

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Peran

1. Pengertian Peran

Peran adalah seperangkat tingkah laku yang diharapkan oleh orang lain terhadap seseorang sesuai kedudukannya dalam suatu sistem.¹

Peran merupakan aspek dinamis kedudukan, yaitu seseorang yang melaksanakan hak-hak dan kewajibannya. Suatu peran mencakup paling sedikit tiga hal berikut ini:

- a. Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat.
- b. Peran merupakan suatu konsep perihal yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
- c. Peran juga dapat diartikan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur sosial.²

Peran dapat membimbing seseorang dalam berperilaku. karena fungsi peran adalah sebagai berikut:

- a. Memberi arah pada proses sosialisasi.
- b. Pewarisan tradisi, kepercayaan, nilai-nilai, norma-norma dan pengetahuan.
- c. Dapat mempersatukan kelompok atau masyarakat.
- d. Menghidupkan sistem pengendali dan kontrol, sehingga dapat melestarikan kehidupan masyarakat.³

¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 1991, hlm. 538.

² Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm. 217.

³ J. Dwi Narwoko-bagong Suwanto, *Sosiologi Teks dan Pengantar*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm. 140.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai 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 muntahiyah bit iamluk*; (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*; (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*; dan (e) transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa; berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah serta atau 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.⁴

Istilah pembiayaan pada intinya berarti berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Nisa [4]: 29 dan Surat Al-Ma'idah [5]: 1.⁵

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٥﴾

⁴ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Teras, Yogyakarta, 2014, hlm. 1-2.

⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Manangement*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm. 3.

Artinya: "Hai orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS. An-Nisa: 29).⁶

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ؕ أَحَلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ

عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Artinya: "Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya". (QS. Al-Ma'idah: 1).⁷

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁸

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu dengan hukum Islam.⁹

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank atau lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

⁶ Al-Qur'an Surah an-Nisa' ayat: 29, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jabal, Bandung, 2014, hlm. 83.

⁷ Al-Qur'an Surah al-Ma'idah ayat: 1, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jabal, Bandung, 2014, hlm. 106.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001, hlm. 160.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm. 106.

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah:

- a) Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama dikemudian hari.
- b) Suatu tindakan atas dasar perjanjian dimana dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontraprestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
- c) Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat menggunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu, dan atas pertimbangan tertentu pula.¹⁰

2. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*Mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong-menolong sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Ma'idah [5]: 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

¹⁰ Veithzal Rivai, *ISLAMIC BANKING Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Bumi Aksara, Jakarta, 2010, hlm. 701.

Artinya: “.....Dan tolong-menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong-menolong dalam (menengerjakan) dosa dan pelanggaran.....”

- 2) Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *Mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *Mudharib*.
- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *Mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*Credit Instrument*), sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah [2]: 282.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “Hai orang yang beriman! Jika kamu bermu’amalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis....”

- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul maal* kepada *Mudharib*.
- 5) Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *Mudharib*. Misalnya, pemilik uang memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar dimasa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- 6) Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik dipihak *shahibul maal* maupun pihak *Mudharib*. Risiko di pihak *shahibul maal* adalah risiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersil) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko dipihak *Mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antar lain berupa *shahibul maal* yang dari

bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.¹¹

3. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Secara umum, yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas PMK dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan.

Fasilitas PMK dapat diberikan kepada seluruh sektor/subsektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku serta yang dinyatakan jenuh oleh Bank Indonesia. Pemberian fasilitas pembiayaan modal kerja kepada debitur/calon debitur dengan tujuan untuk mengeliminasi risiko dan mengoptimalkan keuntungan Bank.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisa pemberian pembiayaan antara lain:

- 1) *Jenis usaha*. Kebutuhan modal kerja masing-masing jenis usaha berbeda-beda.
- 2) *Skala usaha*. Besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepada skala usaha yang dijalankan. Semakin besar skala usaha yang dijalankan, kebutuhan modal kerja akan semakin besar.
- 3) *Tingkat kesulitan usaha yang dijalankan*. Beberapa pertanyaan yang harus dijawab dalam melakukan analisis pembiayaan antara lain:

¹¹Veithzal Rivai, *Op. Cit.*, hlm. 4-5.

- a. Apakah proses produksi membutuhkan, tenaga ahli/terdidik/terlatih dengan menggunakan peralatan yang canggih?
 - b. Apakah perusahaan memiliki tenaga ahli dan peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang proses produksi?
 - c. Apakah perusahaan memiliki sumber pasokan bahan baku yang tetap yang dapat menjamin kesinambungan proses produksi?
 - d. Apakah perusahaan memiliki pelanggan tetap?
- 4) *Karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.*
- Dalam hal ini, yang harus ditelaah adalah:
- a. Bagaimana sistem pembayaran pembelian bahan baku?
 - b. Bagaimana sistem penjualan hasil produksi, tunai atau cicilan?

Dalam hal pemberian Pembiayaan Modal Kerja, bank juga harus mempunyai daya analisis yang kuat tentang sumber pembayaran kembali, yakni sumber pendapatan (*income*) proyek yang akan dibiayai. Hal ini dapat diketahui dengan cara mengklasifikasikan proyek menjadi:

- 1) Proyek dengan kontrak
- 2) Proyek tanpa kontrak

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis Pembiayaan Modal Kerja (PMK) dapat dibagi menjadi 5 macam, yakni:

- 1) PMK *Mudharabah*
- 2) PMK *Istishna'*
- 3) PMK *Salam*
- 4) PMK *Murabahah*
- 5) PMK *Ijarah*

