

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Definisi Efektivitas

Dua konsep utama untuk mengukur potensi kerja (*performance*) manajemen adalah efisiensi dan efektivitas. Efisiensi adalah kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar. Sedangkan efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.¹

Menurut teori ekonomi Adam Smith, efektivitas dan efisiensi produk bisa muncul dari spesialisasi. Spesialisasi akan meningkatkan nilai tambah produk, yang dapat didistribusikan kepada pemilik sumber daya yang terlibat dalam proses produksi.²

Kata efektivitas berasal dari kata efektif yang berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan.³ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, efektivitas adalah 1) keadaan berpengaruh, hal berkesan, 2) kemandirian, kemujaraban; dan 3) keberhasilan (tentang usaha, tindakan).⁴ Sedangkan dalam Kamus Istilah Ekonomi,

¹ T. Hani Handoko, *Manajemen*, Edisi 2, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2003), 7.

² Siskawati Sholihat, dkk, "Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah terhadap Perkembangan Usaha Nasabah di Sektor Riil (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 6, No. 1, (2015): 19.

³ Hendy Herijanto dan Restu Wulandari, "Efektivitas Kriteria Restrukturisasi dalam Meningkatkan Kualitas Portofolio Pembiayaan", *Islaminomic*, Vol. 7, No. 2, (2016): 50.

⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 284.

efektivitas adalah suatu besaran atau angka untuk menunjukkan sampai seberapa jauh sasaran (target) tercapai.⁵

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mempunyai arti sebagai berikut:

- a. Adanya efeknya (akibatnya, pengaruh dan kesan)
- b. Manjur dan mujarab
- c. Membawa hasil, berhasil guna (usaha tindakan) dan mulai berlaku.

Kemudian dari kata itu muncul pada kata keefektifan yang diartikan dengan kerelaan, hal terkesan, kemajuan dan keberhasilan. Sedangkan dalam Ensiklopedi Umum efektivitas diartikan dengan menunjukkan taraf tercapainya suatu tujuan, maksudnya adalah suatu usaha dapat dikatakan efektif jika usaha tersebut mencapai tujuannya. Secara ideal efektif dapat dinyatakan dengan ukuran yang pasti tercapai tujuannya.

Menurut Emerson yang dikutip Soerwarno Handyaningrat menyatakan bahwa efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya tujuan yang telah ditentukan. Sedangkan menurut Ulum efektivitas merupakan tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan. Secara sederhana efektivitas merupakan perbandingan outcome dengan output.⁶ Efektivitas juga diartikan sebagai pencairan sasaran setinggi-tingginya dengan biaya tertentu. Konsep efektivitas berarti sejauh mana keluaran yang dihasilkan oleh seseorang sesuai dengan yang diharapkan.⁷

Dari berbagai definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas menunjukkan kemampuan suatu

5 Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), 71.

⁶ Putu Yemima Clay Clarita, dkk, "Analisis Efektivitas Pemberian Kredit dalam Rangka Mengoptimalkan Alokasi Dana Bank (Studi pada PT. Bank Jatim Cabang Batu periode 2011-2013)", *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 15, No. 2, (2014): 2.

⁷ Masruri, "Analisis Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (PNPM-MP) Studi Kasus Pada Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan tahun 2010", *Governance and Public Policy*, Vol 1, no. 1, (2014): 53.

perusahaan dalam mencapai sasaran-sasaran (target) yang telah ditetapkan secara tepat. Pencapaian hasil akhir yang sesuai dengan target waktu yang telah ditentukan dan ukuran maupun standar yang berlaku mencerminkan suatu perusahaan tersebut telah memperhatikan efektivitas operasionalnya.

Dalam Al-Qur'an juga menjelaskan tentang efektivitas yaitu pada QS. Al-Isra' (17): 26

﴿وَأَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ تَبْدِيرًا﴾

“Dan berikanlah kepada keluarga yang dekat akan haknya, dan kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan, dan janganlah menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros”

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT memerintahkan kepada kaum muslimin agar menunaikan hak kepada warga yang dekat, orang-orang miskin dan orang yang dalam perjalanan. Perintah tersebut menandakan bahwa pemberian itu berdasarkan kepada tujuan dan hal yang lebih jelas dan tepat. Hal tersebut sesuai dengan pengertian efektivitas yang telah dijelaskan sebelumnya.

2. Kriteria Penilaian Efektivitas

Beberapa kriteria yang dapat digunakan untuk menilai bahwa suatu strategi/perencanaan tersebut berjalan efektif, diantaranya:⁸

- a. Berhasil guna, untuk menyatakan bahwa kegiatan telah dilaksanakan dengan tepat dalam arti target tercapai sesuai dengan waktu yang ditetapkan.
- b. Ekonomis, ialah untuk menyebutkan bahwa didalam usaha pencapaian efektif itu, maka biaya, tenaga kerja material, peralatan, waktu, ruangan, dan lain-lain telah dipergunakan dengan setepat-tepatnya sebagaimana yang telah ditetapkan dalam perencanaan dan tidak adanya pemborosan serta penyelewengan.

⁸ Sujadi F.X, O, *Penunjang Berhasilnya Proses Manajemen*, (Jakarta: CV. Masagung, 1990), cet.3, 36-39.

- c. Pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab, yakni untuk membuktikan bahwa dalam pelaksanaan kerja sumber-sumber telah dimanfaatkan dengan setepat-tepatnya haruslah dilaksanakan dengan bertanggung jawab sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan.
- d. Pembagian kerja yang nyata, yakni pelaksanaan kerja dibagi berdasarkan beban kerja dan waktu yang tersedia.
- e. Rasionalitas wewenang dan tanggung jawab, artinya wewenang harus seimbang dengan tanggung jawab, dan harus dihindari adanya dominasi oleh salah satu pihak atas pihak lainnya.
- f. Prosedur kerja yang praktis, yaitu untuk menegaskan bahwa kegiatan kerja adalah kegiatan yang praktis, maka target akan efektif dan ekonomis.

Adapun menurut T. Hani Handoko dalam bukunya *Manajemen*, ada beberapa kriteria yang dapat digunakan untuk menilai efektivitas perencanaan, diantaranya:⁹

- a. Kegunaan; agar berguna bagi manajemen dalam pelaksanaan fungsi-fungsinya yang lain, suatu rencana harus fleksibel, stabil, berkesinambungan, dan sederhana.
- b. Ketepatan dan objektivitas; rencana-rencana harus dievaluasi untuk mengetahui apakah jenis, ringkas, nyata, dan akurat. Berbagai keputusan dan kegiatan manajemen lainnya hanya efektif bila didasarkan atas informasi yang tepat.
- c. Ruang lingkup; perencanaan perlu memperhatikan prinsip-prinsip kelengkapan (*comprehensiveness*), kepaduan (*unity*), dan konsisten.
- d. Efektivitas biaya; efektivitas biaya perencanaan dalam hal ini adalah menyangkut waktu, usaha, dan aliran emosional.
- e. Akuntabilitas, ada dua aspek perencanaan: 1) tanggung jawab atas pelaksanaan perencanaan, dan 2) tanggung

⁹ T. Hani Handoko, *Manajemen*, Edisi 2, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2003), 103-105.

jawab atas implementasi rencana. Suatu perencanaan harus mencakup keduanya.

