

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Teori *Stewardship*

Teori yang diterapkan pada penelitian ini ialah teori *stewardship*. Dimana Donaldson dan Davislah yang menciptakan teori ini yang beracuan pada pengetahuan sosiologi serta psikologi. Pada teori ini dirancang guna mewujudkan sebuah wujud kepribadian yang mengarah pada “perilaku melayani” (*stewardship*).

Sikap pelayanan adalah sejenis layanan keagenan berlandaskan kepentingan pribadi guna kepemilikan dan kekuasaan. Masalahnya adalah, bagaimana pendayagunaan kekuasaan yang tepat? dengan memadukan lagi kepengurusan dalam organisasi dengan menjalankan pekerjaannya. Hal itu maknanya pemberdayaan, kereliasian, serta kekuatan akan dipergunakan dengan benar.

Steward mempunyai keyakinan bahwasannya keperluan mereka ditaruh sama rata dengan keperluan perusahaan dan juga pemilik. Dalam teori *steward* mempunyai arah tujuan terhadap perilaku kesesuaian bersama. Dimana ketika kepentingan dari *steward* dan *principal* beda, *steward* akan berusaha buat bekerjasama.¹

Sebagaimana teori ini dengan produk KUR Mikro Bank Syariah Indonesia ini menempatkan bank syariah itu sebagai pemilik yang memberikan kepercayaan kepada pengelola keuangannya dengan ideal kepada usaha mikro Ayesha hijab dimana sebagai *steward* hingga mampu mewujudkan seluruh kepentingan bersama antara *principal* dan *steward*.

2. Teori Peranan

a. Pengetian Peranan

¹ Octaviani, Pasoloron, dan Firdaus Abdul R, “Teori *stewardship*; Tinjauan konsep dan aplikasinya Pda akuntabilitas organisasi sector publik”, *jurnal bisnis dan akuntansi* vol. 3 No. 2 (2001).

Role theory (teori peran) merupakan pembahasan kombinasi dari berbagai orientasi, teori, ataupun disiplin ilmu. Selain dari psikolog *role theory* ini awalnya dari sosiologi dan antropologi serta masih tetap dipergunakan di dalamnya. Ketiga bidang keilmuan diatas istilah dari peran itu diambil dari dunia perteatatan. Dimana dalam dunia teater itu terdapat seorang actor yang wajib bercermin sebagai satu orang tokoh tertentu serta pada bagiannya sebagai seorang tokoh tersebut diharapkan guna secara tertentu untuk bertingkah laku.²

Peran secara etimologi memiliki arti sebagai sebuah pemegang atau pemimpin utama dalam terjadinya suatu tragedi. Sedangkan peran secara terminology memiliki makna elemen dinamis dari status maupun kedudukan. Jika seseorang itu telah melakukan hak serta kewajibannya, maka orang tersebut telah melakoni perannya.

*“Berdasarkan perkataan dari James A.F Stoner dan R. Etward Freemant dalam karya soekanto peran yaitu gambaran tingkah laku yang diharapkan dari perorangan atau individual dalam sebuah instansi masyarakat. Mereka menambahi bahwasannya sketsa tingkah laku yang diinginkan itu bersifat fungsional. Jadi, dapat disimpulkan bahwasannya peran merupakan instansi atau seseorang dimana sudah melaksanakan kewajiban ataupun hak tertentu serta melaksanakan hal yang bersifat fungsional.”*³

Jadi dapat disimpulkan pengertian dari peranan merupakan sebuah institusi adalah perbankan yang berupaya untuk memenuhi haknya ataupun kewajibannya dalam membantu permodalan kepada usaha yang produktif dan juga investasi.

Berdasarkan pendapat Sutarto peran itu memiliki tiga aspek yang diantaranya adalah:

- 1) Konsepsi peran adalah percayanya seseorang mengenai apa yang dijalankan pada kondisi tertentu.

² Janu Mudiyaatmoko, *Sosiologi Memahami Dan Mengkaji Masyarakat* (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2007), 25

³ Dwi Narwoko Dkk, *Sosiologi Teks Pengantar Dan Terapan*, (Jakarta: Kencana, 2011), 15-159

- 2) Harapan peran adalah keinginan orang lain kepada pihak yang memegang kedudukan yang tertentu terkait bagaimana dia yang semestinya bertindak.
- 3) Pelaksanaan peran merupakan tingkah laku seseorang yang ada pada suatu keadaan yang tertentu. Jika ketiga aspek itu berlangsung dengan searah, maka hubungan sosial tentunya terjadi kontinuitas serta kelancaran.⁴

b. Unsur – unsur peranan

Menurut Biddle dan Thomas membagi unsur permaknaan teori peranan kedalam empat bagian yang diantara yaitu:⁵

- 1) Orang yang berperan (orang menarik posisi dalam korelasi social. Berbagai makna mengenai manusia umat dalam *role theory*. Sosok yang menarik bagisn dalam hubungan sosial bisa dibagi menjadi dua jenis yang diantaranya:
 - a) Pelaku (*actor*) merupakan manusia yang sedang bertingkah laku melakukan peran tertentu.
 - b) Sasaran (*target*) maupun orang lain adalah orang yang terkait dan tingkah lakunya.
- 2) Tingkah laku (*behavior* yang terjadi dalam korelasi peran)

Dalam hal ini terdapat empat faktor mengenai tingkah laku dalam hubungan dengan peran yang diantaranya yaitu:⁶

- a) *Expectation* (harapan mengenai peranan)
- b) *Norm* (Norma)
- c) *Performance* (bentuk tingkahlaku dalam peranan)
- d) *Evaluation and sanction* (evaluasi dan sanksi)
- 3) Posisi umat dalam bertingkah laku

Dalam hal ini terdapat tiga faktor yang melandasi pemosisian seseorang pada bagian tertentu yang diantaranya adalah:⁷

- a) Karakter yang dipunyai bersama seperti *gender*, umur, suku bangsa maupun seluruh karakter

⁴ Sutarto, *Dasar-Dasar Organisasi*, (Yogyakarta: UGM Press, 2009),h. 138

⁵ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 215-216

⁶ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, hal. 222-223

⁷ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, hal. 226-229

sekaligus. Dengan semakin banyaknya karakter yang dijadikan landasan kategori posisi, maka semakin sedikitnya *person* yang bisa diposisikan pada bagian tersebut.

- b) Tingkah laku yang sama dengan penjahat (sebab tingkah laku yang jahat) pimpinan atau atlet. Tingkah laku ini bisa dirumuskan lagi agar kita bisa mendapatkan posisi ini lebih terbatas. Selain itu, klasifikasi posisi itu berlandaskan tingkah laku bisa berpotongan diklasifikasikan berdasarkan karakternya jadi membuatnya lebih unik

- c) Bagaimana orang breaksi terhadap mereka.

- 4) Korelasi diantara umat serta tingkah laku

Biddle dan Thomas menemukan tautannya (korelasi) yang bisa ditunjukkan atau tidak dapatnya buktinya seta dapat ditaksir bahwa kekuatannya merupakan penghubung antara keduanya orang yang memiliki tingkah laku.

Hubungan umat dengan umat pada *role theory* ini tidak banyak diperbincangkan. Kualifikasi guna menentukan hubungan tersebut diantaranya adalah:

- a) Standarisasi yang sama
- b) Kedudukan yang saling bergantung
- c) Paduan antara persamaan kedudukan dan saling bergantung.