Dalam melakukan penetapan akad Pembiayaan Modal Kerja Syariah, proses analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a) Hal pertama dan utama yang harus dilihat bank adalah jenis proyek yang akan dibiayai tersebut apakah memiliki kontrak atau belum.
- b) Jika proyek tersebut memiliki kontrak, faktor berikutnya yang harus dicermati adalah apakah proyek tersebut untuk pembiayaan konstruksi atau pengadaan barang. Jika untuk pembiayaan konstruksi, pembiayaan yang layak diberikan adalah pembiayaan *istishna'*. Namun, jika bukan untuk pembiayaan konstruksi, melainkan pengadaan barang, maka pembiayaan yang patut diberikan adalah pembiayaan *mudharabah*. Jika proyek tersebut bukan untuk pembiayaan konstruksi ataupun pengadaan barang, maka bank tidak layak untuk memberikan pembiayaan.
- c) Dalam hal proyek tersebut tidak memiliki kontrak, maka faktor selanjutnya yang harus dilihat oleh bank adalah apakah proyek tersebut untuk pembelian barang atau penyewaan barang.
 - Jika untuk pembelian barang, hal berikutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berupa *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan *murabahah*. Namun jika bukan *ready stock*, melainkan *goods in process*, yang harus dilihat lagi adalah apakah proses barang tersebut memerlukan waktu kurang dari 6 bulan atau lebih. Jika kurang dari 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*. Namun, jika melebihi 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*.

- Jika untuk penyewaan barang, maka pembiayaan yang diberikan bank adalah pembiayaan *ijarah*.¹²

4. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk 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 melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan

¹²Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Dua*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2004, hlm. 222-224.

merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika, sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka pastilah diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.¹³

¹³ Veithzal Rivai, *Op. Cit.*, hlm. 681-682.

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah (al-bai' bi tsaman ajil) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan).¹⁴

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.¹⁵

2. Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

¹⁴ Adiwirman Karim, *Op. Cit.*, hlm. 88.

¹⁵ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 138-139.

b. Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (HR Ibnu Majah).¹⁶

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu *bai'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.

Syarat *bai' al-murabahah* adalah:

- 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 bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Jika syarat (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Bai' al-murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ini

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hlm. 102.

juga sangat sederhana, sehingga memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Dalam sistem ekonomi saat ini, terdapat kesulitan-kesulitan dalam penerapan *mudharabah* dan *musyarakah* untuk pembiayaan beberapa sektor. Oleh karena itu, beberapa ulama kontemporer membolehkan penggunaan *murabahah* sebagai bentuk pembiayaan alternatif dengan syarat-syarat tertentu.

Dua hal utama yang harus diperhatikan adalah:

- 1) Pada mulanya *murabahah* bukan merupakan bentuk pembiayaan, melainkan hanya alat untuk menghindar dari “bunga” dan bukan merupakan instrumen ideal untuk mengemban tujuan real ekonomi Islam. Instrumen ini hanya digunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses Islamisasi ekonomi, dan penggunaannya hanya terbatas pada kasus-kasus ketika *mudharabah* dan *musyarakah* tidak/belum dapat diterapkan.
- 2) *Murabahah* muncul bukan hanya untuk menggantikan “bunga” dengan “keuntungan”, melainkan sebagai bentuk pembiayaan yang diperbolehkan oleh ulama syariat dengan syarat-syarat tertentu. Apabila syarat-syarat ini tidak dipenuhi, *murabahah* tidak boleh digunakan dan cacat menurut syariat.

Ada beberapa risiko yang harus diantisipasi, antara lain:

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
- d. Dijual, karena *bai' al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas

melakukan apa pun terhadap aset miliknya, termasuk untuk menjualnya.¹⁷

4. Jenis-jenis Murabahah

Murabahah-sesuai jenisnya dapat dikategorikan sebagai berikut:

- a. *Murabahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak, bank menyediakan barang.
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan sebagai berikut:

- 1) Sifatnya mengikat artinya *murabahah* berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesanan.
- 2) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.¹⁸

Dewan Syariah Nasional dalam fatwanya No: 04/ DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyebutkan bahwa ketentuan umum *murabahah* adalah sebagai berikut:

Pertama : Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- a. Lembaga keuangan dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- c. Lembaga keuangan membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

¹⁷ M. Nur Rianto Al arif, *Op. Cit.*, hlm. 150-152.

¹⁸ Sofyan S. Harapan dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, LPFE Usakti, Jakarta, 2010, hlm. 164.

- d. Lembaga keuangan membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama lembaga keuangan itu sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Lembaga keuangan harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Lembaga keuangan kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitannya ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Kedua : Ketentuan murabahah kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada lembaga keuangan.
- b. Jika lembaga keuangan menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Lembaga keuangan kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat dan kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka.

- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak cukup nasabah wajib melunasi kekurangan.

Ketiga : Jaminan dalam murabahah

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam murabahah

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya pada bank.
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan pembayaran dalam murabahah

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda menyelesaikan hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.¹⁹

5. Bentuk-bentuk Akad Murabahah

Bentuk-bentuk akad murabahah, antara lain:

(a) Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

(b) Murabahah kepada Pemesan

Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.²⁰

Beberapa alasan transaksi jual beli *murabahah* mendominasi penyaluran dana bank syariah antara lain:

¹⁹*Ibid.*, hlm. 166.

²⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2015, hlm. 89-90.

1) Mudah diimplementasikan

Perubahan paradigma bukanlah hal yang mudah dilakukan. Sudah ratusan tahun para pelaksana bank syariah memahami bank konvensional, sehingga untuk menjalankan bank syariah pun dimulai dari pengertian dan pemahaman yang selama ini diterapkan dalam bank konvensional. Jual beli *murabahah* dengan cepat, mudah diimplementasikan dan dipahami, karena para pelaku bank syariah menyamakan *murabahah* ini sama dengan kredit investasi konsumtif seperti misalnya kredit kendaraan bermotor, kredit pemilik rumah, dan kredit lainnya. Walaupun kedua jenis transaksi tersebut sangat berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank syariah yang menjalankan transaksi *murabahah* dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.

