

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### A. UKM/SME (Usaha Kecil dan Menengah/*Small medium enterprise*)

##### 1. Pengertian UKM/SME

UKM adalah jenis usaha yang paling banyak jumlahnya di Indonesia, tetapi sampai saat ini batasan mengenai usaha kecil di Indonesia masih beragam. Menurut keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil menengah adalah Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu di lindungi untuk mencegah dari persaingan yang tidak sehat. Pengertian kecil didalam usaha kecil bersifat relatif, sehingga perlu ada batasannya, yang dapat menimbulkan definisi-definisi usaha kecil dari beberapa segi.<sup>1</sup>

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan sebesar 1 (satu) miliar rupiah atau kurang. Sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) kini dinilai

---

<sup>1</sup> William Jonathan, Sri Lestari, ” Sistem Informasi Ukm Berbasis Website Pada Desa Sumber Jaya”, Jurnal Teknologi Informasi Dan Bisnis Pengabdian Masyarakat Darmajaya (1) h.16.( 2015)

sebagai salah satu kekuatan ekonomi Indonesia yang cukup signifikan. Secara makro dapat dilihat bahwa potensi yang dimiliki sektor UKM ini sudah cukup besar. Secara umum, pada 2006, sumbangan UKM terhadap Produk Domestic Bruto (PDB) mencapai 53,3%, artinya lebih dari setengah gerak perekonomian Indonesia kini ditopang oleh sektor UKM. Dalam hal penyerapan tenaga kerja, pada 2006 UKM berhasil menyerap tenaga kerja sebanyak 58.4 juta atau sekitar 96.2 % dari total angkatan kerja.<sup>2</sup>

## 2. Karakteristik UKM/SME

Agar dapat membedakan UMKM diperlukan kriteria dan ciri-ciri tertentu dalam menggolongkan UMKM. Menurut Undang- Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM, UMKM digolongkan berdasarkan kriteria sebagai berikut:

### a. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Kriteria usaha mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta termasuk tanah dan bangunan. Atau, sebuah

---

<sup>2</sup> Pitter Leiwakabessy, Fensca F Lahallo, "Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada UMKM Kabupaten Sorong", *Journal of Dedication to Papua Community* (1) h.21,(2018)

usaha dikatakan mikro ketika paling banyak memiliki hasil penjualan tahunan Rp 300 juta<sup>3</sup>.

- Kriteria usaha mikro Menurut Undang- Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau, memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta dan paling banyak Rp 2,5 milyar.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Badan Pusat Statistik, "Usaha Mikro Kecil", Diambil dari <https://www.bps.go.id/subject/35/usaha-mikrokecil.html> subjekViewTab1 pada tanggal 30 desember 2024

<sup>4</sup> Mudrajat Kuncoro, "Usaha Kecil di Indonesia: Profil, masalah dan strategi pemberdayaan", Sumber (1) h.8,(2000)

- Kriteria usaha kecil Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan paling paling pajak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).<sup>5</sup>

c. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kriteria usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta smpa Rp 10 milyar atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2,5 milyar sampai Rp 50 milyar.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Asep Hidayat1), Surya Lesmana2), Zahra Latifah3),” Peran Umkm (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional”, Jurnal Inovasi Penelitian (6) h.6707, (2022)

<sup>6</sup> Mariana Kristiyanti, “Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional”, Majalah Ilmiah Informatika (1), h.63(2022)

- Kriteria usaha menengah Menurut Undang- Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan paling paling pajak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

### 3. Permasalahan UKM/SME

Adapun Permasalahan UKM antara lain :

- a. Biasanya berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum perusahaan
- b. Aspek legalitas usaha lemah
- c. Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku
- d. Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan
- e. berhubungan erat dengan budaya suatu daerah
- f. Kualitas manajemen rendah dan jarang yang memiliki rencana usaha
- g. Sumber utama modal usaha adalah modal Pribadi.

h. Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas.<sup>7</sup>

Maka dari permasalahan tersebut dapat kita identifikasi bahwa UKM mempunyai beberapa kelemahan seperti tidak adanya pengendalian keuangan internal, kelemahan dalam pemasaran produknya, biaya produksi yang tinggi dapat dilihat dari skala produksi yang kecil, jaringan pemasaran yang lemah dan modal yang kecil dalam memulai usahanya. Kelemahan inilah yang menyebabkan pelaku UKM banyak yang menggunakan pembiayaan SME/UKM pada bank-bank syariah.<sup>8</sup>

#### 4. Peranan Penting UKM/SME

Secara umum UKM dalam perekonomian nasional memiliki peran peting sebagai berikut:

- a. sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi.
- b. penyedia lapangan kerja terbesar.
- c. pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Ira Maya Hapsari, "Identifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UKM dan peninjauan kembali regulasi UKM sebagai langkah awal revitalisasi UKM", Permana: Jurnal Perpajakan, Manajemen, Dan Akuntansi (2),h.65,(2014)

