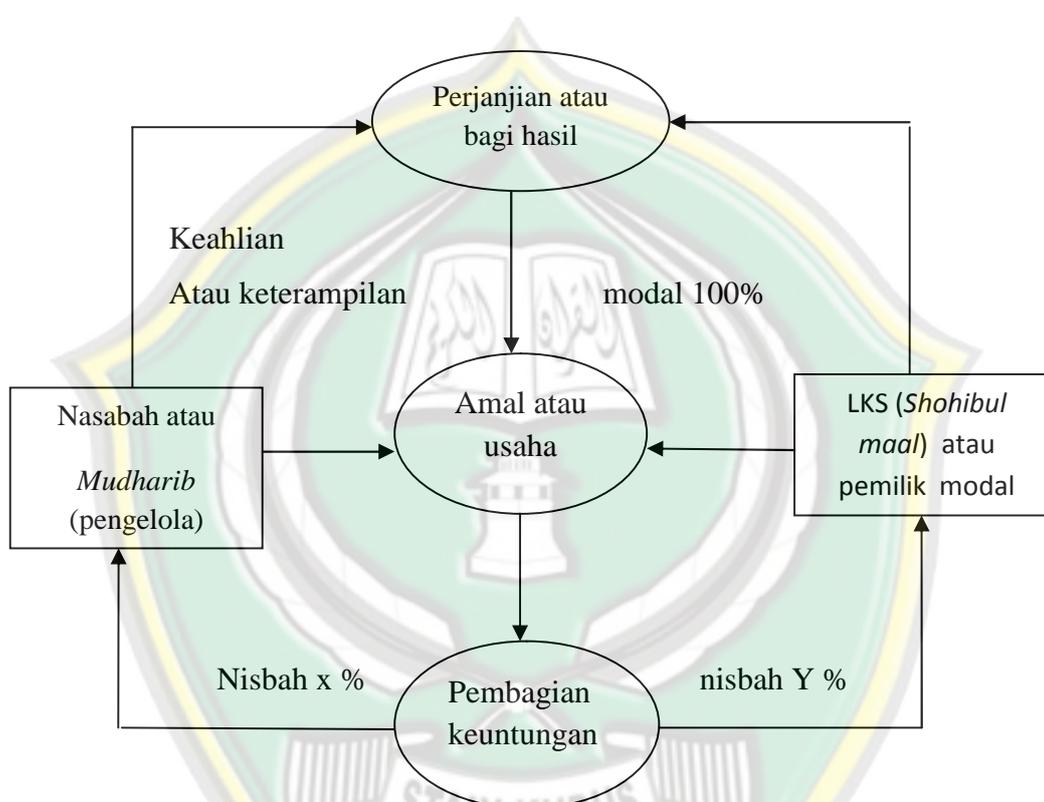
¹³ Adiwarnan A.karim, *Op. Cit.*, hal. 205-206.

- b) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.¹⁴

f. Skema Pembiayaan Mudharabah

Gambar 2.1

Skema Pembiayaan Mudharabah



- 1) *Mudharib* dan *shohibul maal* melaksanakan kerjasama usaha. Bagi hasil ditetapkan sesuai dengan persentase nisbah yang telah diperjanjikan antara *shohibul maal* dengan *mudharib*.
- 2) *Shohibul maal* menyerahkan modal 100%, artinya semua usaha akan dibiayai oleh modal milik *shohibul maal*.
- 3) *Mudharib*, sebagai pengusaha atas dasar keahliannya, akan mengelola dana investasi dalam sebuah proyek atau dalam sebuah usaha riil.

¹⁴ Syafi'I Antoni, *Op, Cit*, Hal. 98

- 4) Pendapatan atas hasil usaha proyek tersebut akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan.
- 5) Pada saat jatuh tempo perjanjian, maka modal yang telah diinvestasikan oleh shohibul maal akan dikembalikan semua (100%) oleh *mudharib* kepada shohibul maal, dan akad mudharabah telah berakhir.¹⁵

3. BMT (*Baitul Mal Wat-Tamwil*)

a. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari Baitul Mal wat-Tamwil atau dapat juga ditulis dengan baitul mal wa baitul tamwil. Secara harfiah/lughowi baitul maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul Maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam.

Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial.

Secara umum profil BMT dapat dirangkum dalam butir-butir berikut:

- 1) Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- 2) Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkan kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.
- 3) Visi BMT, yaitu menjadi lembaga yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa

¹⁵ Ismail, *Op. Cit.*. hal. 85.

sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

- 4) Misi BMT, yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaan Nya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan berkemakmuran berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.

b. Fungsi BMT, yaitu:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat (pokusma) dan kerjanya.
- 2) Mempertinggi kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
- 3) Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.¹⁶

4. Meningkatkan Modal

a. Pengertian Modal

Modal adalah faktor produksi yang ketiga. Ia adalah kekayaan yang dipakai untuk menghasilkan kekayaan lagi. Dia adalah alat produksi yang Di diproduksi, atau dengan kata lain alat produksi buatan manusia.

Modal meliputi semua barang yang diproduksi tidak untuk dikonsumsi. Melainkan untuk produksi lebih lanjut. Mesin, peralatan, alat-alat pengangkutan, proyek irigasi seperti kanal dan dam, peralatan bahan mentah, uang tunai yang ditanamkan diperusahaan, dan

¹⁶ Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, hal. 126.

sebagainya, semuanya itu adalah contoh-contoh modal. Jadi, modal adalah kekayaan yang didapatkan oleh manusia melalui tenaganya sendiri dan kemudian menggunakannya untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut.

Makna modal yang disampaikan diatas membedakannya dari tanah dan tenaga kerja, karena baik tanah maupun tenaga kerja bukan merupakan faktor produksi yang diproduksi melainkan disediakan oleh alam. Oleh karena itu, tanah dan tenaga kerja disebut faktor produksi primer atau asli, sedangkan modal disebut faktor produksi buatan manusia atau yang diproduksi.