2) Pendapatan bank dapat diprediksi

Dalam transaksi *murabahah*, bank syariah sudah dapat melakukan estimasi pendapatan yang akan diterima, karena dalam transaksi *murabahah* hutang nasabah adalah harga jual sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok dan porsi keuntungan. Sehingga dalam keadaan yang normal, bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima.

3) Tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam

Dengan adanya *murabahah* yang pembayarannya dilakukan dengan tangguh, maka akan timbul hutang oleh nasabah. Dalam hal ini hubungan bank dan nasabah adalah hubungan hutang piutang. Sehingga dalam keadaan bagaimanapun nasabah harus membayar hutang harga barang yang diperjualbelikan. Bank tidak perlu menganalisa dan mencari sumber pengembaliannya secara khusus, tetapi cukup secara singkat dan global.

4) Menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif

Jika diperhatikan, sepintas memang terdapat persamaan antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Misalnya saja pembiayaan yang diberikan adalah komoditi (barang) bukan uang, dan pembayarannya dapat dilakukan dengan cara tangguh atau cicilan maupun cara lainnya. Namun jika diperhatikan ketentuan fatwa yang ada dan dijalankan sesuai dengan konsep syariahnya, keduanya mempunyai karakteristik yang berbeda.²¹

D. Produktivitas

1. Pengertian Produktivitas

Produktivitas menurut Dewan Produktivitas nasional mempunyai pengertian sebagai sikap mental yang selalu berpandangan bahwa mutu kehidupan sehari-hari ini harus lebih baik dari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini. Sedangkan secara umum seperti yang banyak dalam buku-buku teks tentang produktivitas, produktivitas mengandung arti sebagai perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (*input*).²²

Produktivitas secara umum diartikan sebagai hubungan antara keluaran dengan masukan. Produktivitas adalah ukuran efisiensi produktif. Suatu perbandingan antara hasil keluaran dan masukan, masukan sering dibatasi dengan tenaga kerja, sedangkan keluaran diukur dalam kesatuan fisik, bentuk, dan lain-lain.²³

Produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dapat dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang dipergunakan persatuan waktu. Menurut Terry dalam bukunya Sonny Sumarsosno

²¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2005, hlm. 12-13.

²² Husein Umar, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1998, hlm. 9.

²³ Edi Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Prenada Media Group, Jakarta, 2011, hlm. 99.

mendefinisikan produktivitas sebagai perbandingan antara apa yang dihasilkan dengan apa yang dimasukkan.²⁴

Seorang muslim itu seharusnya sangat menghayati makna yang difirmankan Allah, yang dengan sangat tegas melarang sikap mubadzir karena sesungguhnya kemubadziran itu adalah benar-benar temannya syaitan. Dengan penghayatan tersebut, tumbuhlah sikap yang konsekuen dalam bentuk perilaku yang selalu mengarah pada cara kerja yang efisien (hemat energi) sikap seperti ini merupakan modal dalam upaya untuk menjadikan dirinya sebagai manusia yang selalu berorientasi kepada nilai-nilai produktif, dengan demikian dia selalu berhitung efisien artinya selalu membuat perbandingan antara jumlah keluaran dibandingkan dengan energi (waktu tenaga) yang dia keluarkan.²⁵

Dalam Al-Qur'an Surat Al-Ankabut ayat 69:

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ

Artinya: "Dan orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridloan) kami, benar-benar akan kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. Dan sesungguhnya Allah benar-benar beserta orang-orang yang berbuat baik".²⁶

Menurut Klingner dan Nabaldian dalam bukunya Faustini Cordoso Gomes menyatakan bahwa produktivitas merupakan fungsi perkalian dari usaha pegawai (*effort*) yang didukung dengan motivasi yang tinggi, dengan kemampuan pegawai (*ability*), yang diperoleh melalui latihan-latihan. Produktivitas yang meningkat, berarti performansi yang baik, akan menjadi *feedback* bagi usaha, atau motivasi pekerja pada tahap berikutnya.²⁷

²⁴ Sonny Sumarsono, *Ekonomi Manajemen Sumberdaya Manusia dan Ketenagakerjaan*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2003, hlm. 62.

²⁵ Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam*, Gema Insani Press, Jakarta, 2002, hlm. 129.

²⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Sygma Examedia Arkanleema, Bandung, 2009, hlm. 404.

²⁷ Faustino Cordoso Gomes, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Andi Offset, Yogyakarta, 2003, hlm. 160.

Produktivitas tidak sama pengertiannya dengan produksi. Peningkatan produktivitas mengandung pengertian pertambahan hasil dan perbaikan cara berproduksi, sedangkan peningkatan produksi menunjukkan pertambahan jumlah hasil yang dicapai. Peningkatan produksi tidak selamanya dihasilkan oleh produktivitas, karena produksi dapat meningkat walaupun produktivitasnya menurun atau meningkat. Dengan demikian produktivitas adalah ukuran seberapa baik sumber daya dipadukan dalam organisasi dan digunakan untuk menghasilkan keluaran. Produktivitas berorientasi kepada pencapaian tingkatan prestasi kerja setinggi mungkin dengan pengorbanan sumber daya sekecil mungkin, oleh karena itu produktivitas berfokus kepada pengeluaran dan masukan atau berfokus kepada efektivitas dan efisiensi.²⁸

Dalam memahami produktivitas harus dibedakan dengan produksi. Produksi pada dasarnya hanya berorientasi kepada output. Sedangkan produktivitas mengacu kepada suatu keadaan tingkat perbandingan antara besarnya keluaran dengan besarnya masukan. Dengan demikian hakikat produktivitas tidak hanya terbatas pada produksi, besar biaya, dan prestasi kerja, tetapi justru lebih luas lagi dan bersifat menyeluruh. Produktivitas tidak hanya berorientasi pada peningkatan hasil dari suatu kegiatan organisasi dalam suatu waktu tertentu, melainkan juga menyangkut kemampuan mental untuk dapat meningkatkan kualitas dari produksinya. Hal ini sejalan dengan rumusan dari Dewan Produktivitas Nasional RI yang menjelaskan bahwa:

- 1) Produktivitas mengandung sikap mental yang selalu mempunyai pandangan bahwa kehidupan hari ini harus lebih baik dari hari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini.