- f. Ketepatan waktu; berbagai perubahan yang terjadi sangat cepat akan dapat menyebabkan rencana tidak tepat atau sesuai untuk berbagai perbedaan waktu.

Adapun menurut Dasuki dalam jurnal Tennt Badina, dkk, penyaluran pembiayaan yang efektif di lembaga keuangan mikro diantaranya:¹⁰

- a. Mengintegrasikan intermediasi sosial

Efektivitas penyaluran pembiayaan kepada masyarakat miskin memerlukan proses intermediasi sosial yaitu membangun kapasitas sumber daya manusia dan juga membangun kapasitas institusi lokal. Proses intermediasi sosial ini membantu dalam menyiapkan individu untuk menjalani suatu kontrak bisnis dengan lembaga keuangan. Pengetahuan dan keterampilan yang diberikan meliputi akuntansi dasar, manajemen keuangan dan strategi bisnis. Lembaga keuangan dengan membangun intermediasi sosial dalam penyaluran pembiayaan kepada kelompok-kelompok masyarakat miskin juga akan memperoleh manfaat biaya monitoring sehingga penyaluran pembiayaan menjadi lebih efisien dan efektif.

- b. Pemberian pelayanan jasa keuangan berdasarkan kelompok

Dasuki menyatakan bahwa banyak lembaga keuangan mikro di dunia mengadopsi pendekatan penyaluran pembiayaan berdasarkan kelompok sebagai model monitoring dan jaminan. Melalui pendekatan ini pembiayaan disalurkan kepada kelompok nasabah yang memiliki tujuan yang sama dalam mengakses jasa keuangan. Biaya transaksi dapat diminimalisir karena dialihkan pada kelompok nasabah yang saling mengawasi satu sama lain dan memberi sanksi bagi yang tidak mematuhi aturan yang telah disepakati.

¹⁰ Tenny Badina, dkk, “Efektivitas Pembiayaan Mudharabah/Musyarakah dalam Meningkatkan Kinerja Bank Perkreditan Rakyat Syariah di Provinsi Banten”, *Alqalam*, Vol. 34, No. 2, (2017): 93-94.

c. Mobilisasi dana dari pihak ketiga

Gurgad et al menyatakan bahwa mobilisasi dana pihak ketiga dapat memperkuat lembaga keuangan mikro dan mengurangi ketergantungan mereka terhadap subsidi pemerintah dan pinjaman dana dari donatur. Gramen bank, Amanah Ikhtiar Malaysia dan ACCION meminta nasabahnya untuk menabung kembali sebagian dari jumlah dana yang dipinjam bank. Keuntungan dari pihak pengusaha dengan menyimpan kembali sebagian dana pinjaman yang belum akan digunakan dalam waktu dekat adalah keamanan atas dana tersebut, memudahkan dalam penggunaan dana untuk transaksi dan juga berfungsi sosial bagi pihak lain yang membutuhkan.

d. Minimalisir ketergantungan pada subsidi

Subsidi dapat menyebabkan ketidakdisiplinan baik dari pihak lembaga keuangan mikro maupun di pihak nasabah sehingga harus di minimalisir. Pihak lembaga keuangan menjadi kurang peduli terhadap tingkat pengembalian pinjaman, sedangkan di sisi nasabah, nasabah akan mempersepsikan pinjaman sebagai hibah sehingga akan mengurangi tanggung jawab untuk mengembalikan pinjaman.

Untuk menganalisis efektivitas dan ratio efektivitas dalam penelitian ini menggunakan metode statistik sederhana, yaitu:¹¹

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

Efektivitas : Ukuran berhasil atau tidaknya suatu program

Realisasi : Pencapaian pelaksanaan program

Target : Sasaran program

¹¹ Siti Basariyah, “Analisis Efektivitas dan Efisiensi Pelaksanaan Anggaran Belanja pada Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa (BPMPD) Daerah Provinsi Sulawesi Tengah”, *Jurnal Katalogis*, Vol. 5, No. 6, (2017): 65.

Berdasarkan rumus tersebut, kriteria efektivitas setiap aspeknya adalah:¹²

Tabel 2.1
Tabel Kriteria Efektivitas

Presentase	Kriteria
>100%	Sangat Efektif
90-100%	Efektif
80-90%	Cukup efektif
60-80%	Kurang Efektif
<60%	Tidak Efektif

Sumber: Depdagri Kepemendagri No 690.900.327 tahun 1996

B. Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti perbankan syariah kepada nasabahnya. Sedangkan dalam arti luas pembiayaan berarti pendanaan, pengeluaran yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, dibuat dengan baik dan dijalankan oleh orang lain.¹³

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain,

¹² Putu Yemima Clay Clarita, dkk., “Analisis Efektivitas Pemberian Kredit Dalam Rangka Mengoptimalkan Alokasi Dana Bank (Studi pada PT. Bank Jatim Cabang Batu periode 2011-2013)”, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 15, (2014): 3.

¹³ Syifa Wati dan John E. H. J. Foeh, “The Influence of Company Performance to the Total Financing Provided by a Syariah Bank in Indonesia,” *International Journal Economics, Commerce and Management*”, Vol. 6, Issue. 9, (2018): 632.

pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁴

Menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*;
- e. transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹⁵

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 dan nomor (13): “Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai

¹⁴ M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah; Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV. Pustaka setia, 2012), 146.

¹⁵ M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah; Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV. Pustaka setia, 2012), 146.

dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).¹⁶

Dalam bukunya M. Syafi'i Antonio, Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.¹⁷ Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mall* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administrative serta sertifikat *wadi'ah* Bank Indonesia (Peraturan Bank Indonesia No 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003).¹⁸

Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di bank syariah disebut *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam presentase pasti. Sementara pada perbankan syariah, dengan memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, *margin*, dan jasa. Dalam hal ini pembiayaan merupakan fungsi intermediasi

¹⁶ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 3.

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 160.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 302.

bank, dimana menyalurkan dana ke masyarakat berupa pembiayaan yang diperoleh dari dana deposito masyarakat.

Pemberian pembiayaan usaha mikro adalah pinjaman dalam bentuk kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan kepada pengusaha UMKM yang dapat dimungkinkan diberikan tetapi belum *bankable*. Maksudnya adalah usaha tersebut dapat dijadikan sebagai usaha yang berkelanjutan dan dapat memperbaiki taraf hidup di dalam masyarakat.¹⁹

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat mengaksesnya.
 - b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha yang membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan.
 - c. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya dan mengembangkan usahanya.
 - d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor tersebut akan menyerap tenaga kerja.
 - e. Terjadinya distribusi pendanaan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja.
- Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:
- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu untuk

¹⁹ Muhammad Andi Prayogi dan Lukman Hakim Siregar, "Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)," *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, Vol. 17, no. 2, (2017): 124.

memaksimalkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- b. Upaya meminimalkan resiko, para pengusaha harus mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara SDA dengan SDM serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana dan kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.²⁰

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

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa harapan yang berarti.

²⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 4-5.

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah secara umum berfungsi untuk:²¹

- a. Meningkatkan daya guna uang
Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.
- b. Meningkatkan daya guna barang
Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi, sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif.
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperluas volume usaha dan produktivitasnya.
- e. Stabilitas ekonomi
Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.
- f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.
Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Dengan *earings* (pendapatan)

²¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 8-11.

yang terus meningkat berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah.

Dari fungsi diatas bisa dikatakan bahwa, masyarakat yang memiliki uang berlebih dan dititipkan ke bank maka uang tersebut akan dimanfaatkan oleh orang lain untuk usaha, sehingga mendapatkan hasil. Hasil tersebut yang diberikan sesuai proporsi dan nisbah yang ditentukan kepada nasabah penyimpan dana dan juga bank sebagai pengelola. Selain itu dengan keuntungan yang dimiliki oleh bank maka bank bisa memberikan pembiayaan kebajikan kepada yang membutuhkan karena terbatasnya sarana dan prasarana yang dimiliki untuk meningkatkan perekonomiannya. Hal itulah yang menjadikan perekonomian menjadi tumbuh dan berkembang. Peningkatan pendapatan masyarakat berarti meningkatkan peredaran uang yang meningkat, baik itu melalui cek, giro maupun *currency*.

Fungsi lain pembiayaan di bank syariah adalah sebagai alat ekonomi internasional. Hal ini disebabkan oleh transaksi perekonomian yang tidak hanya terjadi didalam negeri. Nasabah yang memiliki usaha ekspor maupun import akan membutuhkan transaksi pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dengan berbagai kemudahan yang diberikan oleh bank syariah.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

a. Pembiayaan menurut tujuan, dibedakan menjadi:

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk perputaran usaha atau proses perusahaan, seperti pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan inventori (*inventory financing*). Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*), yang umumnya terdiri dari persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan

persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang, dan pembiayaan persediaan.²²

Bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga. Sedangkan pada bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyedia dana (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*).²³

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas yang terkait dengan itu, seperti pembiayaan mesin-mesin pabrik (*machinery financing*), pembangunan pabrik baru (*fixed asset financing*), atau pembiayaan kendaraan dinas (*vehicle financing*). Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah: untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang.

3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan konsumsi, seperti pembiayaan sepeda motor, pembiayaan mobil, pembiayaan komputer

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 161.

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 161.

pribadi atau pembiayaan elektronik. Pada umumnya bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang disertai dengan bukti kepemilikan yang sah. Dalam bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema berikut ini: *Al-ba'i bi tsaman ajil* atau jual beli dengan angsuran, *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli, *Al-musyarakah mutanaqhisah* atau secara bertahap bank mneurunkan jumlah partisipasinya, *Ar-rahn* atau memenuhi kebutuhan jasa.²⁴

4) Pinjaman Kebajikan

Pinjaman yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan mendesak dan jangka pendek tanpa mengharapkan imbalan dari nasabah. Biasanya pinjaman ini diberikan untuk membantu usaha yang sangat kecil (*qardhul hasan*), seperti pinjaman untuk dagang bakso, warung nasi, dan sebagainya.²⁵

b. Pembiayaan menurut jangka waktu, dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun.²⁶

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 161.

²⁵ Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Kedua Cetakan Pertama, (Yogyakarta: STE, 2002), 128.

²⁶ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Keenam, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), 100.

5. Jenis Pembiayaan Bank Syariah

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:²⁷

- a. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai:
 - 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:
 - a) Pembiayaan *Mudharabah*.

Pembiayaan *mudharabah* adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasi: pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor. AAOIFI mendefinisikan *mudharabah* sebagai kemitraan dalam mencari keuntungan dimana satu pihak memberikan modal dan pihak lain menyediakan tenaga kerja.²⁸ Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian si pengelola.²⁹

Secara umum, landasan dasar syariah *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ...

²⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 310.

²⁸ Ahcene Lahsasna, *Q & A in Islamic Finance*, Second Edition, (Malaysia: Metro Melawati, 2010), 91.

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 95.

“Apabila telah ditunaikan shalat maka berteburlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah...” (QS. Al-Jumu’ah: 10)

Aplikasi dalam perbankan, *mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana *mudharabah* diterapkan pada:

- (1) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan lain sebagainya;
- (2) Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *mudharabah* saja atau *ijarah* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk:

- (1) Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
- (2) Investasi khusus atau *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

Manfaat *mudharabah*:

- (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/hasil usaha bank hingga bank tidak pernah mengalami *negative spread*
- (3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* sehingga tidak memberatkan nasabah

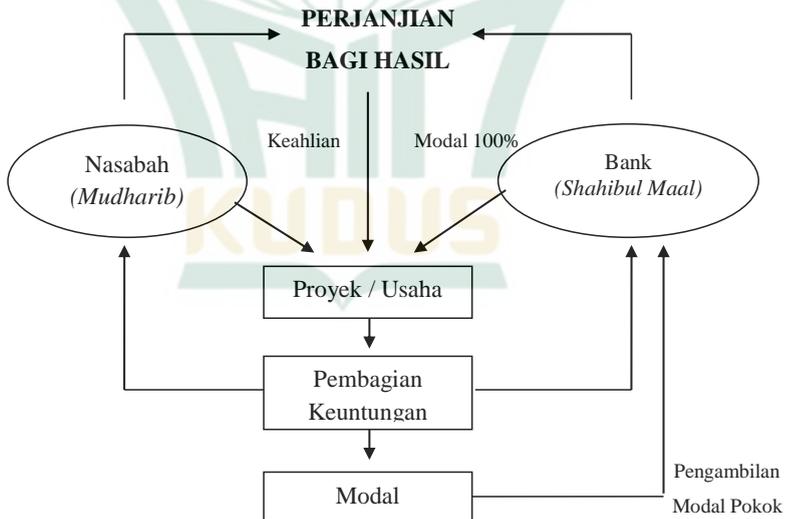
- (4) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah / musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerimaan pembiayaan sekalipun nasabah merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Resiko *mudharabah*:

- (1) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
- (2) Lalai dan kesalahan yang disengaja
- (3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.³⁰

Secara umum, aplikasi perbankan *mudharabah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Mudharabah



³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 91-98.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah perjanjian diantara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasi: pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.³¹ Menurut AAOIFI, *syarikah al-aqd* (kemitraan kontraktual) adalah perjanjian antara dua pihak untuk menggabungkan aset, tenaga kerja, atau liabilitas mereka dengan tujuan menghasilkan laba.³² Dalam pembiayaan *musyarakah* dianggap sebagai model pembiayaan islami yang banyak disukai, karena mitra berkontribusi modal untuk memproyeksikan sebuah usaha dengan segala keuntungan atau kerugian dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati bersama.³³

Landasan syariah dalam akad *musyarakah* adalah

.... فَهُمْ شُرَكَاءٌ فِي الثُّلُثِ ۖ

“... maka mereka berserikat pada sepertiga...” (QS. An-Nisa’: 12)

.... وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ

بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ ۖ

³¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 310.