3. Pembiayaan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan syariah

Pembiayaan merupakan suatu tanggung jawab utama bank dimana sebagai penyaluran prasarana fasilitator dana guna mengkover keperluan nasabah yang dimana merupakan pihak *deficit unit*.⁸ Pembiayaan berlandaskan pola operasionalnya merupakan penyediaan pendanaan maupun tagihan yang dipersamakan hal tersebut berlandaskan kesepakatan maupun persetujuan diantara pihak perbankan bersama pihak yang lainnya yang

⁸ Sri Indah Niken Sari, *Perbankan Syariah Prinsip, Sejarah, dan Aplikasinya*, (Semarang: PT.Pustaka Rizki Putra, 2012), halaman 150

mengharuskan kelompok yang didanai guna mebalikkan tagihan terkait sesudah tempo tertentu dengan bagi hasil.⁹

Menurut Antonio (2001) pembiayaan yaitu pemberian fasilitas penyedia biaya dalam memenuhi keperluan pokok dari pihak *deficit unit*.¹⁰ Pembiayaan pada umumnya yaitu pembiayaan yang dimunculkan guna membantu penanaman modal yang telah dipersiapkan, baik itu dijalankan seorang diri atau dikerjakan oleh orang lain.

Sedangkan berlandaskan undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 Terkait Perbankan Pembiayaan berpedoman prinsip islam ialah penyediaan dana yang dipersamakan dengan itu berlandaskan kesepakatan maupun persetujuan diantara bank dengan pihak lainnya yang mengharuskan pihak yang didanai guna mengembalikan dana yang dipinjam sesudah tempo dengan bagi hasil.

Kegiatan Bank Syariah dalam penyaluran keuangan kepada pihak selain bank berlandaskan prinsip syariah. Dalam pendistribusian keuangan yang berbentuk pembiayaan didasari atas prinsip yang diserahkan oleh pihak pemilik dana kepada pemakai biaya.

Ismail menerangkan bagian-bagian dari pembiayaan yang terkandung dalam perbankan syariah yaitu:

- 1) Perbankan syariah sebagai lembaga yang menyalurkan dana pembiayaan.
- 2) *Partner* (mitra usaha) ialah pihak yang memperoleh pembiayaan.
- 3) *Trust* (kepercayaan) yang telah diserahkan pihak bank kepada pihak yang mendapat pembiayaan.
- 4) Tempo merupakan jangka waktu yang dibutuhkan guna membayar kembali pembiayaan yang sudah diberikan.
- 5) Akad ialah kontrak perjanjian diantara kedua pihak.
- 6) Balas jasa adalah transaksi sejumlah tertentu yang ditanggung oleh pihak nasabah yang searah dengan

⁹ Syarif Arbi, *Lembaga Perbankan dan Pembiayaan*, (Yogyakarta: BPFE, Cetakan pertama, 2013), halaman 233

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001),halaman 160

kontrak yang sudah disetujui antara pihak perbankan dengan pemakainya.¹¹

Pembiayaan pada perbankan syariah atau bisa disebut juga sebagai kredit pada bank konvensional pada dasarnya yaitu suatu persetujuan antar pihak bank dengan pihak nasabah yang membutuhkan dana guna membiayai aktivitas tertentu. Dalam persetujuan pendistribusian keuangan bank kepada pihak pengguna tersebut bisa dibandingkan berlandaskan akad yang dipakai, pada kontrak pembiayaan tersebut bersifat akad sewa atau beli, akad investasi, akad jual beli, serta ada juga akad pinjam meminjam dana tanpa adanya tambahan bunga maupun pokoknya.

Berdasarkan pendapat dari para pakar diatas dapat diambil disimpulkan pembiayaan yaitu penyediaan modal yang diserahkan oleh pihak bank kepada pihak nasabah buat mendukung permodalan yang sudah dipersiapkan, baik itu dilaksanakan secara individual maupun lembaga.

b. Jenis-jenis Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan syariah terdapat berbagai jenis pembiayaan yang diantara yaitu

1) Pembiayaan menurut sifatnya ada dua jenis pembiayaan yang perlu untuk kita ketahui antara lain yaitu:

a) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif merupakan versi perkreditan yang memiliki tujuan guna memudahkan terlaksananya produksi, berawal dari mengumpulkan bahan mentah, pengelolaan bahan, dan hingga tahapan penjualan barang yang telah jadi dan siap untuk dipasarkan. Pembiayaan produktif terbagi menjadi dua macam pembiayaan yaitu:

(1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk memenuhi keperluan dalam menjalankan suatu usaha seperti untuk peningkatan produksi baik

¹¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta, Prenadamedia Group, 2011), halaman 83-85

dalam peningkatan kualitas produksi, ataupun peningkatan jumlah produksi.¹²

- (2) Pembiayaan Investasi yaitu pembiayaan yang jangkanya panjang yang diberikan kepada bisnis guna pembaharuan, pelebaran ataupun pembentukan proyek yang baru.¹³

b) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang dipergunakan guna memenuhi keperluan konsumsi dimana akan habis dipakai dimana dipergunakan untuk memenuhi keperluan.¹⁴ Pembiayaan konsumtif dibutuhkan oleh pemakai oleh pemakai dana guna memenuhi kepentingan konsumsi serta bakal habis digunakan untuk mengcover kebutuhan terkait. Pada kebutuhan konsumsi bisa di bedakan menjadi dua kebutuhan antara lain yaitu:

- (1) Kebutuhan primer merupakan kebutuhan utama yang berwujud minuman, makanan, tempat tinggal, serta sandang atau berwujud jasa seperti pendidikan serta pengobatan.¹⁵
- (2) Kebutuhan sekunder

Kebutuhan sekunder merupakan keperluan tambahan yang secara kuantitas ataupun kualitas lebih tinggi daripada kebutuhan primer, baik itu berupa benda seperti perhiasan, kendaraan, bangunan rumah, dan lain-lainnya, ataupun berupa jasa seperti pelayanan kesehatan, pendidikan, dan lain-lainnya.¹⁶

2) Pembiayaan Dari Segi Jangka Waktu

a) Pembiayaan Jangka Pendek

¹² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, h. 160

¹³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, 715-718.

¹⁴ Sri Indah Niken Sari, *Perbankan Syariah Prinsip, Sejarah, Dan Aplikasinya*, h.108

¹⁵ Sri Indah Niken Sari, *Perbankan Syariah Prinsip, Sejarah, Dan Aplikasinya*, h.116

¹⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, halaman 168

Pembiayaan yang diserahkan dengan tempo satu tahun maksimalnya.

b) Pembiayaan Jangka Menengah

Pembiayaan yang dialokasikan dengan jarak waktu diantara satu sampai tiga tahun. Dalam pembiayaan jangka menengah ini bisa diserahkan dalam tiga bentuk yaitu pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi serta pembiayaan konsumsi

c) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan jangka panjang adalah pembiayaan yang jarak tempo peminjamannya tiga tahun lebih dari tempunya. Dalam pembiayaan ini biasanya itu dialokasikan dalam bentuk antara lain yaitu:

(1) Pembiayaan investasi contohnya guna pendirian suatu proyek, untuk membeli gedung, pengadaan peralatan, yang jumlahnya tinggi.

(2) Pembiayaan konsumsi contohnya untuk pembelian rumah yang jumlahnya besar.