²⁸ Haryono Sudriamunawar, *ANGGOTA IKAPI NO. 043/JBA/92*, Mandar Maju, Bandung, 2006, hlm. 67.

- 2) Secara umum produktivitas mengandung pengertian perbandingan antara hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan.

Produktivitas dapat pula diartikan sebagai hasil yang didapat dari setiap proses produksi yang menggunakan satu atau lebih faktor produksi. Produktivitas ini biasanya dihitung sebagai indeks atau rasio output dibanding input dan dapat dinyatakan dalam bentuk fisik (*physical productivity*) dan ukuran finansial (*financial productivity*). Dengan demikian produktivitas dapat diartikan secara bervariasi oleh setiap organisasi tergantung kepada tujuan dan fungsi organisasi yang bersangkutan.

Dari uraian-uraian tersebut di atas jelaslah kiranya bahwa membahas produktivitas mempunyai kesan yang bertentangan, hal ini disebabkan oleh tidak adanya kesamaan secara umum tentang pengertian dari makna dan kata produktivitas itu sendiri serta tolak ukur dalam menghitung tingkat produktivitas. Setiap batasan atau konsep mengenai produktivitas termasuk cara pengukuran serta penerapannya tidak ada satupun yang bebas dari kritik dengan kata lain memiliki kelebihan dan kekurangannya. Keadaan demikian memberikan indikasi bahwa kata produktivitas masih mencari kesepakatan dalam pengertian, konsep, pengukuran maupun penerapannya.

Dari sisi yang lain produktivitas dapat dinyatakan pula sebagai interaksi terpadu antara faktor investasi, manajemen dan tenaga kerja. masing-masing faktor dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Investasi, yang paling utama dalam investasi adalah apa yang disebut modal. Modal merupakan denyut nadi yang menggerakkan seluruh proses dalam organisasi. Meskipun demikian agar gerak dari denyut nadi tersebut berjalan efektif dan efisien maka diperlukan cara atau metode yang tepat, cara atau metode ini lazim pula disebut dengan istilah

teknologi. Diharapkan dengan perpaduan antara modal dan teknologi akan terjadi sinergistik yang sangat berpengaruh kepada produktivitas yang diharapkan. Masalah yang sangat erat kaitannya dengan teknologi adalah penelitian yaitu suatu kegiatan yang hanya gampang dikatakan tetapi sulit untuk dilaksanakan. Hal ini dapat dimengerti karena suatu penelitian kadang-kadang menghadapi berbagai kendala dilapangan dalam tahap implementasi hasil penelitian. Meskipun demikian antara modal, teknologi dan penelitian adalah merupakan langkah yang sangat menjamin keberhasilan suatu usaha dalam rangka meningkatkan produktivitas.

- 2) Manajemen, yang paling utama dalam manajemen adalah bagaimana mendayagunakan sumber daya dan sumber dana yang ada agar tercapai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya. Dengan demikian manajemen mempunyai arti bagaimana menggerakkan berbagai sumber, untuk diarahkan kepada upaya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian manajemen mempunyai arti bagaimana menggerakkan berbagai sumber, untuk diarahkan kepada upaya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam manajemen modern sering dijumpai cara kerja yang semakin cepat sebagai akibat dari kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi diberbagai bidang. Berbagai kemajuan terutama kemajuan dibidang teknologi perlu diikuti oleh pembinaan yang sejalan dari sumber daya manusia dalam mengantisipasi kemajuan tersebut. Jika hal ini tidak dilakukan maka niscaya perkembangan teknologi tidak bisa diikuti oleh kemampuan tenaga sumber daya manusia yang pada akhirnya akan menjadi kendala dalam menerapkan teknologi itu sendiri.

Secara nyata dalam mengimbangi teknologi perlu kiranya ditempuh berbagai upaya diantaranya adalah menggalakan fungsi dan peran pendidikan dan latihan sehingga setiap kemajuan dibidang teknologi segera diikuti oleh proses pendidikan dan latihan. Dengan cara demikian diharapkan setiap perkembangan dalam bidang teknologi akan selalu dapat diikuti dengan sebaik-baiknya. Dari pendidikan, latihan dan pengembangan sumber daya manusia, maka akan lahir sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan teknik dan kemampuan manajerial. Kedua kemampuan ini sangat diperlukan dalam rangka mengimbangi kemajuan dibidang teknologi yang pada akhirnya akan menunjang produktivitas organisasi yang bersangkutan. Sumber daya manusia yang berkemampuan teknik artinya tenaga kerja yang mempunyai kualifikasi tertentu, terampil dan ahli dibidang teknik. Sedangkan sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan manajerial adalah sumber daya manusia yang mampu mengadakan atau melakukan kegiatan-kegiatan analisis kuantitatif dan kualitatif dalam rangka pemecahan masalah-masalah yang dihadapi oleh organisasi.

- 3) Tenaga kerja, beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam tenaga kerja diantaranya adalah:
 - a. Motivasi, yaitu sikap rasa memiliki yang tinggi, loyalitas dan etos kerja mendukung produktivitas.
 - b. Hubungan insustrial yang serasi dan harmonis dalam suasana penuh keakraban sehingga tidak ada kesan yang satu lebih penting dari yang lainnya.²⁹

²⁹*Ibid.*, hlm. 69-72.