Pada umumnya, modal digolongkan menjadi modal tetap (*Fixed capital*) dan modal kerja (*working capital*). Modal tetap mencakup barang produksi tahan lama yang digunakan lagi dan hingga tak dapat dipakai lagi, bangunan dan mesin, peralatan, traktor dan truk, dan sebagainya. Adalah contoh modal tetap. Adapun modal Adalah contoh modal tetap. Adapun modal kerja berisi barang produksi sekali pakai seperti bahan mentah yang langsung habis sekalipun pakai saja.

Modal tetap tidak berarti tetap saja ditempatkan. Ia disebut tetap karena uang yang dikeluarkan untuk membelinya “*Tetap*” saja selama jangka waktu yang panjang, sedangkan uang pembeli bahan mentah segera kembali setelah barang yang dihasilkan dari bahan mentah tersebut terjual di pasar.¹⁷

Dari definisi lain modal merupakan aset yang digunakan untuk membantu distribusi asset berikutnya. Menurut prof. Thomas, milik individu dan Negara yang digunakan dalam menghasilkan asset berikutnya selain tanah adalah modal. Modal dapat memberikan kepuasan pribadi dan membantu untuk menghasilkan kekayaan lebih banyak.¹⁸

¹⁷ Muhamad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip Dasar (Fundamental of Islamic Economic, System)*, Kencana Perenadamedia Group, Jakarta, 2012, hal. 201-202.

¹⁸ Afzalur rahman, *Doktrin Ekonomi Islam Jilid 1*, PT Dana Bhakti Wakaf, Yogyakarta, 1995 hal. 285

b. Jenis-jenis Modal

Adapun jenis modal adalah sebagai berikut :

- 1) Modal sendiri (*equity*)
- 2) Modal dari dana pinjaman (*loan*)
- 3) Modal bersifat nyata (*tangible*) dan tidak nyata (*intangible*)
- 4) Modal dari keuntungan usaha (*reinvestment*)
- 5) Modal langsung (*straight investment*)
- 6) Modal patungan (*join venture, joint enterprise*)
- 7) Partisipasi modal melalui berbagai bentuk kerja sama dalam hubungan-hubungan kontraktual.

Investasi langsung ini dapat dilakukan dengan mendirikan perusahaan patungan (*join venture company*) dengan mitra lokal, melakukan kerja sama operasi (*joint operation scheme*) tanpa membentuk perusahaan baru, mengkonversikan pinjaman menjadi penyertaan mayoritas dalam perusahaan lokal, memberikan bantuan teknis dan manajerial maupun memberikan lisensi dan lain-lain.

Sedangkan investasi tidak langsung (*indirect investment*) atau penanaman modal tidak langsung (*portofolio investment*) pada umumnya dicapai kesepakatan mengenai perbedaan antara investasi langsung dan tidak langsung.

Pada investasi tidak langsung pemegang saham tidak memiliki kontrol pada pengelolaan perseroan sehari-hari, resiko ditanggung sendiri oleh pemegang saham sehingga dasarnya tidak dapat menggugat perusahaan yang menjalankan kegiatannya. Kerugian pada investasi tak langsung pada umumnya, tidak Di lindungi oleh hukum kebiasaan internasional (*International Customary Law*).¹⁹

c. Pembentukan Modal

Pembentukan modal berarti meningkatkan cadangan modal riil di dalam negeri. Kegiatan itu mencakup produksi barang modal,

¹⁹ Lusiana, *Usaha Penanaman Modal di Indonesia*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hal. 39-40.

mendorong tabungan dan investasi, dan sebagainya. Di dalam ilmu ekonomi modern, pembentukan modal didorong melalui berbagai kebijakan *fiscal* dan *financial* seperti pembebasan atau pengurangan pajak, deviden yang tinggi, suku bunga yang menarik, dan di atas itu semua, perlindungan modal. Islam menerima semua kebijakan tersebut kecuali bunga investasi, karena bunga dilarang. Dalam kenyataannya, Islam telah menerapkan kebijakan untuk pembentukan modal di dalam Negara Islam itu jauh sebelumnya, misalnya dilarangnya menimbun kekayaan, pembebasan pajak bagi barang-barang produktif, menghindari kemewahan dan pengeluaran yang berlebihan. Beberapa *langkah* yang diambil oleh Islam dalam upaya pembentukan modal berikut ini.

Pertama, zakat telah ditetapkan atas harta yang ditimbun dalam bentuk emas dan perak, simpanan di bank, uang tunai. Jika harta itu ditaruh di dalam kegiatan yang produktif, maka zakatnya akan dibayarkan dari pendapatan yang timbul dari padanya sehingga harta malah akan bertambah sekalipun terkena zakat.

Kedua, Harta yang dimanfaatkan di dalam proses produksi dibebaskan dari zakat. Misalnya, tanah pertanian bebas dari zakat, binatang ternak yang dipekerjakan bebas pula dari pajak, kuda yang digunakan untuk tunggangan, transportasi dan jihad juga bebas dari zakat, bangunan dan mesin yang digunakan di pabrik dan lading pertanian pun bebas zakat, peralatan yang digunakan oleh professional maupun pekerja tangan juga bebas dari zakat, dan sebagainya. Dengan demikian, pembebasan barang modal dari zakat merupakan tindakan *fiscal* yang besar yang akan mendorong pembentukan modal di dalam masyarakat Islam. Dan jangan lupa bahwa tindakan tersebut diambil oleh Islam sekitar empat belas abad yang lalu, ketika belum ada konsep apa pun mengenai *insentif fiscal* bagi pembentukan modal.

Ketiga, mereka yang menjual asset Nya seperti rumah atau tanah dianjurkan oleh Nabi SAW untuk menginvestasikan uangnya

lagi dengan cara membeli tanah atau rumah. Diriwayatkan bahwa nabi bersabda; “Barang kali Allah tidak memberkati harga tanah dan rumah yang tidak diinvestasikan lagi dalam tanah dan rumah”.