3) Pembiayaan dari sektor usaha

a) Pembiayaan sektor industri

Pembiayaan yang diserahkan pada pihak nasabah yang bergerak dibidang industri yakni bidang bisnis yang berubah wujud dari bahan baku berubah menjadi suatu benda yang memiliki manfaat yang tinggi contohnya industri tekstil, industri elektronik, industri pertambangan.

b) Pembiayaan sektor perdagangan

Dalam pembiayaan bidang perdagangan ini diserahkan kepada pembisnis ataupun pengusaha yang bergerak pada sektor perdagangan baik itu sektor perdagangan kecil, menengah, ataupun perdagangan yang besar. Pada pembiayaan ini memiliki tujuan untuk memperluas usaha.

c) Pembiayaan sektor pertanian, perkebunan, serta perikanan

Dalam pembiayaan sektor ini dialokasikan untuk meningkatkan hasil dari sektor pertanian, perkebunan, perikanan, serta peternakan.¹⁷

c. Prinsip-prinsip Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah prinsipnya yaitu panutan yang wajib dicermati pemangku pembiayaan bank syariah disaat menjalankan peminjaman. Pada umumnya prinsip pembiayaan syariah dilandasi oleh prinsip 5C yaitu:

1) *Character* (kepribadian)

Dalam prinsip ini menerangkan kepribadian dan sifat calon mitra dengan tujuan guna mengetahui bahwa calon mitra memiliki keinginan untuk menyanggupi keharusan untuk membayar kembali pinjaman yang sudah diterima sampai lunas. Pada prinsip ini bank ingin melihat bahwa calon mitra memiliki sifat yang jujur, baik, serta memiliki tanggung jawab terhadap pemenuhan kembali pinjamannya. Adapun cara yang butuh dilaksanakan oleh bank guna memahami sifat atau kepribadian calon nasabahnya diantaranya yaitu:

- a) *BI Checking*
- b) Penjelasan dari kelompok lain

2) *Capacity* (kesanggupan)

Dalam prinsip ini difokuskan guna memahami kapabilitas dana calon penggunanya dalam melunasi kewajiban temponya itu sesuai pembiayaan. Perbank harus memahami secara pasti kesanggupan keuangan dari calon mitra dalam menyanggupi kewajibannya sesudah menerima pembiayaan dari bank syariah.

Adapun cara yang bisa dijalankan guna mengetahui kesanggupan keuangan dari calon mitra diantara ialah:

- a) Mengecek laporan keuangan.
- b) Mengecek rekening tabungan serta slip gaji.
- c) Menyurvei langsung kelokasi ataupun ditempat usaha calon mitra.

3) *Capital* (modal)

Merupakan prinsip yang harus disertakan dalam sasaran pembiayaan wajib dilaksanakan analisis

¹⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, halaman 91

yang lebih intensif. Semakin besarnya modal yang dipunyai dan disertakan oleh calon mitra dalam sasaran pembiayaan akan semakin mengesahkan pihak bank akan keyakinan calon mitra dalam pengajuan pinjaman serta pelunasan kembali.

Cara untuk melihat *capital* yang ditempuh bank antara lain yaitu:

- a) Uang Muka
- b) Laporan Keuangan Calon Nasabah
- 4) *Collateral* (jaminan atau agunan)

Collateral adalah jaminan yang diserahkan oleh calon mitra atas pinjaman yang diusulkan. Jaminan adalah sumber pelunasan kedua. Dalam hal ini apabila nasabah tidak bisa mengangsur angsurannya maka pihak bank syariah bisa melaksanakan pelelangan terhadap jaminannya. Hasil dari pelelangan jaminan dipakai untuk sumber pemenuhan pembayaran kedua guna melunasi angsurannya.

- 5) *Condition of economy* (kondisi ekonomi)

Lingkup perekonomian butuh untuk diawasi dalam peninjauan pemberian pinjaman terutama dalam keterkaitannya dengan unit bisnis calon mitra pembiayaan.¹⁸

d. Fungsi Pembiayaan Syariah

Pembiayaan yang diserahkan pihak perbankan syariah kepada publik memiliki fungsi untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan usaha yang dijalankannya. Masyarakat adalah personal, badan usaha, pengusaha, atau pihak lainnya yang kekurangan biaya. Secara terinci pembiayaan fungsi yaitu:¹⁹

- 1) Menambah sirkulasi tukar menukar barang serta jasa. Pembiayaan menambah tinggikan sirkulasi dari tukar barang, hal tersebut andaikata belum tersiapkan uang sebagai alat transaksi, maka pembiayaan akan membantu dalam kelajuan pengalihan barang maupun jasa.

¹⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 108-110.

¹⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, halaman 86

- 2) Pembiayaan adalah media yang digunakan guna memanfaatkan dana yang menganggur.

Bank bisa menjembatani unit yang memiliki dana yang lebih dengan pihak yang kekurangan dana atau unit yang sedang membutuhkan biaya. Pembiayaan adalah suatu upaya guna memecahkan permasalahan yang terjadi pada sisi yang mempunyai biaya dengan aspek yang memerlukan dana.

- 3) Pembiayaan sebagai media pengatur harga
Perluasan pembiayaan akan memacu meninggikan total uang yang berputar serta bertambahnya perputaran uang akan memacu tingginya harga, begitu juga sebaliknya pembatasan pembiayaan akan mempengaruhi total biaya yang berputar, serta terbatasnya uang yang berputar di khalayak umum mempunyai konsekuensi pada harga yang turun.²⁰

- 4) Menyebabkan antusiasme dalam berusaha
Bagi nasabah yang mempunyai usaha tentu saja akan selalu bermeditasi terkait bagaimana cara untuk mengembangkan usaha yang dilakoni dengan baik. Terkait hal tersebut perbankan sebagai pihak yang bisa menyerahkan pembiayaan wajib mampu menjalin hubungan baik dengan pihak nasabah yang memerlukan pembiayaan terutama pada pembiayaan untuk modal usaha. kemudian dengan terdapatnya pembiayaan modal tersebut akan mampu untuk membantu pelaku usaha untuk meningkatkan produktivitas serta kuantitas bisnis.

- 5) Jadi penghubung guna bertambahnya penghasilan nasional.

Mitra yang telah mendapatkan biaya modal kerja dari bank akan senantiasa berusaha untuk mengembangkan usahanya, maka tentu saja akan terjadi meningkatnya pendapatan yang nantinya akan mempengaruhi pada pajak yang akan dikeluarkan oleh pihak perusahaan. Selain hal tersebut dengan terdapatnya pembiayaan yang nantinya dapat meningkatkannya produktivitas maka akan mendorong pertambahan aktivitas ekspor. Sehingga

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, hal. 87

dengan hal tersebut akan membuahkan hasil pada peningkatan devisa Negara.²¹

e. Prosedur Pemberiaan pembiayaan Bank

Dalam pemberian kredit tahapan nasabah mengajukan permohonan bantuan biaya kepada bank syariah sangat meninjau bagian serta sekumpulan teknik administratif, dan berikutnya pengajuan pendanaan itu dinilai cocok ataupun tidak layak guna didanai lembaga bank. Bagian-bagian dari administrasi adalah permulaan dari evaluasi unit bank guna pengajuan yang telah diserahkan oleh nasabah. Bagian-bagian dari teknik tersebut ialah sebagai berikut:

1) Surat Permohonan Pembiayaan

Dalam permintaan biaya yang telah diajukan, mitra wajib menyertakan dengan transparan terkait model pembiayaan yang hendak dimintakan besar ataupun kecilnya modal pembiayaannya, batasan tempo, sumber dana yang di terima oleh mitra dalam menepati keharusan pembiayaannya serta jaminan yang dipakai guna menanggung pinjaman yang sudah diajukan kepada pihak bank. Pada surat permohonan tersebut, mitra wajib juga untuk menyematkan dokumen penunjang yang diperlukan untuk proses pengajuan pinjaman. Adapun contohnya seperti; Kartu Tanda Penduduk (KTP) nasabah, bukti kepemilikan agunan, dan legalitas yang hendak untuk dibiayai.

