

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Seiring dengan perkembangan Lembaga Keuangan Syariah yang saat ini telah mengalami kemajuan yang sangat cepat, menimbulkan minat peneliti untuk melakukan kajian dan penelitian mengenai Lembaga Keuangan Syariah. Berbagai hasil penelitian dan kajian tertuang dalam berbagai literature baik berupa jurnal, essay dan karya ilmiah lainnya.

Adapun penelitian yang pernah dilakukan adalah “Pengaruh Kredit Modal Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sektor Formal” yang ditulis oleh Nurul Inayah, I Ketut Kirya dan I Wayan Suwendra dalam Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, Jurusan Manajemen (Volume 2 tahun 2014) yang bertujuan untuk mengetahui : (1) rata-rata jumlah kredit modal kerja yang diterima oleh pelaku usaha kecil dan menengah, (2) jenis usaha pelaku usaha kecil dan menengah penerima kredit modal kerja, (3) rata-rata pendapatan bersih pelaku usaha kecil dan menengah, dan (4) pengaruh dari kredit modal kerja terhadap pendapatan bersih usaha kecil dan menengah dan besar pengaruhnya. Penelitian ini menggunakan desain penelitian kausal. Subyek penelitian ini adalah pelaku usaha kecil dan menengah sektor formal di Kecamatan Buleleng tahun 2012 dan objeknya adalah jumlah kredit modal kerja dan pendapatan bersih. Hasil penelitian ini adalah

(1) rata-rata jumlah kredit modal kerja modal kerja yang diterima oleh pelaku usaha kecil sebesar Rp 48.457.447,00 dan menengah sebesar Rp 171.666.667,00, (2) jenis usaha pelaku usaha kecil adalah jasa ritel dan hiburan; dan menengah adalah jasa ritel, (3) rata-rata pendapatan bersih pelaku usaha kecil sebesar Rp 45.328.802,00 dan menengah sebesar Rp 163.399.599,00 per bulan untuk tahun 2012, dan (4) kredit modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan bersih dan besar pengaruhnya sebesar 82,4%. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu, penelitian Inayah dkk menganalisis dari segi kredit modal kerja sedangkan penelitian yang dilakukan penulis menganalisis pembiayaan murabahah saja yang diberikan pada anggota usaha mikro.

Penelitian yang selanjutnya adalah dari Jurnal Akuntansi dan Investasi Vol 17 No. 2, Hlm :197-208, Juli 2016, dengan judul “Peran Pembiayaan *Baitul Maal Wat Tamwil* Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional” yang ditulis oleh Fitriani Prastiawati dan Emile Satia Darma. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan pembiayaan yang diberikan oleh *Baitul Maal Wattamwil* terhadap persepsi pengembangan bisnis dan peningkatan kesejahteraan bagi anggota BMT dari sektor mikro. Sampel penelitiannya 119 anggota pembiayaan BMT yang pekerjaannya pedagang pasar tradisional di Kabupaten Bantul. Data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data primer dengan

menyebarkan kuesioner. Analisis data menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM). Hasil menunjukkan bahwa pembiayaan BMT ini tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi perkembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan anggota. Namun, perkembangan usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi peningkatan kesejahteraan anggota. Perbedaannya, penelitian Fitriani dan Emile menganalisis peran pembiayaan BMT secara keseluruhan dan terhadap kesejahteraan anggotanya sedangkan penelitian penulis hanya pembiayaan murabahah saja. Persamaannya keduanya menganalisis tentang perkembangan usaha mikro.

Sedangkan penelitian lain juga dilakukan oleh Muslimin Kara yang berjudul “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah” dalam Jurnal Program Studi Ekonomi Islam UIN Alauddin Makassar. *Ahkam*: Vol. XIII, No. 2, Juli 2013 yang hasilnya adalah perkembangan pembiayaan syariah di Makassar selama tahun 2010-2011 mengalami peningkatan fluktuasi. Pembiayaan perbankan syariah di Makassar belum optimal. Secara rata-rata perkembangan pembiayaan perbankan syariah selama periode Januari-Desember 2010 sebesar 14,23%, sedangkan periode Januari-September tahun 2011 sebesar 18,43%. Terdapat kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah di Makassar dalam pengembangan UMKM yaitu keterbatasan pangsa pasar, sumber manusia yang kapabel,

paradigma perbankan konvensional, kurangnya sosialisasi dan kurangnya jaringan.