³² Ahcene Lahsasna, *Q & A in Islamic Finance*, Second Edition, (Malaysia: Metro Melawati, 2010), 82.

³³ M. Kabir Hassan dan Mervyn K. Lewis, *Handbook of Islamic Banking*, (UK: Edward Elgar, 2007), 51.

“Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat dzalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh”. (QS. Shaad: 24).

Kedua ayat diatas menunjukkan perkenan dan pengakuan Allah akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam surat an-Nisa':12 perkongsian terjadi secara otomatis (*jabr*) karena waris, sedangkan dalam surat Shaad: 24 terjadi atas dasar akad (*ikhtiyari*).

Musyarakah ada dua jenis: *musyarakah* kepemilikan, tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Sedangkan *musyarakah* akad, tercipta dengan cara kesepakatan kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*, mereka pun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.

Aplikasi dalam perbankan, *musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati oleh bank.

Manfaat *musyarakah*:

- (1) Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- (2) Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil

usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.

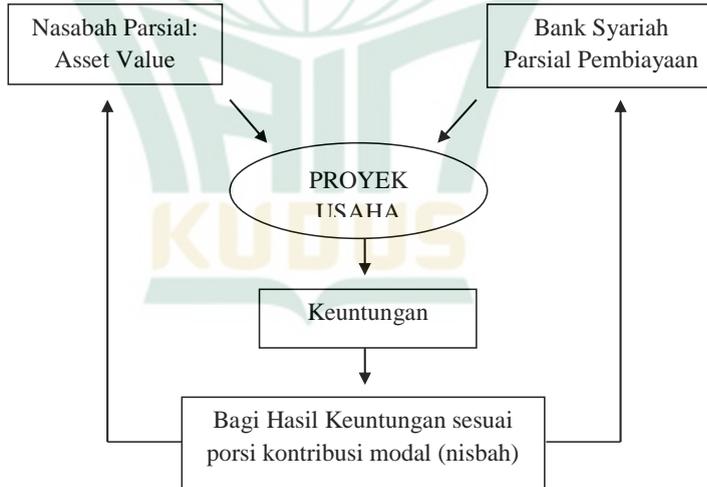
- (3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.

Resiko *musyarakah*:

- (1) *Side streaming*; nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dikontrak.
- (2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- (3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur.

Secara umum, aplikasi perbankan dari *musyarakah* dapat digambarkan dengan skema dibawah ini:³⁴

Gambar 2.2
Skema Pembiayaan *Musyarakah*



³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 94.

2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Prinsip jual beli diterapkan sehubungan dengan terjadinya pemindahan kepemilikan atas suatu barang.³⁵ Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:³⁶

a) Pembiayaan *murobahah*.

Pembiayaan *murobahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank syariah dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin*/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah. Aplikasi: pembiayaan investasi/barang modal, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor. Model pembiayaan ini hampir sama dengan sistem pinjaman konvensional. Akan tetapi, yang menjadi perbedaannya adalah *margin* yang didapat dalam bank syariah hanya dalam penggantian ongkos untuk pencarian barang yang diinginkan nasabah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama. Apabila nasabah tidak dan mark-up tidak ditentukan dalam jangka waktu tertentu. Demikian, jika nasabah gagal melakukan pembayaran dengan waktu yang telah disepakati, *mark-up* tidak meningkat dari harga yang disepakati karena penundaan.³⁷

Landasan syariah dari pembiayaan *murabahah* yaitu

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

³⁵ Adiwarman A. Karim, *Islamic Banking; Fiqh and Financial Analysis*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005), 98.

³⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 310.

³⁷ M. Kabir Hassan dan Mervyn K. Lewis, *Handbook of Islamic Banking*, (UK: Edward Elgar, 2007), 52.

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (al-Baqarah: 275)

Syarat *murabahah* sebagai berikut:³⁸

- (1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- (2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- (3) Kontrak harus bebas dari riba
- (4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sebelum pembelian
- (5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat (i), (ii), (v) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- (1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- (2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- (3) Membatalkan kontrak.

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, begitu pula juga resiko yang harus diantisipasi. Salah satu manfaat *murabahah* kepada bank syariah yaitu adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Sedangkan kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antaralain sebagai berikut:

³⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 102.

- (1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- (2) Flutasi harga komparatif. Ini terjadi apabila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah.
- (3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
- (4) Dijual; karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian, resiko untuk *default* akan besar.

Secara umum, aplikasi *murabahah* pada perbankan dapat digambarkan dalam skema berikut ini:

Gambar 2.3
Skema Pembiayaan *Murabahah*



b) Pembiayaan *salam*

Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu. Aplikasi: pembiayaan sektor konstruksi/proyek, dan manufakturing. Landasan syariah dalam pembiayaan *salam* yaitu:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اِذَا تَدٰىتُمْ بَدِيْنَ اِلٰى اَجَلٍ مُّسَمًّى فَاَكْتُبُوْهُ ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...” (al-Baqarah: 282)

Pelaksanaan *bai' as salam* harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini:

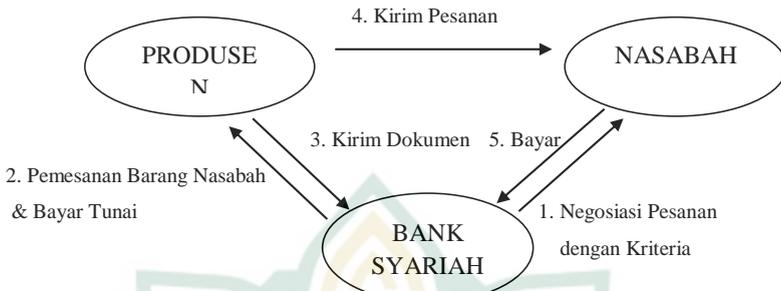
- (1) *Muslim* atau pembeli
- (2) *Muslim alaih* atau penjual
- (3) Modal atau uang
- (4) *Muslim fiih* atau barang
- (5) *Sighat* atau ucapan

Pembiayaan *salam* biasanya digunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek yaitu 2-6 bulan. Pembiayaan *salam* juga dapat diaplikasikan pada pembiayaan barang industri, misalnya produk garmen (pakaian jadi) yang ukuran barang tersebut sudah dikenal umum. Caranya saat nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembuatan garmen, bank mereferensikan penggunaan produk tersebut.

Skema pembiayaan *salam* dapat digambarkan sebagai berikut:³⁹

³⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 111-113.