2) Proses Evaluasi

Evaluasi dalam permohonan biaya pada perbankan syariah dilandasi oleh prinsip kehati-hatian dalam memberi pinjaman, sehingga analisa pemberian kredit kepada calon mitra pembiayaan diperoleh datanya serta hasil yang saksama guna jadi acuan untuk pengevaluasian bank dalam menerima pembiayaan yang dimohonkan. Tahapan menilai nasabah pembiayaan bisa di analisa melewati surat permohonan yang diserahkan oleh nasabah yang didukung oleh data-data ataupun dokumen yang lainnya untuk di proses dan di teliti kelayakan pembiayaan yang diajukan.

²¹ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, hal 10

Tahapan tersebut ditempuh dengan melewati beberapa tahapan, diantaranya yaitu: informasi umum, aspek legalitas, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial ekonomi, aspek tenaga kerja, aspek teknis, aspek keuangan, aspek komersil, agunan, analisa risiko, pertimbangan kemudian kesimpulan pengambilan keputusan permohonan pembiayaan yang diajukan.²²

f. Kebijakan dan Proses Pembiayaan Pada Bank Syariah

Kebijakan pembiayaan (*ion policy*) suatu perbankan pada umumnya adalah pernyataan secara garis besar mengenai tujuan serta arah dari pembiayaan oleh bank tersebut. Tujuan serta arah terkait wajib sejalan dengan misi dan fungsi, dan sedangkan fungsi serta misi suatu bank merupakan tujuan dan maksud “*ideal*” yang ditentukan oleh pemiliknya.²³

Sebagai mediator unit pendanaan syariah, bank syariah perlu untuk selalu mengawasi dan berhati-hati dalam menciptakan kebijakan dalam operasional bank, ada beberapa hal yang butuh diamati dalam pengaplikasian pembiayaan di bank syariah adalah proseder pembiayaan Bank Syariah pada umumnya, dimana prosedur ini diterapkan oleh Dewan Komisaris, Direksi dan DPS (Dewan Pengawas Syariah) yang diaplikasikan sebagai penentu sektor atau besarnya nominal yang hendak diterima, sehingga diharapkan ketetapan prosedur tersebut dapat memenuhi elemen syariah serta elemen ekonomi.

Golongan nasabah yang mengambil pembiayaan dimaksud adalah sebagai berikut:

- 1) *Wholesale*, adalah sekumpulan mitra yang punya bisnis jenis koperasi dan menengah.
- 2) *Retail*, yaitu sekumpulan bisnis nasabah yang diklasifikasikan pembisnis kecil.

Hal berikutnya itu pengambilan ketetapan pembiayaan, dalam mewujudkan kredit yang diajukan oleh calon mitra supaya meminimalisir tingkat risiko kredit bermasalah dimanana kemungkinan terburuknya

²² Veithzal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking*, 773-778.

²³ Khairul Umam, *Manajemen Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hal.211

akan jadi pembiayaan macet. Alur yang butuh untuk dilakukan guna menghindari risiko yaitu dengan cara pihak bank dalam memutuskan ketentuan pada pengajuan pinjaman wajib ditetapkan secara obyektif, sehingga alur penarikan ketentuan yang akan diambil harus mengikut sertakan tim Pemutus Komite Pembiayaan, terkait sebesar apa total pinjaman yang diterima untuk dibantu pendanaanya.²⁴

Adapun alur pembiayaan syariah yang diserahkan pihak bank kepada nasabah akan berjalan mulus, apabila alur administrasi dilaksanakan dengan baik. Untuk itu, terdapat tahapan administratif yang harus dilewati dalam proses pembiayaan, diantaranya ialah tahapan²⁵:

- 1) Pemeroleh ketetapan baik penerimaan hasil dari kantor pusat ataupun kantor wilayah (kanwil) yang berkaitan.
- 2) Penerusan kepada nasabah pemohon
 - a) Bentuk keputusan
Di tolak atau disetujuinya permohonan kredit nasabah oleh lembaga bank.
 - b) Penyampaian kepada mitra
Jika pengajuannya yang tidak di ACC, maka kepastian ini diberitahukan kepada pemohonnya. Sedangkan apabila mitra yang permohonannya di ACC, maka langkah yang berikutnya dibuatkan surat persetujuan yang mengandung bermacam-macam ketentuan persyaratan.
- 3) Penanda tangan perjanjian (akad)
Apabila atas surat kesepakatan permohonan tersebut sudah disanggupi oleh mitra, maka kemudian nasabah yang melakukan permohonan menjalankan tanda tangan akad di hadapan staf bank.²⁶

4. Pembiayaan KUR Mikro

a. Pengertian pembiayaan KUR Mikro

KUR (Kredit Usaha Rakyat) yaitu pinjaman modal kerja yang berupa dana atau investasi kepada pihak peminjam individu, kumpulan bisnis yang *profitable* (menguntungkan) serta pantas tetapi belum mempunyai

²⁴Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, 768-769.

²⁵ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, 778.

²⁶ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 330.

jaminan lebih maupun jaminannya itu belum mencukupi. Adapun tujuan dilaksanakannya program pembiayaan Kredit Usaha Rakyat diantaranya itu guna memperluas serta meningkatkan akses pinjaman kepada bisnis produktif menambah jumlah daya persaingan bisnis mikro kecil dan menengah guna menyerap tenaga kerja dan memacu pertumbuhan ekonomi.²⁷

Pembiayaan KUR yang telah diberikan oleh pihak bank kepada pelaku usaha dan koperasi tersebut diharapkan agar bisa mengakses kredit usaha rakyat yang beroperasi dalam bidang usaha sektor produktif diantaranya yaitu perindustrian, perikanan, pertanian, kelautan, kehutanan, dan jasa keuangan serta jenis usaha yang lainnya.²⁸

Pembiayaan KUR Mikro Syariah yaitu pinjaman yang dikhususkan untuk pelaku usaha perorangan maupun individu yang melaksanakan usaha produktif serta cocok dengan total pinjaman RP 10.000.000 sampai 50.000.000/nasabanya. Sumber dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah itu bersumber dari Instansi Keuangan Syariah. Dalam KUR Syariah itu terdapat fasilitas Askrido (Asuransi Kredit Indonesia) Syariah dan Jamkrindo (Jaminan kredit Indonesia) Syariah.²⁹

KUR adalah gagasan pemerintah guna membina usaha kecil dan menengah. Dalam hal tersebut bekerjasama dengan berbagai badan keuangan, salah satunya termasuk Bank Syariah Indonesia yang ikut serta berkontribusi dalam memajukan usaha melalui pembiayaan KUR. Penyalur terbesar Bank Syariah Indonesia dengan NPL (*Non Performing Loan*) terendah yaitu BSI. KUR sudah terbukti mempunyai pengaruh yang amat besar dalam perkembangan Usaha Mikro

²⁷ Yayan Mulyana, Dkk, “Implementasi Kebijakan Kredit Usaha Rakyat Pada UMKM Di Kabupaten Bandung”, *Jurnal Universitas Pasunda*, hal.105

²⁸ Kun Fiqri Masloman, Analisis Kinerja Penyaluran Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Kabupaten Minahasa (Studi Kasus Menggunakan Metode Importance Performance Analysis (IPA) dan Potential Gain Of Costemer Value's (PGCV)), *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, Vol 5 No.4, 2018, 93

²⁹ Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK. 05/2008 TENTANG FASILITAS PENJAMIN KUR

Kecil Menengah (UMKM) serta berkontribusi dalam pengurangan pengangguran.