Keempat dan yang terakhir, memboroskan harta dalam bentuk pengeluaran yang berlebihan atau mewah benar-benar dilarang. Pembelian barang mewah tidak dibenarkan dan hidup suka pamer juga dicegah. Seperti dikatakan dalam Al Qur'an :

﴿ يَبْنِيْٓ اٰدَمَ خُدُوْا زَيْتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ۝ۙ ﴾

Artinya : *Makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.* (Qs. Al-a'raaf : 31)

﴿ وَاٰتِ ذَا الْقُرْبٰى حَقَّهُ وَالْمَسْكِيْنَ وَاٰبِىٔ السَّبِيْلِ وَلَا تُبْذِرْ تَبْدِيْرًا ۙ اِنَّ الْمُبْذِرِيْنَ كَانُوْا اِخْوَانَ الشَّيْطٰنِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطٰنُ لِرَبِّهٖ كَفُوْرًا ۝ۙ ﴾

Artinya : *Dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros, sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada tuhanya.* (Qs. Al-Israa' : 26-27)

Oleh karena itu sederhana dalam membelanjakan uang dan hidup sederhana adalah *golden rule* Islam, maka pemborosan harta pun berhenti dan harta pun lalu mengalir ke saluran- saluran produktif. hal ini mendorong pembentukan modal.

d. Imbalan Modal

Telah kita pelajari bahwa tanah menerima imbalanya dalam bentuk sewa dan tenaga kerja menerima imbalanya dalam bentuk upah. Dalam perekonomian kapitalisme, faktor produksi ketiga, yakni modal, menerima imbalanya dalam bentuk bunga, tetapi Islam telah melarang adanya bunga pada modal, sebaliknya, Islam telah mengikat konsep

imbalan atas modal itu dengan tanggung jawab untuk memikul risiko rugi.

Didalam perekonomian Islam, tak diragukan lagi bahwa tabungan didorong, tetapi dilarang orang menabung di bank untuk mendapatkan bunga, dan tidak boleh pula menyertakan modalnya itu kedalam bisnis secara berbunga. Penabung dapat menginvestasikan modalnya dengan mendirikan bisnis sendiri, atau Ia investasikan dalam skema *Mudharabah* atau *Musyarakah*. Didalam *Mudharabah*, seseorang menyediakan modal seadng yang lain menyediakan tenaga kerja atau keahlian, lalu keduanya membagi laba sesuai dengan kesepakatan. Jika terjadi bisnsi ini merugi maka seluruh kerugian menjadi tanggungan pemilik modal. Di dalam *musyarakah* atau *syirkah*, semua pihak menyediakan modal lalu berbisnis, membagi laba maupun rugi sesuai dengan setoran modal masing-masing.

Jika modal itu tidak dalam bentuk uang, melainkan dalam bentuk bangunan, pabrik, atau mesin, maka ia dapat menyewakannya dengan sewa tetap.²⁰

e. Pengumpulan Modal

Modal merupakan hasil kerja apabila pendapatan melebihi pengeluaran. Untuk meningkatkan jumlah modal dalam sebuah Negara sebaiknya masyarakat terus berusaha meningkatkan pendapatannya, hemat dan cermat dalam membelanjakan pendapatan, menghindari pengeluaran yang berlebih, dan adanya rasa aman dana keselamatan terjamin bagi masyarakat dalam mendapatkan asset dengan mudah.

Islam menyerahkan berbagai cara yang mungkin dapat meningkatkan jumlah simpanan masyarakat.

1) Peningkatan Pendapatan

Faktor utama pengumpulan modal adalah peningkatan pendapatan. Islam menyarankan berbagai cara untuk

²⁰ *Op. Cit.*, hal. 204- 206.

meningkatkan pendapatan masyarakat. Hal ini terbagi dalam 2 kategori.

a) Wajib

Meliputi pembayaran zakat karena zakat bukan pajak maka ia dikenakan pada asset yang dimiliki sepanjang tahun. Apakah pemiliknya menggunakan asset tersebut atau tidak ia tetap membayar zakatnya setiap tahun. Hendaknya para pemilik modal mengeluarkan lebih banyak harta untuk zakat atau sebaliknya modal tersebut akan habis setiap tahun akibat pembayaran zakat. Setiap peningkatan dalam penanaman modal, pendapatan dan keuntungan juga akan meningkat.

Bunga juga dilarang didalam agama Islam dan masyarakat tidak dibenarkan menghasilkan uang dari peminjaman modal dengan bunga. Oleh karena itu orang menanamkan modalnya ke dalam hal-hal yang produktif yang dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan.

b) Pilihan

Untuk meningkatkan pertumbuhan modal dalam masyarakat, pengasuhan anak yatim hendaknya tidak menyimpan harta anak yatim tetapi memanfaatkannya untuk perdagangan atau perusahaan yang lebih menguntungkan. Mereka diminta menggunakan untuk kebaikan seta tidak memboroskannya.

Atau dengan cara penanaman modal secara tunai yang dianggap sangat penting dan setiap muslim diharapkan menanamkan modal secara tunai ke dalam perniagaan. Seperti sabda Rasulullah SAW berikut ini :

“Allah tidak merestui hasil penjualan tanha dan rumah yang tidak ditanamkan lagi dalam perniagaan”.

Dari hadist yang lain menyebutkan

“Barang siapa menjual rumah atau sebagian tanah akan menghasilkan pendapatan, tetapi jika ia tidak menanamkan lagi hasilnya kepada benda-benda serupa, dia akan mendapatkan berkat dari padanya (dan assetnya tidak akan bertambah).

Ini menunjukkan bahwa Rasulullah SAW sangat berhati-hati dalam memelihara pertumbuhan modal dalam masyarakat. Beliau menyerukan supaya umat Islam menyimpan modalnya dan tidak menjualnya tetapi boleh digunakan untuk menghasilkan lebih banyak asset lagi (*sebagai modal*) seandainya orang terpaksa menjualnya, dia dianjurkan supaya membeli harta benda (*yang produktif*) yang serupa dari uang yang diperoleh.

Dan juga dalam membantu pertumbuhan modal dalam masyarakat Islam mendorong agar para umat agar meninggalkan ahli waris dalam keadaan berharta dan berkecukupan dan tidak menyerahkan semua harta mereka untuk kebajikan.

2) Menghindari Sikap Berlebih-lebihan

Pertumbuhan pendapatan tidak akan meningkatkan tabungan jika pada waktu yang sama pengeluaran bertambah melebihi pendapatan. Oleh karena itu perlu dikurangi pengeluaran yang tidak perlu, seperti gaya hidup mewah dan dijaga agar tidak lagi berlebih-lebihan dalam masyarakat.