Gambar 2.4
Skema Pembiayaan Salam



Keterangan: Produsen ditunjuk oleh bank

c) Pembiayaan *istishna*.

Pembiayaan *istishna* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Aplikasi: pembiayaan sektor pertanian, dan manufakturing.

Menurut jumhur fuqaha, pembiayaan *istishna* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as-salam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan dibidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan pembiayaan *istishna* mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as-salam*.⁴⁰ Mengingat pembiayaan *istishna* merupakan lanjutan dari pembiayaan *salam* maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada pembiayaan *salam* juga berlaku pada pembiayaan *istishna*.

Menurut mazhab Hanafi, pembiayaan *istishna* termasuk akad yang dilarang karena bertentangan dengan semangat *bai'* secara qiyas. Mereka mendasarkan pada

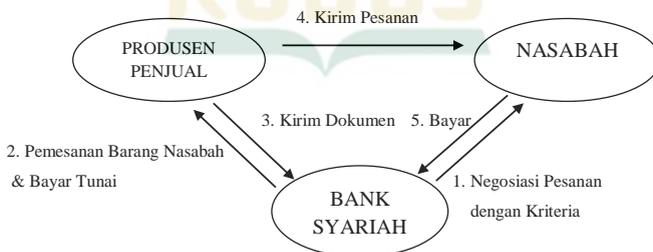
⁴⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 113.

argumentasi bahwa pokok kontrak penjualan harus ada dan dimiliki oleh penjual. Sedangkan dalam *istishna*’ pokok kontrak itu belum ada atau tidak dimiliki penjual. Meskipun demikian, mazhab Hanafi menyetujui kontrak *istishna*’ atas dasar *istishan* karena alasan-alasan sebagai berikut:

- (1) Masyarakat telah mempraktikkan pembiayaan *istishna*’ secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal demikian menjadikan pembiayaan *istishna*’ sebagai kasus *ijma*’ atau konsensus umum.
- (2) Di dalam syariah dimungkinkan adanya penyimpangan terhadap qiyas berdasarkan *ijma*’ ulama.
- (3) Keberadaan pembiayaan *istishna*’ didasarkan atas kebutuhan masyarakat.
- (4) Pembiayaan *istishna*’ sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan syariah Islam.

Secara umum, aplikasi perbankan pembiayaan *istishna*’ dapat digambarkan dalam skema dibawah ini.⁴¹

Gambar 2.5
Skema Pembiayaan *istishna*’



Keterangan: Produsen ditunjuk oleh bank

⁴¹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 113-115.

3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Prinsip sewa menyewa ini didasarkan pada menstrasfer manfaat.⁴² Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini diklasifikasikan menjadi:⁴³

a) Pembiayaan *Ijarah*. Pembiayaan *Ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembiayaan sewa. *Ijarah* juga dapat diartikan sebagai perjanjian dimana bank syariah membeli dan menyewakan aset atau peralatan yang dibutuhkan oleh nasabahnya untuk disewa.⁴⁴

b) Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik atau Wa Iqtina*. Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik atau Wa Iqtina* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak yang menyewa.

Manfaat dari transaksi *ijarah* adalah keuntungan sewa dan kembalinya uang pokok. Adapun resiko yang mungkin terjadi dalam *ijarah* adalah sebagai berikut:

a) *Default*, nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja.

b) Rusak, aset *ijarah* rusak sehingga menyebabkan biaya pemeliharaan bertambah, terutama bila disebutkan dalam kontrak bahwa pemeliharaan harus dilakukan oleh bank.

c) Berhenti, nasabah berhenti ditengah kontrak dan tidak mau membeli aset tersebut.⁴⁵

⁴² Adiwarman A. Karim, *Islamic Banking: Fiqh and Financial Analysis*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005), 101.

⁴³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 312.

⁴⁴ M. Kabir Hassan dan Mervyn K. Lewis, *Handbook of Islamic Banking*, (UK: Edward Elgar, 2007), 52.

⁴⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 119.

- b. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah bentuk pinjaman, yang disebut dengan:

1) Pinjaman *Qardh*.

Pinjaman *Qardh* atau talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.⁴⁶

Sifat *qardh* tidak memberi keuntungan finansial. Karena itu, pendanaan *qardh* dapat diambil menurut kategori berikut:

- a) *Al-qardh* yang diperlukan untuk membantu keuangan nasabah secara cepat dan berjangka pendek. Talangan dana di atas dapat diambilkan dari modal bank
- b) *Al-qardh* yang diperlukan usaha sangat kecil dan keperluan sosial, dapat bersumber dari dana zakat, infaq, dan sedekah.⁴⁷

Praktik pembiayaan dengan prinsip *qardh* diterapkan dalam beberapa hal:

- a) Untuk membiayai masyarakat yang membutuhkan dana talangan segera dengan waktu pendek
- b) Produk pembiayaan untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial yang biasanya digunakan akad *qardh al hasan*
- c) Untuk membiayai usaha kecil yang kurang mampu secara ekonomi, kurang memiliki pengetahuan tentang bisnis namun ingin mengembangkan usahanya.

Pembiayaan *al-qardh* bermanfaat untuk:

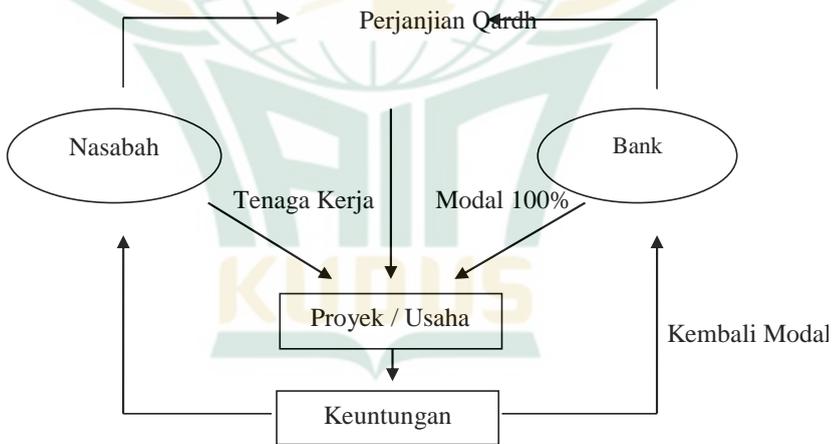
⁴⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cet. Kedua, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 312.

⁴⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 133.

- a) Memungkinkan nasabah yang sedang kesulitan mendesak untuk mendapatkan dana talangan jangka pendek
 - b) *Al-qardh hasan* memiliki misi sosial yang dilakukan oleh bank syariah, yang kedepannya meningkatkan citra positif bank syariah.
 - c) Membantu masyarakat kecil yang ingin meningkatkan usahanya namun keterbatasan akses permodalan yang lebih besar.
- Sedangkan resiko dalam *al-qardh* terhitung tinggi karena ia dianggap pembiayaan yang tidak disertai dengan adanya jaminan.