Bank Syariah Indonesia dalam pelayanannya menawarkan tiga macam Kredit Usaha Rakyat (KUR) yakni yang pertama KUR kecil, KUR Mikro dan KUR Super Mikro, dengan margin setara 6 % pertahunnya dan tenor 12-60 bulan.³⁰

b. Sektor Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat

Bersumber pada aturan kementerian Koordinator divisi perekonomian sekaigus pimpinan dari Komite prosedur pembiayaan bagi pelaku usaha Nomor 11 pada tahun 2017 mengenai acuan Pelaksanaan KUR, adapun beberapa sektor yang didanai diantaranya yaitu:

- 1) Sektor kehutanan, Pertanian, dan Perburuan
Semua usaha pada sektor ini yakni kehutanan, pertanian, dan perburuan (sektor 1) itu termasuk perkebunan, tumbuhan hortikultura, tumbuhan pangan, serta peternakan).
- 2) Sektor Perikanan dan Kelautan
Semua bisnis pada bagian perikanan serta kelautan (sektor 2), tergolong pembudidayaan ikan dan penangkapan ikan.
- 3) Sektor Industri Pengolahan
Semua sektor pada bagian industri pengelolaan (sektor 4), tergolong industri yang kreatif pada zona fashion, video, film, animasi, serta alat mesin yang mendukung aktivitas ketahanan pangan.
- 4) Sektor Kontruksi
Semua kegiatan usaha pada sektor kontruksi (sektor 6) tergolong kontruksi gedung, perumahan, bangunan perairan, dan yang lainnya.
- 5) Sektor Perdagangan
Semua usaha disektor perdagangan grosiran dan besar (sektor 7), seperti pedagang eceran dan kulineran.
- 6) Jasa produksi
Semua bisnis pada bidang penyedia makanan serta penyedia benda (sektor 8), divisi pergudangan-

³⁰ Dinda Murah Ati, Dkk, Pembiayaan KUR BSI Untuk Perkembangan UMKM Di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyang, *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen & Ekonomi Islam (JAM-EKIS)*, Volume 4, No. 2, Juli 2021, hal 385

transportasi- serta komunikasi (sektor 9), sektor jasa pendidikan (sektor 13), dan sektor jasa yang lainnya.³¹

c. Akad Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Mikro

Akad yang diaplikasikan dalam pembiayaan KUR ini adalah akad murabahah. Dimana akad *murabahah* yaitu akad jual beli barang dengan harga jual sebesar anggaran perolehan ditambah laba yang disetujui dan pihak penjual wajib memanifestasikan biaya perolehan barang itu kepada pihak pembeli.³²

Jadi keimpulannya akad *murabahah* merupakan perjanjian jual beli benda dengan menetapkan harga pendapatannya dan labanya yang sudah disepakati kedua pihak. Sebab dimana labanya disetujui kedua pihak yakni pihak penjual serta pembeli, jadi karakteristik dari akad *murabahah* yaitu pihak penjual wajib menginformasikan kepada pembeli terkait harga pembelian dari barangnya serta menyatakan total dari laba yang ditambahkan.³³

Adapun ketentuan dari akad murabahah pada umumnya yaitu penjualan wajib dijalankan atas barang yang sudah dipunyai oleh penjual, terdapatnya keterangan informasi terkait besarnya modal akan harga pembelian serta biaya pengeluaran guna mendapatkan benda tersebut, terdapatnya informasi yang jelas mengenai pengambilan laba baik berwujud nominal, persentase, transaksi utama yang dijalankan oleh penjual serta pemasok wajib sah.³⁴

Dasar hukum dari akad murabahah itu dijelaskan dalam kitab suci Al-Qur'an pada surat Al-Baqarah ayat 275 dan ayat 128 yaitu sebagai berikut:

- 1) Ayat membolehkan jual dan beli yakni pada firman Allah pada QS. Al-Baqarah 275:

³¹ Kementerian Koordinator Bidang Ekonomi, *Kumpulan Peraturan Kredit Usaha Rakyat*, Diakses Pada 28 April 2022 Dari *Kur.Ekon.Go.Id*

³² Rijal Yaya, Dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, 160

³³ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*. Ed. 3. Cet. 3, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada:2006), h. 114-115

³⁴ AH. Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Universitas Negeri Jakarta), h. 119-120

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah menghalalkan untuk berjual beli dan mengharamkan riba”.

5. Usaha Mikro

a. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan tindakan yang dilaksanakan individual atau bisnis yang berdiri sendiri ataupun lembaga bisnis yang bukan anak perusahaan maupun bukan cabang dari perusahaan yang dikuasai, dimiliki, maupun menjadi bagian baik itu secara nyata ataupun tidak nyata, dari bisnis kecil, usaha mikro, atau usaha besar yang memenuhi tolak ukur usahamikro yang sebagaimana dimaksud dalam undang-undang.³⁵

Menurut Undang-undang nomor. 20 tahun 2008 mengenai tolak ukur yang dipakai untuk menjelaskan terkait usaha mikro sebagaimana yang dimasud dalam pasal 6 yaitu perhitungan kekayaan bersih atau nominal asset tidak termasuk bangunan dan tanah alokasi usaha, maupun hasil dari penjualan tahunan dengan tolak ukur yang bisnis yang memiliki asset yang amat banyak yakni berjumlah RP 50.000.000 belum termasuk bangunan usaha serta tanahnya mempunyai hasil perdagangan tahunan yang paling besar yakni berjumlah Rp 300.000.000³⁶

Menurut Robiyanto usaha mikro merupakan usaha yang bergerak dalam bermacam jenis pekerjaan yang diantaranya yaitu bisnis industri, usaha bertani, berkebun, usaha ternak, perikanan, bisnis jasa, dan perdagangan.³⁷

b. Ciri-Ciri Usaha Mikro

- 1) Ragam benda usahanya itu tidak selamanya tetap dan kapan saja bisa berubah.
- 2) Letak usahanya bisa berpindah tempat kapan saja.

³⁵ Lantip Susilowati dan Riavinola Disty Pabgestika, *Pembiayaan UMKM Pada Bank Syariah*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2021), hal 36

³⁶ Lantip Susilowati dan Riavinola Disty Pabgestika, hal 37

³⁷ Febra Robiyanto, *Akuntansi Praktis Untuk Usaha Kecil dan Menengah* (Semarang: Studi Nusa, 2004), halaman 4

- 3) Belum dijalankannya tata kelola pendanaan, apalagi yang simpel dan juga tidak menyendirikan antara dana untuk kebutuhan pribadi dan keuangan kebutuhan usaha.
- 4) Pengusaha yang berpendidikan mayoritas relative rendah, serta belum mempunyai jiwa wirausaha yang cukup relevan.
- 5) Pada umumnya belum mengenal lembaga keuangan atau perbankan, akan tetapi hanya mengenal rentenir
- 6) Umumnya perizinan bisnis tidak dimiliki.

c. **Problematika Usaha Mikro**

Dalam menjalankan suatu usaha tentunya pasti ditemui beberapa permasalahan yang dijumpai terutama pada usaha mikro adapun faktor-faktornya ialah:

1) Faktor Internal

Permasalahan utama yang ada dalam usaha mikro itu adalah faktor permodalan dimana modal merupakan sumber utama untuk menjalankan usaha serta untuk mengembangkan usaha, selain itu ada permasalahan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dimana sangat berpengaruh dalam mengelola usahanya.