Al Qur'an menyuruh umat Islam meninggalkan hal-hal yang membawa kepada perbuatan berlebih-lebihan, kalau mereka menginginkan kemakmuran Allah telah menunjukkan adanya satu hubungan yang negatif antara kemakmuran dan pemborosan. Tidak diragukan kebenarannya bahwa Negara yang membiarkan pemborosan dan perbuatan berlebih-lebihan akhirnya akan kehabisan simpanannya dan akan mempengaruhi usaha dan juga

modalnya. Seterusnya kemakmuran justru berubah menjadikan kemiskinan.

3) Pembekuan Modal

Faktor lain yang memengaruhi pertumbuhan modal adalah pembekuan. Bila asset tidak digunakan untuk menghasilkan lebih banyak kekayaan, tetapi sebaliknya dibekukan atau ditanam dalam tanah, seperti kebanyakan dilakukan oleh Negara di asia, afrika, amerika selatan, akan menyebabkan berkurangnya jumlah modal kerja yang diperlukan untuk usaha dalam perdagangan, pertanian dan industri. Ini akan memperlambat tingkat pembangunan ekonomi dan akhirnya menjadikan Negara tersebut jatuh miskin.

4) Keselamatan dan Keamanan

Untuk mengumpulkan modal, perlu adanya rasa aman dan ketentraman dalam Negara yang bersangkutan pada hakikatnya, produksi, dan khususnya pengumpul modal, sangat dipengaruhi oleh keamanan dan keselamatan. Apabila ada jaminan keselamatan dan keamanan dalam suatu Negara, rakyat akan lebih giat dalam bekerja dan mengumpulkan harta kekayaan. Dibandingkan bila tidak ada rasa aman dan ketentraman serta terdapat kemiskinan yang menyebabkan rakyat memiliki sedikit kesempatan untuk memperoleh pekerjaan dan mengumpulkan kekayaan.²¹

5. Lembaga Usaha Mikro Kecil dan Menengah

a. Pengertian UMKM

Pemberian kredit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diatur dalam peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Kredit atau pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang memenuhi

²¹ *Op. Cit.*, hal. 287 -296.

kriteria usaha mikro, kecil, menengah. Kriteria UMKM adalah sebagai berikut:

1) Usaha Mikro

a) Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.

b) Kriteria Usaha Mikro yaitu :

- (1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- (2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Usaha Kecil

a) Pengertian Usaha Kecil

Usaha kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang atau 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.

b) Kriteria Usaha Mikro yaitu:

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

paling banyak Rp.2.500.000.000,00(dua miliar lima ratus rupiah).²²

Disamping kriteria tersebut, usaha kecil memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri. Beberapa kekuatan usaha kecil antara lain :

- a) Memiliki kebebasan bertindak. Bila ada perubahan Memiliki kebebasan untuk bertindak. Bila ada perubahan, misalnya perubahan produk, teknologi, dan mesin baru, usaha kecil bisa bertindak dengan cepat untuk dapat berpartisipasi dengan keadaan yang berubah tersebut.
- b) Fleksibel. Sangat luwes, dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber-sumber yang bersifat lokal.
- c) Tidak mudah goncang. Karena bahan baku dan sumber daya lainnya kebanyakan lokal, maka perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuatif bahan baku impor.

Sedangkan kelemahan perusahaan kecil dapat dikategorikan ke dalam dua aspek :

a) Kelemahan Struktural

Kelemahan struktural merupakan kelemahan dalam struktur perusahaan, misalnya dalam bidang manajemen dan organisasi, pengendalian mutu, pengadopsian dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan, tenaga kerja masih lokal, dan terbatasannya akses pasar.

b) Kelemahan Kultural

Kelemahan cultural berdampak terhadap terjadinya kelemahan structural. Kelemahan cultural mengakibatkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan

²² Totok Budisantoso, Nuritomo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Salemba Empat, 2002, Jakarta, hal. 154-155.

lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran, bahan baku, seperti :

- (1) Informasi peluang dan Cara memasarkan produk.
- (2) Informasi untuk mendapatkan bahan baku yang baik, murah, dan mudah didapat.
- (3) Informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran.
- (4) Informasi tentang tata cara pengembangan produk, baik desain, kualitas, maupun kemasannya.
- (5) Informasi untuk menambah sumber permodalan dengan persyaratan yang terjangkau.²³

3) Usaha Menengah

a) Pengertian Usaha Menengah

usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang atau perorangan atau juga badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau penjualan tahunan.

b) Kriteria Usaha Menengah yaitu:

- (1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- (2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

²³ Suryana, *kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Meju Sukses*, Salemba Empat, 2008, Jakarta, hal. 120-121

sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).²⁴

b. Karakteristik Kredit Kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Kredit kepada usaha mikro, kecil dan menengah merupakan kredit dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit usaha besar dan korporasi. Pada saat ini, bank yang lebih memiliki pengalaman dan komitmen untuk memberikan kredit kepada usaha mikro, kecil, menengah adalah bank perkreditan rakyat serta beberapa bank umum saja, karakteristik kredit kepada usaha mikro, kecil dan menengah ini secara umum adalah :

1) Memerlukan persyaratan penyerahan agunan yang lebih lunak

Usaha mikro, kecil, menengah biasanya akan mengalami kesulitan untuk menyerahkan agunan tambahan. Agunan paling banyak mungkin untuk dijadikan jaminan hanyalah agunan utama, atau objek yang dibiayai dengan fasilitas kredit. Agunan utama ini bukanlah agunan yang *secure* bagi pihak bank karena biasanya tidak bisa dipasarkan, nilainya tidak stabil, dan sulit sekali dikendalikan pemilikinya.

2) Memerlukan metode *monitoring* kredit yang khusus

Usaha mikro, kecil menengah biasanya memiliki keterbatasan dalam kemampuan administrative, pencatatan, dan perencanaan. kegiatan *monitoring* ini berarti memerlukan keterampilan khusus dari pejabat bank untuk menjembatani karakter usaha kecil yang sering kali kurang *bankable* dengan kebutuhan bank untuk selalu memiliki informasi tentang kondisi usaha *debitur* dan fasilitas kreditnya.