Selanjutnya, penelitian yang berjudul “Persepsi Nasabah Mengenai Pengaruh Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah pada BMT Mentari Bumi Kemangkong Purbalingga” dalam Jurnal yang ditulis oleh Dhika Nurfilaeli Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto. *Kompartemen*, Vol. X No. 2, September 2014. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah persepsi nasabah mengenai pembiayaan syariah berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha kecil menengah pada BMT Mentari Bumi Kemangkong Purbalingga atau tidak. Data penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari wawancara dan kuisioner observasi menggunakan metode *random sampling*. Penelitian ini menggunakan uji hipotesis regresi linier sederhana dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0.05$. Kesimpulannya persepsi nasabah mengenai pembiayaan syariah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan UKM.

Penelitian lain dalam skripsi yang ditulis oleh Rani Ernawati dengan judul “Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang) tahun 2012 Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan pendekatan deskriptif-kualitatif. Hasil dari

penelitian ini adalah akad pembiayaan mudharabah yang dilaksanakan KJKS BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat memberikan perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar.

Kemudian penelitian yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT AT-TAQWA Halmahera di Kota Semarang” oleh Fitri Ananda, Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Diponegoro Semarang 2011. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan mudharabah dari BMT AT-TAQWA Halmahera yang meliputi modal usaha, omset penjualan dan keuntungan. Objek penelitiannya yaitu UMK yang menjadi anggota BMT AT-TAQWA Halmahera dengan sampel 75. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan adalah meliputi uji validitas, uji reliabilitas dan uji pangkat tanda *Wilcoxon*. Hasil penelitian ini adalah adanya pembiayaan dari BMT AT-TAQWA Halmahera di kota Semarang maka modal usaha, omset penjualan dan keuntungan Usaha Mikro Kecil (UMK) mengalami peningkatan.

Selain itu, penelitian Henita Sahany dengan berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT EL-SYIFA CIGANJUR” dalam Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2015. Metode analisis data dilakukan dengan metode

analisis regresi linear sederhana yaitu untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dan pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM yang diuji terpisah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah dan mudharabah mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT EL-SYIFA.

Sedangkan dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian terdahulu. Penelitian ini akan membahas tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha mikro anggota di BMT BIF Cabang Bugisan Yogyakarta. Perkembangan usaha mikro anggota di BMT BIF yang diukur melalui indikator-indikator dari perkembangan usaha antara lain dari jumlah barang dagang, jumlah pelanggan, pendapatan, laba usaha, perluasan usaha dengan membuka cabang baru, jumlah tenaga kerja, dan aset setelah menerima atau mendapatkan pembiayaan murabahah untuk perkembangan usaha mereka. Penelitian ini akan menggunakan teknik analisis regresi linier sederhana. Dimana variabel Pembiayaan murabahah sebagai variabel independen (X) dan variabel Perkembangan usaha sebagai variabel dependen (Y).

B. Kerangka Teori

1. *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

BMT menurut Andri Soemitra adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah

(Soemitra, 2009:51). BMT adalah merupakan lembaga keuangan yang mempunyai fokus terhadap pembiayaan usaha mikro yang dijalankan dengan prinsip syariah dalam rangka pengentasan kemiskinan (Al Arif, 2012:317). Secara singkat BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang dibentuk untuk membiayai atau menyediakan dana yang ditujukan kepada usaha mikro berdasarkan prinsip syariah.

Menurut Tohir (2004) BMT memiliki beberapa fungsi dalam rangka mencapai tujuannya, beberapa fungsinya sebagai berikut :

- 1) Mengembangkan sumber daya insani menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam beribadah untuk menghadapi tantangan global;
- 2) Mengorganisir dana agar berputar di masyarakat lapisan bawah;
- 3) Memperkuat daya tahan usaha anggota;
- 4) Mengembangkan kesempatan kerja untuk masyarakat
- 5) Menata dan memadukan program pembangunan untuk masyarakat lapisan bawah.

2. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan dalam arti luas adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah

direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan adalah pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan kepada nasabah (Muhammad, 2005:304). Pembiayaan yaitu penyediaan uang atau tagihan dari pihak yang mempunyai kelebihan dana, berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak yang meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil (Rivai dan Andria, 2008:4).