2) Faktor Eksternal

Dalam faktor eksternal ini dijumpai masalah-masalah seperti: minimnya akses informasi, minimnya sarana dan prasarana usaha, karakteristik produk dengan ketahanan pendek, implikasi perdagangan yang secara bebas, dan minimnya akses pasar.³⁸

6. **Peningkatan Produksi**

a. **Pengertian produksi**

Produksi adalah aktivitas yang memodifikasi *input* (masukan) menjadi *output* (keluaran), hal tersebut mencakup seluruh aktivitas yang membuahkan hasil barang maupun jasa, dan juga kegiatan yang lainnya yang mendukung usaha guna menghasilkan produk yang

³⁸ Etty Mulyati, Kredit Perbankan (Aspek Hukum dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dalam Pembangunan Perekonomian Indonesia), (Bandung: PT Revika Aditama, 2016), h. 135-136

terkait yang berwujud barang maupun jasa. ³⁹Produksi dalam artian sempit merupakan merubah bentuk barang menjadi barang baru ini menghasilkan *form utility* (kegunaan bentuk). Sedangkan dalam artian luas produk memiliki pengertian yaitu usaha yang menghasilkan *place* (tempat), *time* (waktu), *possession* (milik).⁴⁰

Pada pengertian diatas, produksi adalah komsepe yang lebih umum dibandingkan pengolahan sebab pengolahan tersebut cuma sebagai wujud spesifik dari produksi. Jadi, dengan kaidah tersebut pedagang besar, grosiran, pengecer, serta instansi-instansi yang menyiapkan jasa serta berkepentingan dalam produksi⁴¹

Sedangkan menurut Nugroho produksi merupakan suatu aktivitas yang dapat menciptakan untuk waktu, tempat, ataupun bentuk dalam rencana memenuhi kepentingan manusia⁴²

b. Proses Produksi

Mekanisme produksi pada dasarnya butuh bermacam-macam tahapan produksi. Komponen dari pembuatan produk bisa dikategoikan menjadi faktor produksi modal, bahan mentah, serta tenaga kerja. Pada proses produksi faktor produksi memiliki keterkaitan yang melekat terkait produk yang telah diciptakan. Dimana produk sebagai keluaran (*output*) dari tahapan produksi amat bergantung faktor produksi sebagai masukan (*input*) pada tahapan produksi. Sedangkan tahapan produksi itu juga tergantung dari faktor pembuatan produk yang terdapat di dalamnya.

Hal tersebut berarti nilai produk yang dihasilkan nantinya itu tergantung dari nilai faktor produksi yang telah dikorbankan dalam tahapan produksinya. Hubungan

³⁹ Ni Kadek Budiartami, I Wayan Kandi Wijaya, “Analisis Pengendalian Proses Produksi Untuk Meningkatkan Kualitas Produk Pada CV. COK Konveksi”, *Jurnal Manajemen dan Bisnis Equilibrium*, Vol. 5 No. 2, September 2019, hal.162

⁴⁰ Irham Fahmi, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal.2

⁴¹ Basu Swastha dan Ibnu Sukatjo W, *Pengantar Bisnis Modern Edisi Tiga*, (Yogyakarta : Liberty Yogyakarta:2002) h. 280

⁴² Nugroho J. Setiadi, *Bussines And Managerial Decision Making Aplikasi Teori Ekonomi dan Pengambilan Keputusan Manajerial Dalam Dunia Bisnis*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hal. 115

diantara nilai produk dengan nilai produksi disebut dengan fungsi produksi. Guna memproduksi suatu jasa ataupun barang perusahaan membutuhkan sumber produksi.⁴³

Proses produksi menurut sifatnya dapat dibedakan menjadi 6 proses diantaranya yaitu:

1) Proses ekstraktif

Dalam proses ini ditemui bahwa pengambilan bahan-bahan langsung dari alam. Proses ekstraktif ini termasuk dalam industri dasar.⁴⁴Istilah dari proses ekstraktif menunjukkan bahwa cara pengambilan bahan seperti tembaga, batu bara,tambang garam, dan lain-lainnya. Beberapa dari material dari tambang seperti sodium, chlorine, dan magnesium diambil dari laut.

2) Proses analisis

Pada proses ini termasuk pemahaman bahan menjadi beberapa produk. Contohnya ini seperti pertambangan minyak sesudah menggali minyak bumi yang dialirkan, lalu dipisahkanmenjadi gas, bensin,oli aspal, dan lain-lainnya

3) Proses sintesis

Dalam proses ini berate menghimpun bermacam bahan menjadi suatu hasil produksi. Proses sintesis ini adalah lawan dari proses analitis. Contohnya itu seperti plastik, rayon, dan karet dihasilkan secara sintesis . Dalam proses ini membutuhkan berbagai material mentah.

4) Proses Fabricating

Dalam tahapan ini bahan baku dirubah bentuk yangt berbeda dari sebelumnya. Pabrik pembuatan pesawat terbang ataupun mobil memakai lempengan metal,dengan melewati proses fabrikasi ini

⁴³ Layaman dan Nurlatifah “ Strategi Meningkatkan Produksi UMKM di Kabupaten Cirebon Melalui Evektifitas Modal Usaha dan Persediaan Bahan Baku, *Jurnal AL- Mustashfa*, Vol.4 No. 2, Tahun 2016, hal.116

⁴⁴ Murti Sumami dan Suprihanto, *Dasar-Dasar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan*, (Yogyakarta: Liberty), h. 210

dilaksanakan tahapan perubahan bentuk hingga menciptakan barang baru.⁴⁵

Sedangkan secara umum proses produksi itu ada dua jenis yaitu:

1) *Continuous Process* (proses berkelanjutan)

Dalam tahapan ini diidentifikasi dengan arus bahan baku yang tetap terus serta sketsa yang dimiliki selalu sama hingga produk rampung dikerjakan. Pada kategori tahapan ini biasanya itu guna mengerjakan produk dengan skala besar. Contohnya : industri semen, pupuk, makanan kemasan kaleng, minuman dalam kemasan botol.

2) *Intermittent Process* (produksi yang prosesnya terputus-putus)

Pada tahapan ini gerakan barang baku hingga produk jadi tidak mempunyai representasi yang pasti. Diantara produk jadi yang lain itu dapat berbeda-beda. Pada kategori tahapan ini biasanya dipakai guna menanggapi pesanan yang tentunya berbeda-beda baik dalam segi kualitas, besaran harga maupun desainnya. Contohnya: perusahaan mebel, konveksi, dan pccetakan.⁴⁶

c. Ruang Lingkup Operasional produksi

Operasional produksi merupakan semua aktifitas yang dilaksanakan secara sistematis berhubungan teknik mendapatkan *input* faktor produksi, kemudian dilaksanakan pengelolaan barang maupun jasa agar siap untuk diperjualkan. Pada perusahaan manufaktur, aktivitas produksi yaitu bagaimana cara untuk mengolah dari bahan baku menjadi bahan yang siap untuk dipakai. Sedangkan untuk perusahaan perdagangan aktivitas produksi yaitu bagaimana untuk membeli barang dari penyeter (*supplier*) secara efektif dan mengelola suplaian barang dagangan secara sistematis. Dan sedangkan untuk perusahaan jasa yang dimaksudkan ialah cara pelayanan terhadap costumer yang memuaskan

⁴⁵ Buchari Alma, *pengantar bisnis*, (Bandung: CV.ALFABETA,2018),Hal.238

⁴⁶ Murti Sumarni, John Suprihanto, *Pengantar Bisnis edisi kelima*, (Yogyakarta: Libery, 2014), 211-212

dan efisien. Adapun bagian-bagian mengenai operasional produksi diantara yaitu:⁴⁷

- 1) Lokasi produksi
- 2) Sumber bahan produksi
- 3) Teknis operasional produksi

d. Tujuan produksi

Produksi Islami bukan hanya tentang memaksimalkan keuntungan di dunia ini, tetapi yang lebih penting adalah tentang memaksimalkan keuntungan di akhirat. Dalam pandangan Nejatullah, tujuannya adalah mengkover kepentingan dengan selaknyanya mengkover keperluan publik, kebutuhan masa depan dan mengabdikan kepada rakyat. Dalam pandangannya, produsen akan mengambil tindakan Islami selama mereka membawa keadilan bagi masyarakat dan membawa kebijakan.