3) Cenderung menimbulkan biaya pelayanan kredit yang relative lebih tinggi

Kenyataan karakteristik pada debitur A dan B, akhirnya cenderung menimbulkan biaya pelayanan kredit per nilai kredit

²⁴ *Op. Cit.*, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, hal. 154-155.

tersalur yang relative lebih tinggi, demikian akan menimbulkan kredit per debitur akan menjadi relative tinggi. Implikasi langsung dari kenaikan biaya rata-rata tersebut adalah kenaikan tingkat bunga (*dan imbal balik jasa lain dari debitur kepada bank*) yang harus dibayarkan oleh debitur.

4) Memerlukan persyaratan persetujuan kredit lebih sederhana

Keterbatasan akses informasi, biaya aplikasi kredit dibandingkan aplikasi kredit nilai kredit yang relative besar, dan mungkin juga karena keterbatasan tingkat pendidikan calon debitur menyebabkan proses pengajuan dan persetujuan kredit menjadi lebih sederhana dan cepat.²⁵

Berdasarkan terminology banyak kriteria yang digunakan terlepas dari ukuran secara *kuantitatif*, pada umumnya perusahaan kecil memiliki cirri-ciri khusus, yaitu manajemen, persyaratan modal, dan pengoperasian yang bersifat local.

Komisi untuk perkembangan ekonomi (*Commite for Economic Development-CED*), Mengemukakan kriteria usaha kecil sebagai berikut:

- 1) Manejemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik
- 2) Modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil
- 3) Daerah operasi bersifat local
- 4) Ukuran dalam keseluruhan relative kecil²⁶

Diluar itu, para ekonomi biasanya menyebutkan lima keadaan yang memungkinkan industri kecil bertahan dari gempuran persaingan yang datang dari industri berskala besar, yang *pertama*, usaha industri kecil bergerak dalam pasar yang terpecah-pecah (*Fragmented market*). Yang *kedua*, usaha industri kecil menghasilkan produk-produk dengan karakteristik elastisitas pendapatan yang tinggi. Yang *ketiga* usaha kecil memiliki tingkat heterogenitas yang tinggi, khususnya

²⁵ Totok Budisantoso & Nuritomo, *Bank dan Lemabaga Keuangan Lainnya*, Salemba Empat, Jakarta, 2014. Hal. 156

²⁶ Suryana, *Op. Cit.*, Hal. 120.

heterogenitas teknologi yang bisa digunakan. Ke *empat*, usaha industri kecil tergabung dalam suatu *Cluster* (sentra industri), sehingga mampu memanfaatkan efisiensi kolektif, misalnya dalam hal pembelian bahan baku, pemanfaatan tenaga kerja terampil, dan dalam hal pemasaran bersama. *Kelima*, usaha-usaha industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis, yang membuat produk-produk industri kecil memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani tidak terjangkau oleh inovasi produk-produk industri yang berskala besar. Produk-produk dengan biaya transportasi yang tinggi, mudah dan tak tahan lama, biasanya memiliki pasar tinggi, mudah pecah dan tak tahan lama, biasanya memiliki pasar yang secara geografis relative terbatas, dengan demikian membuka peluang bagi usaha-usaha skala kecil.²⁷

c. Pemberdayaan UMKM

Pemberdayaan ekonomi kerakyatan merupakan suatu komitmen politik untuk mengubah paradigma ekonomi konglomerasi secara bertahap dengan menumbuhkan kegiatan ekonomi lapis bawah. Hal tersebut didukung oleh berbagai kebijakan pemerintah dengan dikeluarkannya tujuh belas skim kredit usaha kecil dan koperasi. Demikian juga dengan berbagai kebijakan menyangkut program pembinaan UIK yang mempunyai arti strategis karena berkaitan dengan ketahanan ekonomi nasional.²⁸

Tujuan pemberdayaan usaha kecil adalah untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka agar mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah. Selain itu dapat juga memperluas kesempatan kerja (berusaha) serta meningkatkan pemerataan pendapatan sehingga pembangunan ekonomi tidak timpang atau mempertegas jurang perbedaan.

²⁷ Ahamad Erani Yustika, *Perekonomian Indonesia*, BPFE-UNIBRAW, Cetakan Pertama, Malang, 2007. Hal. 184-187

²⁸ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Edisi Pertama, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta, 2003, hal. 158.

Sebagaimana diamanatkan undang-undang nomor 9 tahun 1995 dan undang-undang nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, usaha kecil diharapkan dapat menjadi tulang punggung untuk memperkuat struktur perekonomian nasional. Posisi ini kemudian diperjelas dengan peraturan pemerintah nomor 44 tahun 1997 tentang kemitraan dan SK Menkeu Nomor 316/KMK.016 tahun 1994 tentang dana pembagian laba badan usaha milik Negara.

Selain dikenal ada pola kemitraan inti plasma, sub-kontrak, dagang umum, waralaba, keagenan, vendor, dan pola kemitraan lainnya belum dibakukan, dalam kegiatan agrobisnis ada juga model kemitraan hulu hilir (*Forward linkage*), kemitraan hilir hulu (*backward linkage*), dan kerjasama kepemilikan saham.

Hasil pembinaan usaha kecil dan koperasi yang dilakukan pemerintah melalui departemen koperasi dan pembinaan usaha kecil dan menengah memang meningkat dari tahun ke tahun jika dilihat dari unit usaha maupun kegiatan pembinaannya.²⁹

Langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pemberdayaan ekonomi diantaranya *pertama*, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi dan usaha kecil mengenai potensi dan pengembangan usahanya. *Kedua*, melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. *Ketiga*, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai kebutuhan mereka pada saat pengembangan usaha. *Keempat*, melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodik antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan teknologi. Keberhasilan dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan bukan hanya tanggung jawab pemerintah melainkan juga instansi lainnya, baik dalam bentuk pembiayaan maupun pengembangan pola kemitraan yang sesuai dengan kondisi suatu daerah. Oleh karena itu,

²⁹ *Ibid.*, hal. 172-173.