2. Faktor-faktor Penentu Produktivitas

Ada beberapa faktor yang menentukan besar kecilnya produktivitas suatu instansi antara lain:

- a. *Knowledge*
- b. *Skills*
- c. *Abilities*
- d. *Attitude*
- e. *Behaviors*

Pengetahuan dan keterampilan sesungguhnya yang mendasari pencapaian produktivitas. Ada perbedaan substansial antara pengetahuan dan keterampilan. Konsep pengetahuan lebih berorientasi pada intelegensi, daya pikir dan penguasaan ilmu serta luas sempitnya wawasan yang dimiliki seseorang. Dengan demikian pengetahuan adalah merupakan akumulasi hasil proses pendidikan baik yang diperoleh secara formal yang memberikan kontribusi pada seseorang di dalam pemecahan masalah, daya cipta, termasuk dalam melakukan atau menyelesaikan pekerjaan. Dengan pengetahuan yang luas dan pendidikan tinggi, seorang pegawai diharapkan mampu melakukan pekerjaan dengan baik dan produktif.

Keterampilan adalah kemampuan dan penguasaan teknis operasional mengenai bidang tertentu, yang bersifat kekaryaan. Keterampilan diperoleh melalui proses belajar dan berlatih. Keterampilan berkaitan dengan kemampuan seseorang untuk melakukan suatu penyelesaian pekerjaan-pekerjaan yang bersifat teknis, seperti keterampilan komputer, keterampilan bengkel, dll. Dengan keterampilan yang dimiliki seorang pegawai diharapkan mampu menyelesaikan pekerjaan secara produktif.

Abilities atau kemampuan terbentuk dari sejumlah kompetensi yang dimiliki oleh seorang pegawai. Konsep ini jauh lebih luas, karena dapat mencakup sejumlah kompetensi. Pengetahuan dan keterampilan termasuk faktor pembentuk kemampuan. Dengan

demikian apabila seseorang mempunyai pengetahuan dan keterampilan yang tinggi, diharapkan memiliki *ability* yang tinggi pula.

Sangat erat hubungan antara kebiasaan dan perilaku. Attitude merupakan suatu kebiasaan yang terpolakan. Jika kebiasaan yang terpolakan tersebut memiliki implikasi positif dalam hubungannya dengan perilaku kerja seseorang maka akan menguntungkan. Arti yang dimaksudkan di atas, apabila kebiasaan-kebiasaan pegawai adalah baik, maka hal tersebut dapat menjamin perilaku kerja yang baik pula. Dapat dicontohkan disini misalnya seorang pegawai mempunyai kebiasaan tepat waktu, disiplin, simple, maka perilaku kerja juga baik, apabila diberi tanggung jawab akan menepati aturan dan kesepakatan. Dengan demikian perilaku manusia juga akan ditentukan oleh kebiasaan-kebiasaan yang telah tertanam dalam diri pegawai sehingga dapat mendukung kerja yang efektif atausebaliknya. Dengan kondisi pegawai tersebut, maka produktivitas dapat dipastikan akan dapat terwujud.³⁰

E. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Undang-Undang tentang Usaha Kecil memberikan batasan usaha kecil adalah usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah).
3. Milik Warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah dan Usaha Besar.

³⁰ Ambar Teguh Sulistyani dan Rosidah, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Konsep, Teori dan Pengembangan dalam Konteks Organisasi Publik*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2003, hlm. 200-201.

5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi. (UU No.9 tahun 1995, pasal 5 ayat (1)).

Sementara itu kriteria yang digunakan oleh Departemen tenaga Kerja dan Badan Pusat Statistik adalah menggunakan kriteria tenaga kerja (TK), yakni usaha mikro atau rumah tangga menggunakan tenaga kerja 1-4 TK, usaha kecil menggunakan 5-19 TK, dan usaha menengah mempekerjakan sekitar 20-99 TK.³¹

Selanjutnya jika ditinjau struktur konfigurasi ekonomi Indonesia secara keseluruhan, dari 39,72 juta unit usaha yang ada, sebesar 39,71 juta (99,97%) merupakan usaha ekonomi rakyat atau sering disebut usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Menyadari realitas ini, memfokuskan pengembangan ekonomi rakyat terutama pada usaha mikro merupakan hal yang sangat strategis untuk mewujudkan *broad based development* atau *development through equity*.

Di samping mengakomodasi pemerataan seperti disebut di atas, mengembangkan kelompok usaha ini secara riil strategis, setidaknya dilihat beberapa alasan yaitu:

1. Mereka telah mempunyai kegiatan ekonomi produktif sehingga kebutuhannya adalah pengembangan dan peningkatan kapasitas bukan penumbuhan, sehingga lebih mudah dan pasti.
2. Apabila kelompok ini diberdayakan secara tepat, mereka akan secara mudah berpindah menjadi sektor usaha kecil.
3. Secara efektif mengurangi kemiskinan yang diderita oleh mereka sendiri, maupun membantu pemberdayaan rakyat kategori fakir miskin, serta usia lanjut dan muda.

Dalam hal mengurangi kemiskinan tampaknya usaha mikro dan kecil ini tidak bisa disangsikan, karena telah terbukti dari waktu ke waktu perannya sangat strategis.

³¹ Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, Pustaka Rizki Putra, Semarang, 2013, hlm. 59.

Usaha mikro mampu mengurangi kemiskinan baik kemiskinan dari kelompok sangat miskin, kelompok miskin lama maupun kelompok miskin baru melalui bisnis skala mikro-kecil.³² Melihat peran dari usaha mikro yang sangat strategis, timbul pertanyaan: mengapa usaha ini kebanyakan sulit berkembang?

Untuk menelusuri hal tersebut, tabel berikut menunjukkan berbagai persoalan yang menjerat para pengusaha mikro. Bagi pengusaha mikro, persoalan permodalan ternyata merupakan masalah yang utama.

Pada tabel berikut ini terlihat jelas bahwa persoalan permodalan adalah persoalan utama usaha mikro kecil, baik industri kecil rumah tangga maupun industri kecil. Industri Kecil Rumah Tangga adalah Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan dengan melibatkan tenaga kerja 1 sampai dengan 4 orang.