Tujuan tersebut didasarkan pada beberapa hadits Nabi SAW yang terjemahnya: Dari Jabir r.a. berkata: Dahulu orang menggunakan tanah yang subur untuk mendapatkan sepertiga, seperempat atau setengah dari upah mereka, maka Nabi SAW bersabda: “Barang siapa yang memiliki ladang, hendaklah dia mengolahnya atau memberikannya. Jika tidak, biarkan dia meninggalkan negeri itu.

Dalam penjelasan di atas, jika tujuan mengkonsumsi suatu komoditi adalah untuk memperoleh keuntungan, maka kegiatan konsumsi dan produksi saling melengkapi. Aktivitas produktif adalah produksi komoditas ke tingkat kepentingan. Dalam pandangan Islam, konsumsi barang dan jasa adalah untuk mewujudkan kemaslahatan, sedangkan kegiatan produksi adalah:

- 1) Menyediakan barang dan jasa yang memberikan derajat kemaslahatan yang sebesar-besarnya kepada konsumen.
- 2) Memenuhi kebutuhan manusia pada tingkat sedang Pada tingkat yang moderat, hal ini akan menyebabkan, pertama, bahwa produsen hanya memproduksi benda dan jasa yang menjadi

⁴⁷ Sudaryono, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015), hal.94-95

permintaan (demanded), padahal belum tentu kegiatan pemakai (wanted) bagi konsumen, produksi keduanya tidak akan melewati batas, namun cuma dalam batasan yang manusiawi.

- 3) Mengidentifikasi kebutuhan masyarakat dan memenuhinya. Produsen yang memproduksi barang harus produktif, kreatif dan inovatif, serta menjumpai barang dan jasa yang mereka inginkan, kemudian mensosialisasikannya agar konsumen mengetahuinya.
- 4) Menyediakan barang dan jasa di masa depan. Implikasi dari kegiatan penelitian dan pengembangan adalah tersedianya kebutuhan dasar yang cukup.
- 5) Temukan cara untuk bersosialisasi dan beribadah kepada Allah. Maka tujuan yang ditetapkan ini adalah tujuan produksi yang paling masuk akal dalam ajaran Islam, yaitu tujuan produksi adalah untuk memperoleh berkah.

e. **Faktor Peningkatan Produksi**

Dalam produksi terdapat faktor-faktor yang perlu diketahui guna menunjang peningkatan siklus produksi yang diantaranya adalah:⁴⁸

- 1) Tenaga kerja atau karyawan perusahaan dari faktor alam. Pekerja adalah harta buat kesuksesan sebuah perusahaan, sebab keberhasilan sebuah produksi itu terdapat pada kualitas sumber daya manusia yang terdapat didalamnya.
- 2) Modal atau dana merupakan aspek yang terpenting dalam sebuah produksi. Sebab jika tidak dimilikinya modal maka produsen tidak akan bisa menghasilkan produksi. Adapun jenis modal dalam hal ini ada tiga jenis modal diantaranya yaitu modal dari alam, modal sendiri, modal pinjaman dari lembaga keuangan.
- 3) Faktor manajemen merupakan ajaran yang mengontrol tahapan penggunaan sumber daya dengan cara yang efektif guna menggapai sebuah

⁴⁸ Muhammad, *Ekonomi mikro dalam perspektif islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2005), h. 224-225

tujuan yang tertentu pada produksi. Baik pada industry perdagangan, pertanian.⁴⁹

7. Manajemen syariah

a. Pengertian Manajemen Syariah

Konsep serta teori manajemen yang diaplikasikan pada saat ini sebetulnya tidaklah sesuatu yang baru pada pandangan syariah. Manajemen itu sudah hadir kurang lebih sejak Allah SWT membentuk alam semesta ini beserta penghuninya hal tersebut tidak lepas dari manajemen bumantara (langit).

Ajaran islam itu pada dasarnya yang tercantum dalam Al- Qur'an dan As-Sunnah serta Ijma' para ulam' banyak memaparkan mengenai kehidupan yang serba rapi, teratur, tertib, serta benar. Pemikiran manajemen dalam wawasan islam tidak jauh dari penafsiran hal diatas. Pandangan manajemen dalam ajaran muslim itu berdasarkan dari Al- Qur'an dan petunjuk Al-Sunnah. Selain hal tersebut juga berlandasakna nilai-nilai manusia yang berkembang didalam khalayak umum pada masa itu.

Manajemen syariah merupakan karakter yang berkaitan dengan nilai keimanan serta ketauhidan, apabila tiap manusia tingkah laku yang ikut teribat didalam suatu aktivitas yan didasari dengan nilai ketauhidan maka berharap agar tingakh lakunya terkedali.⁵⁰

Sedangkan menurut (Ibrahim, 2012) manajemen syariah yaitu sebuah pengelolaan guna mendapatkan hasil yang maksimal dalam memperoleh ridha Allah SWT. Oleh karena itu, segala keputusan yang didapati dalam mengelola manajmen tersebut wajib bersumberkan kaidah hukum Allah.⁵¹

Dari pemaparan teori diatas ruang lingkup dar manajemen syariah itu amat luas yakni meliputi produksi, keuangan, kualitas, sumber daya manusia, serta pemasaran.

⁴⁹ Muhammad, *Ekonomi mikro dalam perspektif islam*, h. 228

⁵⁰ Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2008), 2-5

⁵¹ Ahmad Abu Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah: Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012), 235

b. Prinsip manajemen syariah

Pada pelajaran yang diajarkan oleh islam semua hal yang dilaksanakan secara benar, teratur serta tertib kearah pekerjaan ataupun aktifitas yang jelas, pedoman yang mantap serta cara memperolehnya yang terbuka itu merupakan permulaan yang disukai Allah SWT. Seorang beragama islam itu tidak boleh melaksanakan segala sesuatu tanpa adanya anjang-ancang terlebih dahulu, tanpa adanya penelitian, terkecuali jika sesuatu yang bersifat darurat. Tindakan-tindakan yang terjaga dengan baik merupakan hal yang sangat disayangi oleh Allah SWT. Dimana dijelaskan dalam firman Allah SWT dalam Q.S Ahs-Shaff ayat 4 yang berbunyi:⁵²

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًا كَانَتْهُمْ
بُيُوتًا مَّرْصُومًا

Artinya : “Bahwa sesungguhnya Allah menyukai hamba yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka itu seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”

Pelaksanaan dari suatu aktivitas kewajiban maka pengusaha ataupun penguasa harus melaksanakan manajemen yang sehat dimana manajemen yang tidak dipenuhi oleh berbagai ketentuan yang tidak bisa ditinggalkan untuk mencapai tugas dengamaksimalna hasil. Oleh sebab itu para pengusa harus mendalami pengetahuan terkait manajem syariah. Adapun beberapa pinsip manajemen syariah ang perlu untk dipahami diantaranya yaitu:

1. Prinsip pertama *Amar ma'ruf Nahi Munkar*

Umat islam harus menjalankan perilaku yang baik dan terpuji (*ma'ruf*) seperti halnya saling membantu satu sama lain, meneguhkan keadilan antar manusia dan mencegah perilaku ataupun menghindar dari perilaku keji (*munkar*) seperti riba, suap, korupsi, maisir, *gharar* dan lain-lain.

2. Kebenaran wajib ditegakkan

⁵² Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Bumi Askara, 2012), 41

Kaidah muslim merupakan cara Ilahi guna meneguhkan kebenaran, menghilangkan kejahatan serta membangun khalayak yang adil, damai, dan diberkahi Allah SWT. Manajemen sebagai sebuah teknik pengendalian yang benar dan teratur guna mengantisipasi kekeliruan serta kesalahan dalam meneguhkan kebenaran.