peran perguruan tinggi, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan besar swasta, dan pemerintah akan semakin berarti bila keterikatan tersebut dapat diciptakan dengan baik.³⁰

d. Bentuk Pemberdayaan UMKM

1) Progam Kemitraan

Pengertian kemitraan menurut undang-undang nomor 9 tahun 1995 dikatakan sebagai kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan, ini merupakan suatu landasan pengembangan usaha.³¹

Menurut istilah perbankan disebut "*partnership*" atau persekutuan yaitu kontrak antara dua orang atau lebih yang membentuk suatu gabungan usaha bersepakat untuk menyatukan dana atau bakat dalam suatu bidang, serta membagikan bersama keuntungan dari usaha mereka.³²

Banyak hal yang dapat dilakukan untuk menciptakan sinergensi bisnis yang menguntungkan semua pihak. Salah satu cara yang sangat populer adalah dengan melakukan kemitraan berpedoman kepada trilogy kemitraan. Selain itu, dalam dunia bisnis juga lazim dikembangkan berbagai variasi produk untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan *market share* perusahaan.

Pola kemitraan yang ada selama ini belum mampu menjawab tantangan dan kendala yang dihadapi berbagai pihak, baik pihak pemerintah maupun antar pihak yang melakukan kemitraan. Kemitraan hakiki yakni kemitraan yang mengandung prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, saling

³⁰ *Ibid.*, hal. 14.

³¹ I.G Rai Widjaja, *Hukum Perusahaan, Cetakan Pertama*, KBI, Jakarta, 2000, hal. 58.

³² H. Moh Rifai, *Konsep Perbankan Syariah*, CV. Wicaksana, Semarang, 2002, hal. 54.

menguntungkan. Ketiga prinsip ini disebut dengan trilogy kemitraan.³³

Kemitraan dapat dilakukan dengan berbagai pihak, seperti dengan BUMN dan BUMS, terutama bagi perusahaan besar daerah agar tercipta kerja sama serta sinergi bisnis yang kondusif. Pada umumnya pemahaman terhadap kemitraan selalu dikaitkan dengan pemberian bantuan permodalan terhadap usaha kecil dan koperasi, pada hal kemitraan hakiki harus mengandung unsur-unsur *trilogy* kemitraan. Bila unsur-unsur *trilogy* kemitraan tidak terpenuhi, maka yang terjadi adalah kerja sama operasional(KSO), yaitu secara operasional boleh saja hanya menguntungkan satu pihak. Di dalam kemitraan harus terdapat saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.³⁴

2) Progam Pembinaan

Secara operasional, Pola pembinaan yang dilakukan terhadap UKM dan koperasi meliputi beberapa aspek, yakni aspek SDM, permodalan, teknologi, serta pasar dan informasi pasar. Oleh karena itu, konsep pola pembinaan terpadu (P2T) Mempunyai peran strategis, karena pengalaman menunjukkan bahwa jika pembinaan dilakukan terkotak-kotak maka dapat membawa dampak negatif terhadap pengembalian pinjaman. Pola pembinaan ini harus dilakukan secara serentak agar pengawasan terhadap kecuran dana kredit dapat dipantau secara kontinu. Karena kredit menyangkut unsure kepercayaan, maka harus dimulai dari pembinaan mental SDM yang baik agar permodalan yang diberikan yang diberikan dapat berjalan.

Demikan juga dengan aspek teknologi, hal ini erat kaitanya dengan kualitas dan kuantitas produk seperti menjamin konstinuitas produksi. Sedangkan pembinaan pasar sangat strategis

³³ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Adicita karya Nusa, Yogyakarta, 2003, hal. 165.

³⁴ *Ibid.*, hal. 168.

untuk mengembalikan posisi investasi yang telah ditanamkan. Jika pola pembinaan dapat diarahkan kepada tanggung jawab moral, kondisi bisnis yang berkelanjutan dengan mempertimbangkan aspek-aspek kemudahan, suku bunga rendah, dan prospek usaha, maka kegagalan yang disebabkan kredit macet dapat diperkecil. Objektivitas terhadap penilaian investasi juga mutlak diperlukan. Independensi terhadap usaha kecil juga harus dijadikan pertimbangan.

Langkah-langkah kongret yang diperlu dicermati dari kebijakan pemerintah dalam pembiayaan usaha kecil adalah *pertama*, melaksanakan kebijakan secara konsisten agar tujuan mengangkat usaha kecil dan koperasi dalam kancah perekonomian nasional dapat terealisasi dengan baik. *Kedua*, melakukan sosialisasi pembiayaan secara transparan, terutama kepada yang memiliki potensi ekspor dimasa mendatang. *Ketiga*, menghindari birokrasi yang berbelit-belit agar pola pembiayaan berjalan efektif, tanpa mengabaikan kaidah-kaidah dan prosedur peminjaman yang layak. *Keempat*, melakukan pembinaan secara kontinu dan terpadu untuk menghindari terjadinya kredit macet. *Kelima*, menciptakan *business synergy* dalam lingkaran kemitraan yang saling menguntungkan.³⁵

Berkait dengan hal-hal tersebut, maka institusi-institusi keagamaan perlu mendorong, dan kalau mungkin memberikan kesempatan kepada para pemeluknya, supaya berlatih dan mempersiapkan dirinya untuk memilih peluang menjadi wirausaha, dengan memberikan bekal pelatihan-pelatihan, sebagai bekal yang amat penting ketika akan memasuki dunia wirausaha. Progam pembinaan kelanjutan itu, dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, yaitu :

³⁵ *Ibid.*, hal. 180-181.

a) Pelatihan Usaha

Melalui pelatihan ini, setiap peserta diberikan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan, dengan segala macam seluk beluk permasalahan yang ada didalamnya. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan wawasan yang lebih menyeluruh dan actual, sehingga dapat menumbuhkan motivasi terhadap peserta, disamping diharapkan peserta memiliki pengetahuan teoritis tentang penguasaan teknik kewirausahaan dalam berbagai aspeknya.

b) Permodalan

Permodalan dalam bentuk uang, merupakan salah satu factor penting dalam dunia usaha, tetapi bukan yang terpenting. Untuk mendapatkan dukungan keuangan yang cukup stabil, perlu mengadakan hubungan kerja sama yang baik dengan lembaga keuangan, baik perbankan maupun dana bantuan yang disalurkan melalui kemitraan usaha lainnya.