Tabel 2.1
Jenis Kesulitan Usaha Mikro

Jenis Kesulitan	IKR	IK
1. Kesulitan modal	40,48%	36,63%
2. Pengadaan bahan baku	23,75%	16,76%
3. Pemasaran	16,96%	4,43%
4. Teknik produksi dan manajemen	3,07%	26,89%
5. Persaingan	15,74%	17,36%

Sumber: Data BPS 1998, diolah Bambang Ismawan (2003)

IKR: Industri Kecil Rumah Tangga, IK: Industri Kecil

Adapun ciri-ciri usaha mikro dan contoh usaha mikro sebagai berikut:

1. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.

³² *Ibid*, hlm. 60.

3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
4. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
5. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
6. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh usaha mikro antara lain:

1. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
2. Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat pertanian dan perkebunan.
3. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dan lain-lain.
4. Peternakan ayam, itik, dan perikanan.
5. Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).³³

Sementara itu Industri Kecil adalah Usaha-Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-Undang No.9 Tahun 1995 adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta, dan mempunyai nilai penjualan per tahun sebesar Rp. 1 miliar atau kurang. Serta memiliki tenaga kerja, menurut BPS, sebanyak 5 sampai dengan 19 orang tenaga kerja.

³³ *Ibid.*, hlm. 61-62.

Adapun ciri-ciri industri kecil/usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
2. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
5. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
6. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

Contoh industri kecil/usaha kecil antara lain:

1. Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja.
2. Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
3. Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
4. Peternakan ayam, itik dan perikanan.
5. Koperasi berskala kecil.³⁴

F. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan penelitian **Sri Dewi Yusuf** yang berjudul “*Peran Strategi Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat*”,

³⁴ *Ibid.*, hlm. 61-62.

maka dapat disimpulkan bahwa peran strategis yang ditunjukkan BMT sebagai alternatif wadah simpan pinjam dan bermitra kerja, telah mampu menumbuhkan respon positif baik secara moril maupun material. Kepercayaan yang telah ada, dinyatakan dengan realitas dana yang telah dipercayakan BMT kepada para pengusaha kecil untuk dikelola dalam rangka membantu dan meningkatkan produktivitas para usaha mikro tersebut. Berpijak dari berbagai peran dan keberhasilan BMT dalam pemberdayaan perekonomian umat bahwa secara ekonomi dan keuangan, BMT layak diperhitungkan dan signifikan dalam meningkatkan ekonomi rakyat. Alternatif (pilihan) menjadikan BMT sebagai sebuah lembaga keuangan terpercaya, dalam arus perekonomian modern, makin terbuka bagi umat Islam.³⁵

2. Berdasarkan penelitian **Mochamad Rachman, Abdurrahman Kasdi** yang berjudul "*Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kudus*" berkesimpulan bahwa;

Warung Mikro BSM Kudus memberikan pembiayaan mikro kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus dengan prinsip syariah. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli (*al tijarah*) dimana penjual dalam hal ini menyatakan harga beli beserta keuntungan (*margin*), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sedangkan sebagai pembeli adalah nasabah.

Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam mengatasi kendala pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya dalam permodalan sebagai tambahan modal kerja dan investasi pengembangan usaha. Dengan teratasinya masalah tersebut, ternyata para pelaku UMKM dapat meningkatkan omset penjualannya, sehingga keuntungan yang diperolehpun meningkat dan terjadi peningkatan asset para nasabah.

³⁵ Sri Dewi Yusuf, "*Peran Strategi Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat*", Jurnal Al-Mizan, Volume. 10 Nomor 1, Juni 2014.

Pada intinya Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Faktor pendukung implementasi Warung Mikro BSM Kudus meliputi: Bank Syariah Mandiri sebagai induknya telah dikenal masyarakat, memiliki sarana dan prasarana yang memadai, serta produk pembiayaan yang ditawarkan memiliki banyak keunggulan (plafond, angsuran margin proses hingga akad yang digunakan). Selain itu, warga Kabupaten Kudus mayoritas beragama Islam dan memiliki jiwa wirausaha yang tinggi sehingga banyak pelaku UMKM. Adapun faktor penghambatnya adalah: masih rendahnya kualitas sumber daya manusia, kerja sama tim yang kurang solid, penerapan sistem kerja *outsourcing*, pembinaan SDM yang belum optimal dan efektif. Selain itu, masih adanya anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama, masyarakat belum tahu pembiayaan berprinsip syariah dan adanya banyak saingan (kompetitor).³⁶

3. Berdasarkan penelitian **Nurul Sa'diyah, Sholahudin Fatchurrahman** yang berjudul "*Implementasi Pembiayaan Murabahah (Studi di PT. BPRS Tanmiya Artha Kediri)*" berkesimpulan sebagai berikut:
 - a. Pelaksanaan perjanjian pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Tanmiya Artha dapat dikatakan telah sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam, karena dalam pelaksanaan dan prosesnya telah menggunakan hukum Islam sebagai landasan dan acuan dalam melakukan akad pembiayaan. Kesesuaian dengan prinsip hukum Islam dapat dilihat dari akad pembiayaan yang kemudian dituangkan di dalam standart contrac, yang terdiri dari: subyek dan obyek perjanjian, kedua harga jual plus margin keuntungan, jaminana, akad wakalah (kuasa) dan mengenai berakhirnya perjanjian. Hukum Islam yang dimaksudkan dalam hal ini adalah prinsip-prinsip syariah yang telah tercantum di dalam Al-Qur'an,

³⁶ Mochamad Rachman dan Abdurrahman Kasdi, "*Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kudus*", Jurnal Ekonomi Syariah, Equilibrium, Vol. 3, No. 2, Desember 2015.

Hadits dan kaidah fiqih yang kemudian dikembangkan dalam ijtihad, dan diperjelas dalam fatwa Dewan Syariah Nasional.