Pembiayaan merupakan tugas utama bank yaitu memberikan fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak defisit unit (Karim, 2013 : 113). Jadi, pembiayaan dapat diartikan sebagai penyediaan dana. Pembiayaan berarti suatu aktivitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan dana, untuk digunakan dalam aktifitas yang produktif, sehingga anggota dapat melunasi pembiayaan tersebut.

b. Tujuan dan Analisis Pembiayaan BMT

Tujuan pembiayaan yang diberikan BMT kepada pengusaha mikro dan kecil, dalam rangka untuk (Muhammad, 2005:18):

1) Upaya memaksimalkan laba

Setiap melakukan usaha pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai yaitu mendapatkan laba maksimal. Untuk mencapai laba yang maksimal diperlukan dukungan dan modal yang cukup.

2) Usaha meminimalkan resiko

Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pelaku usaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diminimalkan dengan melakukan pembiayaan.

3) Pendayagunaan sumber ekonomi

Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melalui *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Apabila SDA dan SDM ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka diperlukan melakukan pembiayaan

4) Penyaluran kelebihan dana

Dalam masyarakat terdapat pihak yang kelebihan dana dan juga masyarakat yang kekurangan dana. Dengan kaitannya masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan

penyaluran kelebihan dana (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan dana

c. Sistem Pembiayaan BMT

Pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang merupakan *deficit* unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua bagian, yaitu (Syafi'i Antonio, 2011:160) :

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, yaitu dalam hal ini untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk pemenuhan kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi 2 hal, yaitu :

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) dan lain-lain.

3. Tinjauan Umum Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Al-Murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, si penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Murabahah yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Dengan kata lain, penjualan barang dengan nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus* profit (Sudarsono, 2008:69).

Murabahah termasuk kategori jual beli mutlak, karena obyek akadnya adalah barang dan uang. Selain itu termasuk juga dengan jual beli amanah, karena dalam proses transaksinya penjual diharuskan dengan jujur menyampaikan harga perolehan dan keuntungan yang diambil ketika akad (Lathif, 2012).

b. Landasan Hukum Al-Murabahah

1) Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

2) Al-Hadits

Dari Suaib ar-Rumi ra Rasulullah saw bersabda. “Tiga hal yang di dalam terdapat keberkahan : jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan bercampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan unruk dijual” (HR. Ibnu Majah)

c. Syarat Al-Murabahah

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus syah sesuai dengan rukun yang telah 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, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Di Indonesia aplikasi murabahah pada perbankan syariah di dasarkan pada Keputusan Fatwa Dewan Syaiah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Peraturan

Bank Indonesia (PBI). Menurut keputusan fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan murabahah pada perbankan syariah sebagai berikut :

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

e. Teknis perbankan dan Aplikasi dalam Perbankan

- 1) Teknis Perbankan
 - a) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari supplier (pabrik/toko) yang ditambah dengan keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran
 - b) Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam dunia perbankan, murabahah dilakukan dengan pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*)
 - c) Bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh (Sudarsono, 2007 :70).

2) Aplikasi dalam Perbankan

Murabahah kepada pemesan pembelian (KPP) dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik dalam negeri atau luar negeri, misalnya melalui *letter of credit (L/C)*. Di dunia perbankan syariah di Indonesia banyak yang menggunakan murabahah secara berkelanjutan (*roll over/evegeen*), misalnya untuk modal kerja. Namun sebenarnya, murabahah adalah kontrak jangka pendek dengan satukali akad (*one shor deal*) (Syafi'i Antonio, 2001:106).

f. Aplikasi murabahah di Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia

Dalam praktik pembiayaan murabahah terdapat beberapa model yang sering diterapkan dalam perbankan syariah di Indonesia. Hal tersebut karena dipengaruhi oleh faktor yang melatarbelakanginya. Penerapan pembiayaan murabahah dibedakan menjadi tiga tipe penerapan, yaitu : (Lathif, 2012)

- 1) Bank membeli terlebih dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian yang disepakati sebelumnya. Setelah barang tersebut dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah dengan

margin keuntungan yang telah disepakati. Pembelian dapat dilakukan secara tunai ataupun angsuran.