Penambahan modal dari lembaga keuangan, sebaiknya diberikan bukan modal awal, tetapi untuk modal pengembangan, setelah usaha itu sudah dirintis dan menunjukkan prospeknya yang baik. Karena jika usaha itu belum menunjukkan perkembangan profit yang baik, kemudian dana yang dipakai adalah dana yang berbunga, maka seringkali menjadi penyebab sulitnya usaha itu berkembang, karena profit yang ada habis untuk membayar bunga.

c) Pendampingan

Pada tahap ini, yaitu ketika usaha dijalankan, maka calon wiraswasta akan didampingi oleh tenaga pendamping yang profesional, yang berfungsi sebagai pengarah maupun sekaligus pembimbing, sehingga kegiatan yang digelutinya, benar-benar mampu berhasil dikuasainya, amak memungkinkan diadakanya usaha-usaha pengembangan.

d) Jaringan Bisnis

Dengan melalui berbagai tahapan pembinaan yang konsisten, sistematis dan berkelanjutan, rasanya untuk melahirkan wirausaha sejati permasalahannya hanya soal waktu saja. Proses selanjutnya perlu dibentuk suatu kantong-kantong jamaah ekonomi, sesuai dengan potensi geografis, serta posisi serta potensi industrial yang antara suatau daerah dengan daerah lain mungkin berbeda. Melalui kantong-kantong jamaah ekonomi diharapkan lahir *net-working* bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.³⁶

Pemerintah telah bertekad untuk mengembangkan *sector small-business* atau industri usaha skala kecil dalam progam pembangunan jangka panjang tahap II. Melalui berbagai macam departemen seperti departemen tenaga kerja, departemen koperasi dan pembinaan pengusaha kecil, departemen perindustrian maupun departemen perdagangan, pemetintah melancarkan progam-progam pembinaan yang terpadu bagi pembangunan usaha kecil. Hal tersebut dibuktikan melaluin pola kebijaksanaan dan pengembangan industri usaha kecil sebagai berikut :

- (1) Sistem keterkaitan bapak angkat-mitra usaha.
- (2) Penjualan saham perusahaan besar yang sehat kepada koperasi.
- (3) Mewajibkan badan usaha milik Negara (BUMN) menyisihkan dana pembinaan sebesar 1%-5% dari keuntungan bersih.
- (4) Mengaskan lembaga perbankan mengalokasikan dana kredit untuk usaha kecil dan koperasi sebanyak 20% dari portofolio kredit yang disalurkan (KUK).

³⁶Musa Asy'arie , *Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Ummat*, cetakan pertama, LESFI, Yogyakarta, 1997, hal. 141-144.

- (5) Persediaan kredit likuiditas dari bank Indonesia ke bank-bank untuk membiayai sebagian besar dari kebutuhan dana kredit untuk anggota koperasi primer.

Selain dari pada hal-hal diatas yang lebih menyangkut aspek keuangan, pemerintah telah pula membantu dalam aspek fisik yang lebih rill di antaranya:

- (1) Progam peningkatan kemampuan usaha.
- (2) Progam pengembangan industri kecil untuk menunjang ekspor.
- (3) Progam pengembangan keterkaitan system bapak angkat dengan mitra usahanya bagi BUMN dan departemen.
- (4) Progam pengembangan wiraswasta dan tenaga profesi.
- (5) Progam penelitian dan pengembangan industri kecil.
- (6) Progam penciptaan atau pengaturan iklim dan kerja sama.
- (7) Progam pengembangan usaha kecil dari berbagai perguruan tinggi negeri maupun swasta.
- (8) Seminar dan pameran produk-produk industri kecil tingkat nasional maupun internasional.
- (9) Pembangunan pasar inpres 10 buah yang menampung 1.500 pedagang kecil, serta pertokoan inpres 1.916 buah yang mampu menampung 360.280 pedagang.
- (10) Penyediaan sentra industri kecil dan UPT (unit pelayanan teknis)
- (11) Penyediaan tenaga penyuluh lapangan (TPL)
- (12) KUPEDDES (Kredit usaha perdesaan) dengan nilai plafon pinjaman sebesar Rp. 25.000,00 dengan batas nilai pinjaman maksimum Rp. 1.000.000,00 dan bunga 12% pertahun. Sedangkan jangka waktu pinjaman minimum selama 3 tahun.³⁷

³⁷ Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, Edisi Pertama, Cetakan pertama, BPFE, yogakarta 2009, hal. 44-45.

e. Progam Pembiayaan

Pembiayaan, sebagaimana dimuat dalam undang-undang No.9 tahun 1995 tentang usaha kecil, pasal 1 ayat (6) menyebutkan bahwa : pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan usaha kecil.³⁸

Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank berdasarkan prinsip syariah prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (Mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah).

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.

Penyediaan pembiayaan atau kegiatan lain yang dilakukan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah harus sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan bank Indonesia. Dalam melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan kredit atau kegagalan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah harus memenuhi syarat, yaitu harus menarik kembali penyertaan dengan memenuhi ketentuan yang ditetapkan bank Indonesia. Dalam melaksanakan kegiatannya, bank syariah seperti halnya BPR diwajibkan

³⁸ Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, PT. Pustaka Rizka Putra, Semarang, 2013, hal. 55.

memenuhi ketentuan yang ditetapkan bank Indonesia. Bank Indonesia juga melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap bank syariah.³⁹

f. Permasalahan yang dihadapi UMKM

1) Faktor Internal

- a. Kurang nya permodalan dan terbatasnya akses pemodal.
- b. Kualitas sumber daya manusia (SDM).
- c. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar.
- d. Mentaslis pengusaha UMKM.
- e. Kurangya transparasi.