Secara umum, *al qardh* dapat digambarkan dalam skema berikut

Gambar 2.6
Skema Pembiayaan Al-qardh



6. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat

pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Diantaranya:⁴⁸

- a. *Character*, artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini perlu ditekankan kepada nasabah di bank syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah. Kegunaan penilaian karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian yang telah ditetapkan. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh langkah sebagai berikut:
 - a) Meneliti riwayat hidup calon *customer*
 - b) Meneliti reputasi calon *customer*
 - c) Meminta *bank to bank information*
 - d) Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *mudharib* berada.
- b. *Capacity*, kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon *mudharib* mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari usaha hasil yang diperolehnya.
- c. *Capital*, besarnya modal yang diperlukan peminjam. Hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal bila debeturnya merupakan perusahaan, dan segi pendapatan jika debeturnya merupakan perorangan. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan *capital* pada umumnya dimanifestasikan dalam bentuk penyediaan *self financial*, yang sebaiknya lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan yang diminta. Bentuk *self financial* tidak harus berupa uang tunai, melainkan bisa juga berupa tanah, bangunan, dan mesin-mesin.

⁴⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 80-144.

- d. *Collateral*, jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan, melainkan juga bisa berbentuk jaminan pribadi (*borgtocht*), *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi dan avalis. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi:
- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis barang yang digunakan
 - b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.
- e. *Condition of economy* artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari:
- a) Keadaan konjungtur
 - b) Peraturan-peraturan pemerintah
 - c) Situasi, politik dan perekonomian dunia
 - d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran
- f. *Constrain* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Misalnya pendirian pompa bensin yang sekiranya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bata.
- Selanjutnya, penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:
- a. *Personality*
Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.
 - b. *Party*
Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

c. *Perpose*

Untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

d. *Prospect*

Menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. *Payment*

Ukuran bagaimana cara nasabah menegembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

f. *Profitability*

Menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.

Prinsip analisis pembiayaan yang lain (3R) adalah:

- a. *Return* atau balikan yaitu hasil yang akan dicapai dalam kegiatan pembiayaan
- b. *Repayment* atau perhitungan pengembalian dana dari kegiatan yang mendapatkan pembiayaan
- c. *Risk bearing ability* yaitu perhitungan besarnya kemampuan debitur dalam menghadapi resiko yang tidak terduga.

Sedangkan Mervyn K Lewis dan Lativa M Algoud dalam bukunya Binti Nur Asiyah mengemukakan bahwa prinsip-prinsip dalam pembiayaan Islam adalah:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (*riba*)
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi), *gharar* (ketidakpastian)
- e. Penyediaan *tafakul* (asuransi islam).

7. Tahap-tahap Analisis Pembiayaan

Tahap-tahap yang harus dilakukan dalam melakukan analisis pembiayaan antara lain:

a. Tahap Persiapan

Tahap ini merupakan tahap permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi calon debitur dengan bank, terutama calon debitur yang baru pertama kali mengajukan kredit kepada lembaga keuangan yang bersangkutan. Hal ini dilakukan dengan metode wawancara secara umum. Dalam tahap ini juga diberikan informasi umum kepada calon debitur.

b. Analisis atau Penilaian Kredit/pembiayaan

Dalam tahap ini, dilakukan penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek pemohon pembiayaan. Penilaian tersebut meliputi beberapa aspek, diantaranya:

- 1) Aspek yuridis, didalam aspek yuridis diberikan batasan untuk memudahkan pelaksanaan analisis yaitu: melalui penelitian terhadap legalitas pendirian perusahaan (badan usaha), legalitas usaha, legalitas pengajuan permohonan pembiayaan dan legalitas barang jaminan.
- 2) Aspek pemasaran, prospek pemasaran barang atau jasa sebagai produk dari usaha calon debitur baik.
- 3) Aspek manajemen dan organisasi, yaitu pada dasarnya hendaknya calon debitur merupakan seorang yang mempunyai keahlian cukup tentang bidang yang digeluti dan struktur organisasi usahanyapun cukup jelas.
- 4) Aspek teknis, lingkup aspek teknis dalam analisis pembiayaan adalah menilai apakah barang yang di produksi customer dapat dibuat dengan kualitas yang baik dengan biaya produksi yang rendah, sehingga laku dijual dan menguntungkan.
- 5) Aspek keuangan, evaluasi kondisi keuangan calon debitur dapat dilakukan dengan melihat laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi perusahaan, analisis rasio keuangan, dan proyeksi arus kas calon debitur bank.

- 6) Aspek jaminan, jaminan dalam KUH perdata merupakan sebagian dari prinsip hukum jaminan dalam rangka utang piutang di masyarakat.
- c. Keputusan Pembiayaan
Pada tahap ini, pihak lembaga keuangan berdasarkan laporan dari pihak analisis pembiayaan memusulkan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak.
- d. Pelaksanaan dan Administrasi Pembiayaan
Pada tahap ini, debitur harus melengkapi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pihak lembaga keuangan dan menyusun perjanjian berupa akad.
- e. Supervisi Pembiayaan dan Pembinaan Debitur
Tahap ini merupakan tahap pengawasan dan pembinaan dari pihak lembaga keuangan terhadap debitur setelah mengabulkan permohonan pembiayaannya.⁴⁹

C. Perkembangan UMKM

1. Perkembangan Usaha

Usaha merupakan suatu unit ekonomi yang melakukan aktivitas dengan tujuan menghasilkan barang/jasa untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada seseorang atau lebih yang bertanggung jawab dan punya kewenangan dibidang kepegawaian, pemasaran, keuangan, dan sebagainya. Dalam konsep usaha termasuk unit-unit penunjang atau unit-unit pembantu yang berlokasi terpisah dari kantor induknya.

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.⁵⁰

⁴⁹ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2009), 99-105.

⁵⁰ Isnaini Nurrohmah, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah", *Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi UNY*, (2015): 20.

Tolok ukur dalam mengukur perkembangan usaha haruslah bersifat jelas dengan kata lain merupakan parameter yang dapat diukur untuk dipertanggungjawabkan. Semakin jelas parameternya maka akan semakin mudah untuk memahami serta membenarkan atas pencapaian keberhasilan tersebut. Dalam hal perkembangan usaha terdapat indikator pengukurannya, diantaranya:

- a. Peningkatan omset penjualan
Omset penjualan dapat dilihat dari pertumbuhan pendapatan yang didapat selama usaha berjalan. Omset penjualan merupakan bukti bahwa usaha yang dijalankan oleh seseorang berkembang.
- b. Pertumbuhan tenaga kerja
Pertumbuhan tenaga kerja menggambarkan perkembangan usaha yang berjalan, semakin banyak tenaga kerja menunjukkan bahwa usaha tersebut semakin berkembang.
- c. Pertumbuhan pelanggan
Pelanggan merupakan konsumen tetap yang membeli produk atau jasa secara berulang-ulang pada satu tempat yang sama pada satu periode tertentu. Usaha kecil dikatakan berkembang bila jumlah dari usaha kecil tersebut mengalami peningkatan waktu kewaktu.
- d. Perluasan tempat usaha
Salah satu ciri suatu usaha berkembang dapat dilihat dari tempat usahanya yang semakin meluas dari sebelumnya.⁵¹

Ada sejumlah landasan empiris yang melatarbelakangi pentingnya pengembangan UKM untuk penanggulangan kemiskinan, diantaranya:

- a. Struktur tenaga kerja di Indonesia didominasi oleh pekerja yang bergantung disektor UKM;

⁵¹ Isnaini Nurrohmah, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah", *Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi UNY*, (2015): 64-70.