- 2) Hampir sama dengan tipe pertama, namun perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* ke nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada *supplier*. Nasabah yang selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian *murabahah* dengan bank. Pemabayaran dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank, tapi berhutang kepada *supplier*. Walaupun nasabah telah menandatangani perjanjian *murabahah* dengan bank, perjanjian ini tidak mempunyai kekuatan hukum yang kuat karena tidak adanya tanda bukti bahwa nasabah menerima uang dari bank sebagai bukti pinjaman.

Untuk menghindari kejadian ini terjadi maka setelah bank dan nasabah menyetujui perjanjian *murbahah* maka bank akan mentransfer pemabayran barang ke rekening nasabah, kemudian didebet dengan persetujuan nasabah untuk ditransfer ke rekening *supplier*. Maka dengan cara inilah ada bukti bahwa dana pernah ditransfer ke rekening nasabah. Dalam pandangan islam model *murabahah* tipe ini sangat berpeluang melanggar syariah jika bank sebagai

pembeli pertama tidak pernah menerima barang atas namanya tetapi langsung atas nama nasabah. Karena dalam prinsip syariah jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip sudah menjadi milik bank.

- 3) Tipe yang ketiga adalah yang paling sering diterapkan di perbankan syariah di Indonesia. Bank melakukan perjanjian murabahah dengan nasabah. Pada saat bersamaan bank mewakilkan akad (wakalah) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Kemudian dana dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima ini menjadi dasar bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman.

g. Manfaat *Al-Murabahah*

Al-Murabahah memiliki beberapa manfaat, selain itu juga mempunyai risiko yang harus diwaspadai. *Al-Murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah, yaitu adanya keuntungan yang timbul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, murabahah juga sangat sederhana dan mempermudah dalam penanganan administrasinya di dalam bank syariah (Syafi'i Antonio, 2001:106)

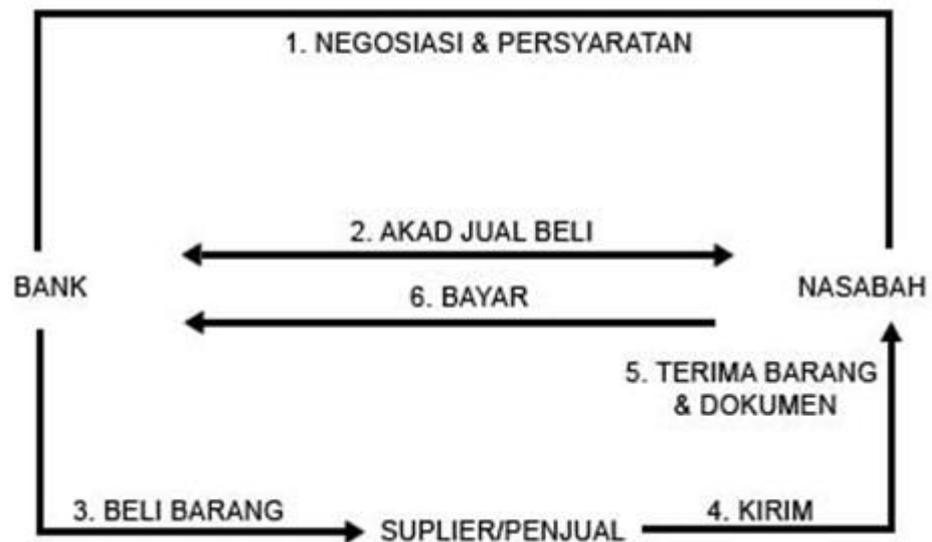
h. Risiko *Al-Murabahah*

Akad murabahah pasti mempunyai beberapa risiko yang harus diwaspadai, beberapa risiko tersebut antara lain sebagai berikut (Syafi'i Antonio, 2001:107) :

- 1) Kelalaian (*default*), yaitu ketika nasabah dengan sengaja tidak membayar angsuran
- 2) Fluktuasi harga komparatif, hal ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar meningkat setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli barang tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena beberapa sebab. Kemungkinan karena terjadi kerusakan dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerima barang tersebut. Oleh karena itu, sebaiknya barang tersebut dilindungi dengan asuransi. Sebab lainnya adalah karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Apabila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Oleh sebab itu, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain
- 4) Dijual, karena pada dasarnya murabahah merupakan jual beli dengan utang, maka ketika kontrak telah

ditandatangani, barang tersebut sudah menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset atau barang tersebut, termasuk menjualnya. Hal itu menyebabkan resiko *default* semakin besar terjadi.