- b. Penyelesaian kasus didalam pembiayaan murabahah di PT. BPRS Tanmiya Artha telah menggunakan aturan yang dikandung di dalam UU perbankan syariah dan aturan lain yang sesuai dengan prinsip Hukum Islam yang lebih mengutamakan jalan musyawarah dan kekeluargaan demi tercapainya penyelesaian yang berakhir dengan baik dan bijaksana. Dan kewajiban mudharib lebih besar daripada haknya, sehingga apabila terjadi pembiayaan bermasalah, maka nasabah tetap harus membayar pembiayaan itu, karena tidak ada klausula yang menyatakan bank menanggung kerugian ketika terjadi pembiayaan yang macet.³⁷

4. Berdasarkan penelitian **Muhammad Soekarni** yang berjudul "*Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha*" berkesimpulan bahwa kinerja pembiayaan BUS dan UUS secara makro cukup menggembirakan. Prestasi ini ditunjukkan oleh tiga indikator berikut. *Pertama*, laju pertumbuhan pembiayaan yang disalurkan lebih tinggi dibandingkan dengan laju pertumbuhan kredit perbankan nasional. *Kedua*, nilai pembiayaan non lancar masih berada dalam batas aman yang ditetapkan BI (dibawah 5 persen) dan untuk cenderung semakin kecil pada dua tahun terakhir. *Ketiga*, penyaluran pembiayaan oleh BUS dan UUS untuk keperluan pembiayaan modal kerja dan investasi yang terus bertambah.

Namun demikian, ada beberapa catatan yang perlu mendapat perhatian pemerintah dan pihak manajemen perbankan syariah. *Pertama*, alokasi pembiayaan untuk konsumsi telah mengalami pertumbuhan yang sangat cepat semenjak tahun 2008. Hal ini menyebabkan porsi pembiayaan konsumsi mulai mendominasi struktur pembiayaan BUS dan UUS menurut jenis penggunaan sehingga porsi pembiayaan untuk

³⁷ Nurul Sa'diyah dan Sholahudin Fatchurrahman, "*Implementasi Pembiayaan Murabahah (Studi di PT. BPRS Tanmiya Artha Kediri)*", Jurnal Ilmu Hukum, MIZAN, Volume 02, Nomor 02, Desember 2013.

menopang kegiatan produktif mulai mengalami penurunan. *Kedua*, terkait dengan skim pembiayaan yang masih mendominasi oleh akad berbasis perdagangan, terutama *murabahah*. Meskipun hal ini tidak salah secara hukum dan ketentuan fikih, namun idealnya, akad yang berbasis penyertaan modal seyogyanya makin didorong agar kehadiran perbankan syariah menjadi lebih berarti dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pendapatan. *Ketiga*, masih terkonsentrasinya pembiayaan pada UKM dan sektor jasa. Idealnya perbankan syariah kedepannya semakin mendorong pembiayaan secara berimbang baik antara kelompok usaha (UKM dan selain UKM), maupun untuk sektor jasa dengan sektor *tradable* seperti pertanian, pertambangan dan perindustrian.

Sementara itu, karakteristik pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Berkah hampir sejalan dengan gambaran dan karakteristik pembiayaan BUS dan UUS secara keseluruhan. Nilai pembiayaan Bank Syariah Berkah telah mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan, namun sumbangannya pada total pembiayaan BUS dan UUS masih relatif kecil. Skim pembiayaan sangat didominasi oleh akad *murabahah*. Sedangkan porsi akad *mudharabah* masih sangat kecil dan jauh dibawah porsi akad *mudharabah* BUS dan UUS. Hal ini terkait erat dengan strategi yang dijalankan Bank Syariah Berkah dalam pembiayaan yang lebih fokus pada bisnis ritel konsumtif. Sedangkan pembiayaan untuk UMB masih relatif kecil yaitu dibawah 20 persen, meskipun potensi pembiayaan untuk segmentasi menengah besar cukup tinggi. Hal ini dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain masih relatif kecilnya asset yang dimiliki Bank Syariah Berkah; analisa kelayakan untuk pembiayaan UMB harus lebih tajam dan lebih *complicated*; keinginan mengoptimalkan intermediasi ke daerah-daerah untuk pembiayaan mikro dan ritel; dan margin atau bagi

hasilnya yang kurang menarik dibandingkan dengan margin yang dijanjikan pembiayaan ritel untuk UMKM.³⁸

5. Berdasarkan penelitian **Mahbub, Abdi Fauzi Hadiono** yang berjudul “*Analisis Penerapan Murabahah Sebagai Bentuk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi Banyuwangi*” berkesimpulan sebagai berikut:

- a. Bentuk perjanjian (akad) pembiayaan murabahah dan hal-hal yang tidak boleh diabaikan dalam pembuatan perjanjian (akad) pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:
 - a) Harus memenuhi syarat-syarat murabahah
 - b) Harus memenuhi rukun murabaha terlebih dahulu, apabila syarat dan rukun sudah dipenuhi selanjutnya
 - c) Isi akad perjanjian pembiayaan murabahah
- b. Perjanjian pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Rogojampi sangat sesuai dengan Undang-Undang dan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSNMUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000.
- c. Faktor yang menjadi resiko pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Rogojampi adalah dari pihak bank sebagai pemberi pembiayaan dan dari pihak nasabah sebagai penerima pembiayaan. Resiko pembiayaan merupakan risiko yang timbul akibat dari nasabah yang gagal atau tidak mampu dalam mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan.³⁹

³⁸ Muhammad Soekarni, “*Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha*”, Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Vol. 22, No. 1, 2014.

³⁹ Mahbub dan Abdi Fauzi Hadiono, “*Analisis Penerapan Murabahah Sebagai Bentuk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi Banyuwangi*”, Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis Vol. 1. No. 1. Januari 2015, ISSN 2460-0083.