2) Faktor Eksternal

- a. Iklim usaha yang sepenuhnya belum kondusif.
- b. Terbatasnya sarana dan prasarana.
- c. Pungutan liar.
- d. Implikasi otonomi daerah.
- e. Implikasi perdagangan bebas.
- f. Sifat produk dengan pertahanan pendek.
- g. Terbatasnya akses pasar.
- h. Terbatasnya akses informasi.⁴⁰

B. Hasil Penelitian Terdahulu

| N0. | Judul | Tahun | Penulis | Hasil penelitian |
|-----|---|-------|--------------------------------|---|
| 1. | <i>Analisis perlakuan akuntansi syariah untuk pembiayaan murobahah, mudharabah, serta kesesuaiannya dengan PSAK No. 102 dan</i> | 2011 | Jeni Wardi dan Gusmarila Putri | Pembiayaan yang mendominasi di bank Muamalat Cabang Pekanbaru yaitu pembiayaan murabahah dan mudharabah yang diatur dalam PSAK No. 102 tentang Akuntansi Murabahah dan PSAK No. |

³⁹ Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Kedua Cetakan Pertama, STE, Yogyakarta, 2002, hal. 124-125.

⁴⁰ <http://usahamodalkecil31.blogspot.co.id/2012/08/kendala-usaha-kecil-menengah-dan-solusi>. diakses pada tanggal 16 agustus 2017 hal.1

| | | | | |
|----|--|------|-----------------------------------|---|
| | 105, Vol.03, NO.1 | | | 105 tentang Akuntansi Mudharabah, karena pembiayaan merupakan salah satu produk perbankan syariah sebagai bagian dari system perbankan nasional yang memegang peranan strategis dalam mobilisasi sumber-sumber keuangan masyarakat untuk menggerakkan sector riil dan pembiayaan pembangunan nasional. |
| 2. | <i>Modal, social Pengusaha Mikro Dan Kecil Sektor Informal Dan Hubungannya Dengan Kinerja Bisnis Di Wilayah Jawa Timur</i> | 2013 | Tommy Presetyo Dan Dhyah Harjanti | Hasil penelitian ini mengenai modal yaitu dukungan financial, dukungan jaringan, dan dukungan moril yang diterima oleh responden menjadi salah satu factor penting dalam keberlangsungan UMK yang dijalankan. Modal social pemilik UMK sector informal di dilayah jawa timur yang menjadi responden dalam penelitian ini memiliki hubungan dengan kinerja bisnisnya pada beberapa indicator ada yang jenjang pendidikan, indicator dukungan financial orang |

| | | | | |
|----|---|------|----------------------|---|
| | | | | tua, indikator dukungan teman dengan jangkauan wilayah industri, dan indicator dukungan moril pasangan hidup. |
| 3. | <i>Pengaruh factor modal psikologis, karakteristik Eunterpreneur, inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik UMKM Terhadap Perkembangan Usaha Di Pasar Tradisional</i> | 2013 | Reni Shinta Dwi | Hal ini dilihat dari sikap responden atau pedagang yang mempunyai pandangan ke depan serta mau mengembangkan usahanya mau bekerja keras dan berani mengambil resiko demi mengembangkan usahanya, untuk penelitian selanjutnya bisa dilihat dari kebijakan pasar terutama masalah yang berkaitan dengan revitalitas pembangunan fisik pasar perorangan demi keberlangsungan hidup pedagang tradisonal. |
| 4. | <i>Manajemen kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)</i> | 2011 | Hesti Respatiningsih | Salah satu upaya yang ditempuh pemerintah untuk mengembangkan UMKM salah satunya yaitu melalui penyaluran kredit UMKM. Dengan adanya kredit tersebut |

| | | | | |
|----|--|------|-----------------|--|
| | | | | diharapkan UMKM bisa berkembang optimal untuk berperan serta dalam mengatasi krisis bangsa ini untuk mengatasi tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan. |
| 5. | <i>Efektivitas pemberdayaan Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) Krupuk ikan dalam progam pengembangan Labsite Pemberdayaan masyarakat(Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo)</i> | 2013 | Bachtiar Rifa'I | Dengan adanya progam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) krupuk ikan ini bisa membantu para pengerajin krupuk ikan yang ada di desa kedung rejo kecamatan jabon kabupaten sidoarjo terutama bagi pengerajin kecil dan musiman yang memang membutuhkan dana untuk meningkatkan pendapatan serta produksi krupuk ikan mereka, dan juga berdampak pada eksisnya potensi yang berada di kampung krupuk. |

C. Kerangka Berpikir

BMT merupakan kependekan dari Baitul Mal wat-Tamwil atau dapat juga ditulis dengan baitul mal wa baitul tamwil. Secara harfiah/ lughowi baitul maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha.

Akad *mudharabah* adalah *persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain*. Dalam prosedur kontrak *mudharabah*, investor dapat menyerahkan modal *mudharabah* kepada *mudharib*, dilakukan sesuai dengan koridor aturan kontrak yang sah. *Mudharib* bebas mengelola dan menggunakan modal tersebut sesuai dengan bisnis yang dijalankan, masa usahanya, dan tempat *mudharib* menjalankan aktivitas bisnisnya.

Modal adalah factor produksi yang ketiga. Ia adalah kekayaan yang dipakai untuk menghasilkan kekayaan lagi. Dia adalah alat produksi yang duproduksikan, atau dengan kata lain alat produksibuatan manusia.

UKM adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara maupun daerah, begitu juga dengan Indonesia UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu Negara atau pemerintah dalam hal menciptakan lapangan kerja baru lewat UKM juga banyak terciptanya unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

Melihat pemikiran diatas, maka kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Keterangan:

1. BMT selaku lembaga keuangan syariah memiliki produk-produk pembiayaan seperti pembiayaan mudharabah yang artinya pembiayaan tersebut akan diberikan kepada calon anggota yang akan mengajukan pembiayaan tersebut yang memiliki usaha.
2. Melalui pembiayaan mudharabah calon anggota atau anggota yang memiliki usaha akan memilih pembiayaan ini guna meningkatkan hasil output dan produksinya.
3. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha akan mempengaruhi pembiayaan mudharabah guna meningkatkan modal usahanya.
4. Pembiayaan mudharabah yang telah dipilih oleh anggota guna menambahkan modal usahanya, dengan menambahkan modal usahanya anggota akan menjalankan dan mengembangkan usaha yang sudah dijalannya.
5. Setelah itu dapat dilihat apakah pembiayaan mudharabah yang telah didapatkan oleh anggota ada kontribusinya terhadap perkembangan usaha yang anggota jalankan.