f. Skema Kerja Pembiayaan Murabahah



4. Tinjauan Umum Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Undang-undang terbaru yang dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro, kecil, dan menengah adalah UU No. 20 tahun 2008 dalam pasal 1, yaitu (Nitisusastro,2012 : 268-269) :

- 1) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha

yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

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

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa :

- 1) Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut :
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut :
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp.500.000.000(lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta ruiah)

3) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut :

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah)sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

b. Peran Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Usaha mikro sangat memiliki peran dan fungsi di perekonomian Indonesia.beberapa peran dan fungsi tersebut adalah sebagai berikut : (Muhammad, 2009:35)

1) Penyerapan tenaga kerja, yaitu usaha mikro dapat menyerap sekelompok orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan.

- 2) Pemerataan pendapatan, jumlah usaha mikro di Indonesia sangat banyak dengan berbagai macam usaha mikro yang tersebar. Kondisi ini mengakibatkan banyak masyarakat yang ikut serta dalam usaha mikro tersebut sehingga menghindari terjadinya pengangguran.
- 3) Nilai tambah bagi produk daerah, setiap daerah tertentu pasti mempunyai keunggulan masing-masing berdasarkan letak geografis dan sumber dayanya.
- 4) Peningkatan taraf hidup, dengan adanya lapangan yang tersebar diberbagai sektor, termasuk usaha mikro diharapkan mampu menyerap tenaga kerja, baik tenaga kerja yang menganggur atau tenaga kerja semi menganggur sehingga terciptanya peningkatan pendapatan guna memenuhi kebutuhan mereka.

c. Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Respatiningsih (2011) secara garis besar UMKM dibedakan menjadi beberapa jenis, yaitu :

1) Usaha Perdagangan

Keagenan : agen Koran/majalah, sepatu, pakaian, dan lain-lain;

Pengecer : minyak, kebutuhan pokok, buah-buahan, dan lain-lain;

Ekspor/Impor : produk lokal dan internasional; sektor informal :

pengumpul barang bekas, pedagang kaki lima dan lain-lain.

2) Usaha Pertanian

Meliputi Perkebunan : pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran dan lain-lain; Peternakan : ternak ayam petelur, susu sapi dan Perikanan : darat/laut seperti tambak udang, kolam ikan dan lain-lain.

3) Usaha Industri

Industri makanan/minuman; Pertambangan; Konveksi dan lain-lain.

4) Usaha jasa

Jasa konsultan; perbengkelan; restoran; jasa konstruksi; jasa transportasi; jasa telekomunikasi; jasa pendidikan dan lain-lain

d. Kendala-kendala atau permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kecil mikro dan menengah

Seiring dengan meningkatnya perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia pasti tidak dapat dipisahkan dengan beberapa kendala yang saat ini masih sering terjadi. Berbagai masalah ini muncul berdasarkan perbedaan wilayah atau lokasi, jenis barang atau jasa dan pasarnya. Kendala dan permasalahan tersebut adalah sebagai berikut (Ridwan, 2004 : 24):

1) Aspek Pemasaran

Pengusaha kecil tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik, jangkauan pemasaran sangat terbatas.

Mereka tidak memperlihatkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkan hasil produksinya.

2) Aspek manajemen

Pengusaha kecil biasanya tidak mempunyai pengetahuan dalam pengelolaan usahanya. Sehingga sulit untuk dapat membedakan aset keluarga dengan aset usaha. Perencanaan usaha tidak dilakukan sehingga tidak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode tertentu.

3) Aspek teknis

Berbagai aspek teknis yang masih sering menjadi masalah meliputi : cara berproduksi, sistem penjualan, dan ada tidaknya badan hukum serta perizinan yang lainnya.

4) Aspek keuangan

Kendala yang sering dihadapi oleh pengusaha mikro adalah lemahnya akses permodalan. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi dengan cukup karena pengusaha mikro dan kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan oleh lembaga keuangan formal.