- b. UKM merupakan bidang usaha yang paling mudah di akses bagi penduduk Indonesia yang kebanyakan bukan tenaga kerja terdidik;
- c. UKM bisa sinergi terhadap usaha skala menengah keatas dalam memperkuat ketahanan ekonomi Indonesia;
- d. UKM bersifat padat karya sehingga dapat membuka akses bagi penyerapan tenaga kerja dari kalangan keluarga miskin;
- e. UKM bisa hidup di desa untuk mendayagunakan hasil-hasil produksi disektor primer;
- f. UKM relatif aman dari terpaan badai krisis ekonomi.⁵²

Pengembangan bisa dilakukan dengan beberapa kemungkinan. Pertama, Pengembangan yang lebih berorientasi pada upaya pemberian kemampuan untuk mengenal persoalan yang ada dalam usahanya. Kedua, yang lebih diarahkan pada upaya mencari penyebab munculnya persoalan pada usahanya. Ketiga, pengembangan yang lebih diarahkan kepada upaya untuk mencari jalan keluar atas persoalan yang ada dalam usaha tersebut.⁵³

Langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pengembangan 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 priodik 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

⁵² Bambang Hidayana, *Pemberdayaan Masyarakat; Bunga Rampai Antropologi Terapan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), 71-73.

⁵³ Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, *Buku Pedoman KKN-P*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, 2010, hal. 7.

yang sesuai dengan kondisi suatu daerah. Oleh karena itu, peran perguruan tinggi, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan besar swasta, dan pemerintah akan semakin berarti bila keterikatan tersebut dapat diciptakan dengan baik.⁵⁴ Pengembangan UMKM menjadi sangat relevan di Indonesia karena bisa dilihat dari beberapa pertimbangan berikut:⁵⁵

- a. Struktur usaha di Indonesia selama ini bertumpu kepada keberadaan UMKM, tetapi dengan kondisi yang memprihatinkan baik dari segi nilai tambah maupun keuntungan yang bisa diraih. Dengan memajukan kelas usaha tersebut secara otomatis membangun kesejahteraan sebagian besar masyarakat.
- b. Tanpa disadari ternyata cukup banyak UMKM yang selama ini berorientasi ekspor sehingga sangat membantu pemerintah dalam mendapatkan devisa. Hal ini tentu berkebalikan dengan industri besar yang justru mengeksploitasi pasar domestik untuk penjualan.
- c. Sektor UMKM telah terbukti lebih fleksibel dalam berbagai kondisi perekonomian yang tidak menguntungkan, seperti yang saat ini dialami oleh Indonesia. Pada saat industri besar telah gulung tikar, sebagian industri kecil masih bertahan bahkan memperoleh keuntungan berlipat bagi yang berorientasi ekspor.
- d. Sektor UMKM lebih banyak memakai bahan baku atau bahan antara (*intermediate goods*) dari dalam negeri sehingga tidak membebani nilai impor seperti yang selama ini dipraktikkan oleh usaha besar/industri besar.

Melalui berbagai departemen seperti departemen tenaga kerja, departemen koperasi dan pembinaan pengusaha kecil, departemen perindustrian maupun departemen perdagangan, pemerintah juga melancarkan program-program pembinaan yang terpadu bagi pengembangan usaha kecil. Pemerintah tetap konsisten

⁵⁴ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Edisi Pertama, (Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2003), 14.

⁵⁵ Ahmad Erani Yustika, *Perekonomian Indonesia*, (Malang: BPFE-UNIBRAW, 2007), 182.

dengan rencana dan program kerjanya dalam pengembangan perusahaan kecil.

Hal tersebut dibuktikan melalui pola kebijaksanaan dan pengembangan industri/usaha kecil sebagai berikut:⁵⁶

- a. Sistem keterkaitan Bapak Angkat-Mitra Usaha.
- b. Penjualan saham perusahaan besar yang sehat kepada koperasi.
- c. Mewajibkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menyisihkan dana pembinaan sebesar 1%-5% dari keuntungan bersih.
- d. Menugaskan lembaga perbankan mengalokasikan dana kredit untuk usaha kecil dan koperasi sebanyak 20% dari portofolio kredit yang disalurkan (KUK).
- e. 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 di atas yang lebih menyangkut aspek keuangan, pemerintah telah pula membantu dalam aspek fisik yang lebih *rill* di antaranya:⁵⁷

- a. Program peningkatan kemampuan usaha.
- b. Program pengembangan industri kecil untuk menunjang ekspor.
- c. Program pengembangan keterkaitan sistem bapak angkat dengan mitra usahanya bagi BUMN dan departemen.
- d. Program pengembangan wiraswasta dan tenaga profesi.
- e. Program penelitian dan pengembangan industri kecil.

Menurut Dewi dalam Alhempri, kegiatan pembinaan tidak terlepas adanya faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung meliputi:⁵⁸

⁵⁶ Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, Edisi Pertama Cetakan Kelima, (Yogyakarta: BPFE, 2009), 44-45.

⁵⁷ Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, Edisi Pertama Cetakan Kelima, (Yogyakarta: BPFE, 2009), 45.

⁵⁸ Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto, "Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan," *Media Riset Bisnis & Manajemen*, vol. 13, no. 1, (2013): 23.

- a. Ketersediaan dana
- b. Jalinan kerjasama dengan instansi lain
- c. Ketersediaan sarana dan prasarana
Sedangkan faktor penghambat berupa:
 - a. Keterbatasan sumber daya manusia pengusaha
 - b. Ketidakmampuan pengusaha mengembalikkan pinjaman
 - c. Keterbatasan jumlah pegawai dan keterbatasan informasi.

Untuk meningkatkan kontribusi peran UKM dalam perekonomian nasional, ada tiga jenis kebijakan dan strategi utama di Indonesia bentuk penciptaan dan penyediaan, diantaranya:⁵⁹

- a. Iklim usaha yang kondusif secara sistematis, mandiri dan berkelanjutan;
- b. Sistem jaminan keuangan untuk kegiatan bisnis produktif yang dijalankan oleh perusahaan mikro; dan

Ketentuan teknis bantuan dan bantuan manajerial untuk meningkatkan status UKM agar layak dan *bankable* dalam jangka panjang.