3. Keadilan wajib ditegakkan

Hukum islam menuntut kita untuk berlaku adil dimanapun dan kapanpun itu. Seluruh tindakan harus dijalankan dengan adil. Keadilan dalam pengukuran, keadilan dalam tindakan, keadilan dalam hukuman. Setiap umat islam wajib adil baik itu pada dirinya sendiri ataupun orang lain.

4. Keharusan menyampaikan perintah

Allah SWT beserta Rasul-Nya menyerukan pada tiap umat islam untuk meneruskan perintahnya. Allah SWT mengatur supaya selalu mengungkapkan amanah dalam segala macamnya, baik amanat individu contohnya jual-beli, amah rakyat pada Negara, amanah perusahaan.⁵³

c. Fungsi Manajemen Syariah

Menurut (Siswanto, 2012) manajemen yang mengemas alurnya sebuah tahapan dalam menggapai sebuah misi tentu saja mempunyai fungsi yang mempunyai tujuan agar gambaran dai urutan pembahasannya itu lebih teratur supaya analisis dari pemaparannya lebih gampang serta lebi mendalami. Dalam manajemen syariah terdapat bebrapa fungsi yaitu:

1) Perencanaan (*Planing*)

Perencanaan yaitu menetapkan tujuan yang akan dicapai pada suatu masa mendatang serta apa yang wajib dilakukan agar bisa menggapai tujuan tersebut.

Perencanaan yaitu sebagian dari sunnatullah. Teori manajemen syariah menerangkan bahwa tiap insan bukan Cuma organisasi guna selalu menjalankan perencanaan pada seluruh aktivitas yang

⁵³ Muhammad Nizar, Prinsip-prinsip Manajemen Syariah (Studi Pengembangan Koperasi Syariah Fatayat NU Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruhan, *Jurnal Hukum Islam dan Bisnis*, Vol. 4 No. 2, Juli 2018, h. 123

hendak dilaksanakan diwaktu mendatang guna memperoleh hasil yang maksimal.⁵⁴

2) Organisasi (*Organizing*)

Menurut Geogr R. Terry menjelaskan bahwasanya perbuatan mengikhtiarkan jalinan tindakan yang efektif diantara orang-orang, hingga dapat bekerjasamalah mereka dalam hal menjalankan kewajiban dengan efektif serta dengan demikian mendapati kepuasan individual dalam hal menjalankan tugas yang tertentu untuk tercapainya tujuan.⁵⁵

Organisasi adalah mengorganisasikan serta menetapkan berbagai aktivitas penting serta memberikan kekuasaan guna melaksanakan aktivitas tersebut.

3) *Actuating* (pengarahan)

Menyalurkan atau membimbing kepribadian individu kearah tujuan yang telah ditetapkan. Pengarahan ini merupakan suatu perbuatan guna mencapai target dimana sesuai perencanaan serta usaha dari organisasi, dalam hal tersebut sebagai cara agar mau untuk berusaha dengan mandiri dengan kesadaran bersama guna mencapai capaian yang diinginkan secara efisien.

4) *Controlling*

Adalah mengontrol pengoprasian dengan target menetapkan faktor kekeliruan dan pengambilan tindakan yang korelatif.⁵⁶

⁵⁴ Didin Hafifuddin, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Gema Insan, 2003), h. 100

⁵⁵ George R. Terry dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2013), h. 9

⁵⁶ Siswanto, *Pengantar Manajemen*, h. 42

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Judul, dan Tahun	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Dinda Murah Ati, Fia Nopita Sari, Dkk, Pembiayaan KUR BSI Untuk Perkembangan UMKM Di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyangan, 2021.	Pembiayaan KUR BSI menunjukkan bahwa nasabah setelah mendapatkan pembiayaan KUR mengalami peningkatan omzet dan laba pada UMKM dan berpengaruh besar terhadap peningkatan kinerja Usaha Mikro serta memiliki pengaruh yang penting dalam efisiensi UMKM.	Persamaan pada penelitian ini yaitu memiliki kesamaan membahas mengenai pembiayaan KUR BSI dan metode yang digunakan dalam penelitian sama, yaitu kualitatif deskriptif.	Pada penelitian ini hal yang membedakan yaitu tujuan dari masing-masing penelitian dan fokus penelitian lebih spesifik pada variabel peningkatan produksi usaha mikro sedangkan pada penelitian dahulu fokus pada variabel pengembangan UMKM.

2.	Sedinadia Putri, Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM Di Indonesia 2021.	Berdasarkan hasil penelitian ini peran pembiayaan syariah sangat berpotensi sangat besar bagi pelaku UMKM terutama untuk perkembangan usahanya. Hal tersebut memberikan peluang bagi pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan dana agar dapat mengembangkan bisnis yang dijalani	Pada penelitian ini sama-sama membahas mengenai Peran Kredit Usaha Rakyat pada perbankan syariah	Perbedaan pada penelitian ini yaitu fokus penelitiannya pada penelitian ini hanya fokus pada peningkatan produksi usaha konveksi Ayesha Hijab Kudus, sedangkan pada penelitian terdahulu itu fokus pada pengembangan UMKM Di Indonesia.
3.	Arwan, Eektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam Meningkatkan Usaha Kecil dan Menengah Pada Bank Rakyat Indonesia	Penyaluran KUR dalam meningkatkan Usaha kecil dan juga menengah pada BRI Unit Manado Palu sangatlah efektif dilihat dari beberapa aspek diantaranya yaitu hasil	Pada penelitian ini sama-sama membahas mengenai Kredit Usaha Rakyat.	Perbedaan pada penelitian yaitu focus penelitian dalam penelitian ini focus penelitiannya peran KUR pada peningkatan produksi perspektif manajemen

	Unit Manado Palu, 2018.	produksi, efisiensi, kepuasan, serta penyesuaian.		syariah Sedangkan pada penelitian terdahulu fokus penelitiannya pada efektivitas KUR dalam meningkatkan UMKM di BRI Unit Manonda Palu.
4.	Rahayu Widiastuti, dan Maria Rio Rita, Apakah Kredit Usaha Rakyat Berdampak Pada Kinerja Usaha?, 2017.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM pengguna KUR mengalami peningkatan dalam usahanya dari segi produksi meningkat 47% setelah menggunakan KUR, Omzet penjualan meningkat sebesar 45% 2 usaha saja yang tidak mengalami peningkatan produksi serta omzetnya.	Penelitian ini sama-sama membahas mengenai pembiayaan syariah.	Perbedaan pada penelitian ini yaitu fokus penelitiannya pada penelitian ini hanya fokus pada satu UMKM pengguna KUR yaitu konveksi Ayesha Hijab Kudus sedangkan pada penelitian terdahulu fokus pada UMKM Makanan Ringan di Kota Salatiga.

C. Kerangka Berfikir

Dibutuhkan suatu pemikiran agar menjadi suatu acuan dalam menemukan titik kebenaran dalam suatu masalah yang diteliti. Berikut dibawah ini merupakan gambaran dari kerangka berfikir.

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



Berdasarkan pemaparan kerangka berfikir diatas bisa diketahui bahwasannya Bank Syariah Indonesia mempunyai suatu produk yang suku bunga yang rendah yang dinamakan produk KUR Mikro. Pembiayaan KUR mempunyai peranan yang penting untuk pelaku usaha. Produk pembiayaan ini disalurkan dengan tujuan untuk membantu pelaku usaha yang memiliki keterbatasan modal untuk mengembangkan usahanya. Setelah disalurkan. Pembiayaan tersebut kepada pelaku usaha diharapkan dapat mempergunakannya sebagai tambahan modal usaha untuk pembelian bahan produksi jumlah produksi meningkat.