5. **Perkembangan Usaha**

Pengembangan usaha yaitu suatu bentuk usaha terhadap usaha tersebut agar dapat lebih baik lagi. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil atau berkembang dapat dilihat dari beberapa indikator, yaitu dari laba usaha, pelanggan atau pembeli, aset

usaha, jumlah barang dagang dan pendapatan. Besar kecilnya pendapatan dapat digunakan sebagai indikator keberhasilan suatu usaha usaha. Apabila pendapatan suatu usaha meningkat yang diikuti dengan meningkatnya keuntungan dan jumlah pelanggan atau pembeli maka dapat dikatakan usaha tersebut mengalami perkembangan.

Menurut penelitian Sahany (2015) tolak ukur perkembangan usaha dapat dilihat dari pendapatannya, yaitu akan terjadi peningkatan pendapatan apabila terjadi perkembangan usaha. Sedang menurut Sholeh (2008) pengukuran kinerja perusahaan kecil dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pendapatan, dan pertumbuhan pangsa pasar. Selain itu menurut Jeaning dan Beaver.(1997) dalam Sholeh (2008) tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha dapat melalui laba dan tenaga kerja pada perusahaan kecil. Kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keberhasilan dapat dilihat dari (Benedicta, 2003:28) :

1. Peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal
2. Jumlah produksi
3. Jumlah pelanggan
4. Perluasan usaha
5. Perluasan daerah pemasaran

6. Perbaikan sarana fisik, dan

7. Pendapatan

Jadi dalam penelitian ini tolak ukur dalam pengembangan usaha atau perkembangan usaha yaitu:

a. Laba usaha

Laba usaha adalah pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Laba usaha yang semakin meningkat menunjukkan bahwa suatu usaha mengalami perkembangan.

b. Pelanggan atau pembeli

Pelanggan atau langganan merujuk pada individu atau rumah tangga, perusahaan yang membeli barang atau jasa yang dihasilkan dalam ekonomi. Pembeli atau pelanggan adalah seseorang yang terbiasa untuk membeli barang pada suatu toko tertentu.

c. Aset usaha

Aset atau aktiva adalah sumber ekonomi yang diharapkan memberikan manfaat usaha di kemudian hari. Aset itu yaitu semua hak yang dapat digunakan dalam operasi perusahaan. Yang dapat dimasukkan dalam kolom aset salah satunya adalah gedung atau bangunan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha yaitu pertumbuhan suatu perusahaan yang dapat dilihat dari perubahan aset yang dimiliki. Jumlah aset yang dimiliki

perusahaan akan meningkat seiring dengan pertumbuhan perusahaan yang semakin meningkat.

d. Barang dagang

Barang yang tersedia digudang untuk dijual sekarang atau masa depan. Suatu perusahaan mengalami perkembangan apabila produk yang dijual bertambah dan bervariasi.

e. Pendapatan

Pendapatan yaitu jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan.

f. Perluasan Usaha

Suatu usaha atau tindakan yang bertujuan untuk memperbesar suatu usaha yang dijalankan, misalnya memperluas gedung atau toko, membuka cabang baru ditempat lain dan sebagainya.

g. Tenaga Kerja

Jumlah karyawan yang bekerja pada suatu unit usaha dan mampu untuk memproduksi atau menjual barang kepada konsumen.

6. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2011).

Untuk merumuskan hipotesis peneliti melihat dalam penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di BMT Insan Mulia Kota Palembang” yang ditulis oleh Neva Sunba Dena dalam Skripsi Program Studi Ilmu Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor 2015. Hasil penelitiannya yaitu pertama, pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Insan Mulia kepada pengusaha di Kota Palembang memberikan dampak positif terhadap pengeluaran usaha, modal awal, omzet usaha, dan keuntungan usaha. Hal tersebut dibuktikan adanya perbedaan kenaikan yang signifikan dari masing-masing variabel antara sebelum dan sesudah diberikan pembiayaan murabahah. Kedua, pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Insan Mulia berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha nasabahnya.

Seseorang dalam menjalankan usahanya pasti membutuhkan modal. Tambahan modal tersebut sangat penting karena dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Untuk dapat memperoleh tambahan modal tersebut, pelaku usaha dapat melakukan pembiayaan dari lembaga keuangan. Dengan tambahan modal berupa pembiayaan tersebut apabila dikelola dengan baik dapat meningkatkan perkembangan usaha.

Jadi, hipotesis dalam penelitian ini yaitu: “Pembiayaan murabahah berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha mikro anggota KSPPS BMT BIF Cabang Bugisan Yogyakarta”