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pengertian dan ciri-cirinya sebagai berikut:⁶⁰

1) Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

⁵⁹ Harry Sutanto, dkk. "Analysis the Implementation of Dynamic Capability's Approach in Supporting Permodalan Nasional Madani Ltd's Transformation Program," South East Asia, *Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, vol. 11, Issue. 2 (2016): 31.

⁶⁰ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah).

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Kriteria usaha kecil sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha Menengah

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

Kriteria usaha menengah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

b. Asas, Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM

Berdasarkan Bab II, Pasal 2 beserta penjelasannya pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, asas-asas UMKM diantaranya:

- 1) Asas kekeluargaan, yaitu asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi keadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- 2) Asas demokrasi ekonomi, yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
- 3) Asas kebersamaan, yaitu asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- 4) Asas efisiensi berkeadilan, yaitu asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.
- 5) Asas berkelanjutan, yaitu asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang

dilakukan secara berkesinambungan, sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.

- 6) Asas berwawasan lingkungan, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- 7) Asas kemandirian, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.
- 8) Asas keseimbangan kemajuan, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- 9) Asas kesatuan ekonomi nasional, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.

Berdasarkan Bab II, Pasal 4 dan Pasal 5 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM sebagai berikut:

Prinsip pemberdayaan UMKM:

- 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- 2) Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM.
- 4) Peningkatan daya saing UMKM.
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan UMKM:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan.
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- 3) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan

pendapatan, pertumbuhan ekonomi, pengentasan rakyat dan kemiskinan.⁶¹

D. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Susiana dan Yunita / Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Modal Ventura sebagai Alternatif Modal bagi UMKM.	Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa keberadaan pembiayaan modal ventura di Banda aceh belum efektif karena belum dapat menjadi alternatif modal bagi UMKM.	Dalam penelitian ini sama-sama ingin mengukur tingkat efektivitas yang dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan.	Dalam jurnal ini fokusnya terhadap tingkat efektivitas pembiayaan modal ventura Sedangkan dalam penelitian saya fokusnya terhadap efektivitas penyaluran pembiayaan yang dilakukan ULaMM Syariah Demak dalam pemberdayaan UMKM.
2	Siskawati Sholihat, Hendri Tanjung, Syarifah Gustiawati / Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah di Sektor Riil (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)	Efektivitas kinerja pembiayaan pada KJKS Berkah Madani Cimanggis berdasarkan hasil penilaian responden dapat dikategorikan efektif. Hal ini dilihat dari tahap-tahap pembiayaan sampai dampak pembiayaan terhadap nasabah.	Dalam penelitian ini sama-sama ingin mengetahui tingkat efektivitas pembiayaan yang dilakukan sebuah lembaga keuangan.	Dalam jurnal ini yang menjadi responden adalah anggota KJKS Berkah Madani Cimanggis, sedangkan dalam penelitian saya yang menjadi responden adalah pimpinan, staff dan nasabah di ULaMM Syariah Demak.
3	Daniel Kadju, I K G	Hasil penelitian disimpulkan	Dalam penelitian ini sama-sama	Dalam jurnal ini variabel

⁶¹ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan; Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 7-9.

	<p>Bendesa/Efektivitas Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Kuta Selatan, Kabupaten Bandung</p>	<p>terjadi efektivitas program bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Kuta Selatan, Kabupaten Bandung dilihat dari variabel pencapaian tujuan, integrasi dan pemantauan program tergolong sangat efektif.</p>	<p>ingin mengetahui tingkat efektivitas pembiayaan yang dilakukan sebuah lembaga keuangan.</p>	<p>efektivitas yang diuji terdiri dari tiga indikator, yaitu responden yang mengetahui tentang UMKM, tujuan diadakannya sosialisasi KUR dan UMKM yang mendapat monitoring program KUR. Sedangkan dalam penelitian saya untuk menganalisis efektivitas dan ratio efektivitas menggunakan rumus statistik sederhana.</p>
4	<p>Siti Basariyah / Analisis Efektivitas dan Efisiensi Pelaksanaan Anggaran Belanja pada Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa (BPMPD) Daerah Provinsi Sulawesi Tengah</p>	<p>Hasil penelitian menyatakan bahwa tingkat dan kriteria Pelaksanaan Anggaran pada Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa Daerah Provinsi Sulawesi Tengah tahun 2011-2015 rata-rata secara keseluruhan terlaksana secara efektif, namun ada beberapa program tahun 2013 dan 2015 kategorinya cukup efektif karena realisasi anggaran dibawah 90%.</p>	<p>Dalam penelitian ini sama-sama menggunakan rumus sederhana untuk mengukur efektivitas.</p>	<p>Dalam jurnal ini peneliti menggunakan kurun waktu selama 5 tahun untuk mengukur efektivitas. Sedangkan dalam penelitian saya hanya menggunakan kurun waktu satu tahun pada tahun 2018.</p>
5	<p>Tenny Badina,</p>	<p>Berdasarkan hasil</p>	<p>Dalam penelitian</p>	<p>Dalam jurnal ini</p>

	<p>Rita Rosiana, Ahyakudin / Efektivitas Pembiayaan Mudharabah/ Musyarakah Dalam Meningkatkan Kinerja Bank Perkreditan Rakyat Syariah di Provinsi Banten</p>	<p>penelitian, variabel yang berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pembiayaan diantaranya, mobilisasi dana pihak ketiga, meminimalisir Ketergantungan terhadap subsidi, sistem insentif untuk pembayaran tepat waktu, dan membangun hubungan yang baik dengan nasabah. Sedangkan variabel yang tidak berpengaruh terhadap kinerja pembiayaan diantaranya, proses seleksi, dan kontrol terhadap bisnis.</p>	<p>ini sama-sama menyoroti penyaluran pembiayaan yang menjadi tolak ukur untuk perkembangan sebuah UMKM.</p>	<p>fokusnya terhadap pembiayaan mudharabah/musy arakah. Sedangkan dalam penelitian saya fokusnya pada penyaluran pembiayaan murabahah.</p>
--	--	--	--	--

E. Kerangka Berfikir

Pemerintah melalui kementerian BUMN telah mendirikan salah satu lembaga ekonomi yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi rakyat yang ingin mengembangkan sektor *rill* yaitu Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Unit ini adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM).

ULaMM Syariah Demak sebagai lembaga penyedia dana hadir memberikan solusi kepada pelaku usaha mikro yang membutuhkan dana. ULaMM Syariah Demak membantu menyediakan akses pembiayaan kepada para pelaku usaha mikro yang kesulitan memperoleh akses permodalan. Dengan adanya pembiayaan tersebut diharapkan dan meningkatkan kesejahteraan dan keuntungan usaha para nasabahnya.

Dari pemaparan diatas, dapat diambil gambaran bagaimana efektivitas pembiayaan ULaMM Syariah Demak PT. Permodalan Nasional Madani. Adapun kerangka pemikiran dari penelitian ini yaitu:

Gambar 2.7
Kerangka Berfikir