Terdapat persamaan dan perbedaan terhadap penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan penulis, antara lain sebagai berikut:

Tabel 2.2
Tabel Persamaan dan Perbedaan Penelitian

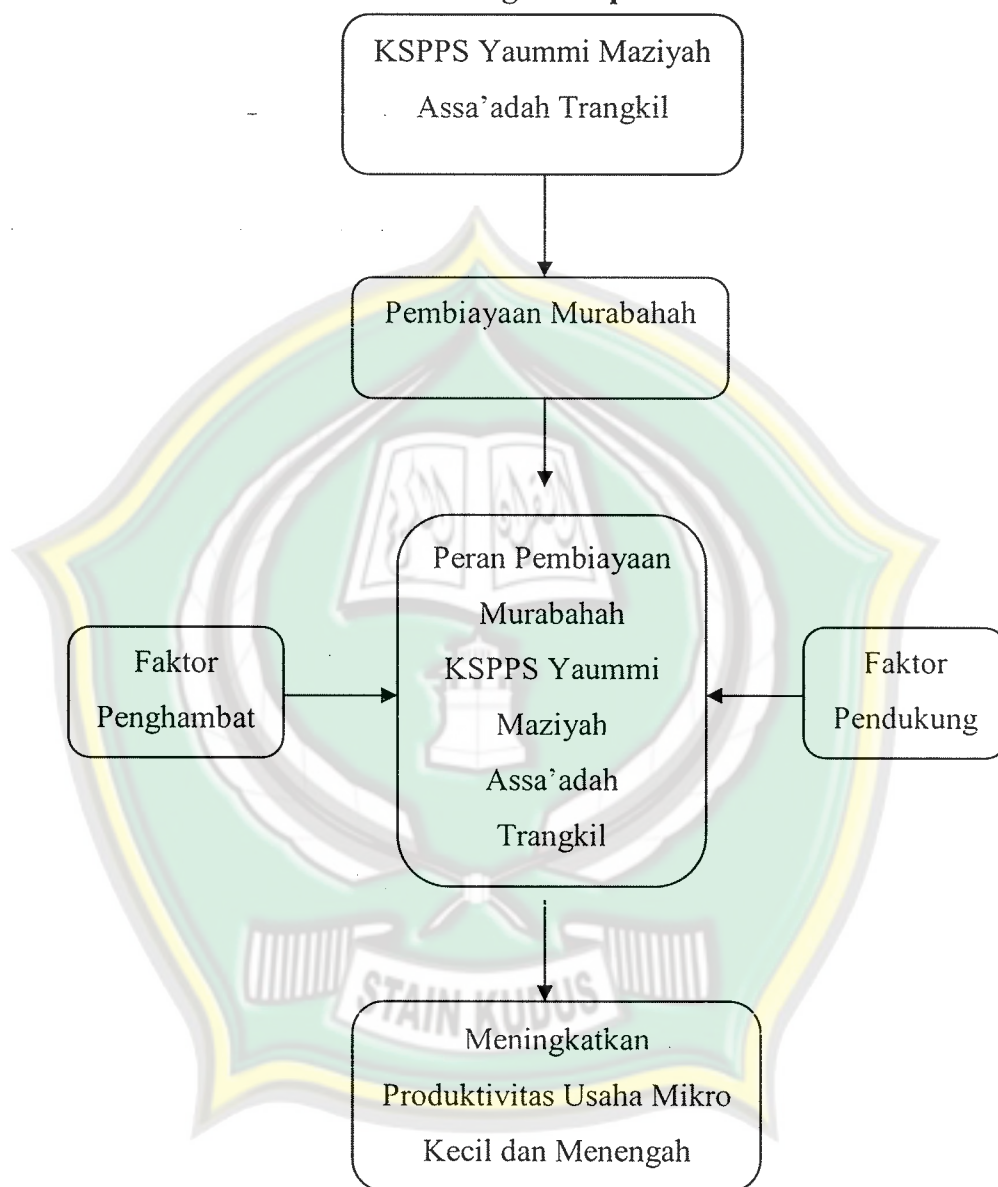
No.	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Peran Strategi <i>Baitul Maal Wa-Tamwil</i> (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat	Sama-sama melakukan praktek pembiayaan dalam upaya pemberian modal usaha kepada masyarakat.	Memiliki tujuan penelitian yang berbeda dimana dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran BMT keseluruhan dalam meningkatkan ekonomi rakyat.
2.	Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kudus	Sama-sama melakukan pembiayaan murabahah.	Faktor internal dan eksternal pendukung dan penghambat implementasi pembiayaan murabahah.
3.	Implementasi Pembiayaan Murabahah (Studi di PT. BPRS Tanmiya Artha Kediri)	Sama-sama melakukan pembiayaan murabahah.	Dalam penelitian ini lebih terfokus dalam meneliti pelaksanaan perjanjian pembiayaan murabahah dan penyelesaian kasus di dalam pembiayaan murabahah.
4.	Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha	Sama-sama menganalisis peran pembiayaan dalam mengembangkan dunia usaha.	Analisis pembiayaan dilakukan pada tingkat makro dan mikro.

5.	Analisis Penerapan Murabahah Sebagai Bentuk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi Banyuwangi	Sama-sama melakukan pembiayaan dengan akad murabahah.	Memiliki tujuan penelitian yang berbeda dimana tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana bentuk perjanjian murabahah dan untuk mengetahui apa sajakah yang menjadi faktor resiko pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi.
----	---	---	--

Dari penelitian tersebut diketahui terdapat beberapa teori yang sama dengan penelitian sebelumnya yaitu tentang pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu berkaitan dengan peran pembiayaan murabahah KSPPS Yaummi Maziah Assa'adah dalam meningkatkan produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

G. Kerangka Berpikir

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



Demikian dengan adanya kerangka berfikir dalam penelitian maka dapat memperjelas tentang arah dan tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dan menganalisis peran pembiayaan murabahah KSPPS Yaummi Maziah Assa'adah dalam meningkatkan produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.