<sup>8</sup> Rizaldi Nasri, "Pemberdayaan Ukm Melalui Peran Perguruan Tinggi Guna Memperoleh Pembiayaan Syariah", Universitas muhammadiyah Jakarta(2019), h.260

<sup>9</sup> Exsi wijaya, "Skripsi: peran pembiayaan perbankan syariah bagi ukm di kelurahan simpang tiga kabupaten kaur"(Bengkulu:UINFAS,2021), h.46

Oleh karena itu pemberdayaannya harus dilakukan secara terstruktur dan berkelanjutan, dengan arah peningkatan produktivitas dan daya saing, serta menumbuhkan wirusahawan baru yang tangguh. Salah satu keunggulan UKM adalah, ia terkadang sangat lincah mencari peluang untuk berinovasi untuk menerapkan teknologi baru ketimbang perusahaan-perusahaan besar yang telah mapan. Tak mengherankan jika dalam era persaingan global saat ini banyak perusahaan besar yang bergantung pada pemasok-pemasok kecil-menengah. Sesungguhnya ini peluang bagi kita untuk turut berkecimpung di era global sekaligus menggerakkan sektor ekonomi riil. Dalam buku *Economic Development Todaro* mengemukakan bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi Indonesia pascakrisis sangat bergantung pada kemampuan untuk merealisasikan “pembangunan yang benar-benar beorientasi pada rakyat”. UKM atau koperasi dipilih sebagai representasi ekonomi rakyat karena selain menyerap tenaga kerja sekitar 90 persen, juga karena membeli nilai tambah sekitar 56 persen di mana sektor pertanian memegang peran yang sangat besar (sekitar 70 persen).<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Exsi wijaya, “Skripsi: peran pembiayaan perbankan syariah bagi ukm di kelurahan simpang tiga kabupaten kaur”(Bengkulu:UINFAS,2021), h.47

## B. Pembiayaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam

### 1. Pembiayaan Syariah

#### a. Pengertian Pembiayaan Syariah

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>11</sup>

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang

---

<sup>11</sup> Maltuf Fitri,” Prinsip Kesyariahan Dalam Pembiayaan Syariah”, *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 6 (1), 57-70, 2015

dinyatakan dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.”<sup>12</sup>

b. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

Berdasarkan pada jenis pembiayaan dapat digolongkan pada beberapa jenis, diantaranya:

1. Jenis pembiayaan menurut tujuan penggunaan.

- a. Pembiayaan Konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan, umum, maupun konsumsi pemerintah. Contoh pembiayaan konsumtif misalnya pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi/dinas, pembelian peralatan rumah tangga dan lain-lain<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Qoriah,” Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Multi Barang Dengan Prinsip Jual Beli *Murobahah* Di Bmt Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen”, Skripsi: UIN Walisongo Semarang. H.26, (2017)

<sup>13</sup> Nurnasrina P. Adiyes Putra, “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah” (pekan baru:Cahya Firdaus,2018), h.19.

b. Pembiayaan Komersial, yakni pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial ini dapat digolongkan atas;

1. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja. usaha tertentu, misalnya pembiayaan digunakan untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, biaya-biaya produksi dan lain- lain.
2. Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi (jangka menengah dan panjang), misalnya *merehabilitasi*, modernisasi, perluasan usaha, atau pendirian pabrik baru. Merehabilitasi dan modernisasi contohnya pembelian peralatan produksi dengan model baru yang lebih canggih atau kapasitas yang lebih besar. Perluasan usaha contohnya membuka cabang atau pabrik baru di tempat lain.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Nurnasrina P. Adiyes Putra, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" (pekan baru:Cahya Firdaus,2018), hal 19.

2. Jenis pembiayaan menurut jangka waktu.
- a. Pembiayaan jangka pendek (*short term*), yaitu pembiayaan berdurasi waktu tidak lebih dari 1 tahun. Pembiayaan jenis ini misalnya pembiayaan untuk pertanian yang bersifat musiman, perdagangan musiman, industry, pembiayaan proyek dan lainnya.
  - b. Pembiayaan jangka menengah (*intermediate term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun dan kurang dari 3 tahun.
  - c. Pembiayaan jangka panjang (*long term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 3 tahun, misalnya pembiayaan pengadaan rumah KPR, pembangunan ruko, pabrik dan lain-lain<sup>15</sup>
3. Jenis pembiayaan menurut cara dan sifat penarikannya.
- a. Penarikan sekaligus, yaitu penarikan pembiayaannya dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan.
  - b. Penarikan bertahap sesuai jadwal yang ditentukan, yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara

---

<sup>15</sup> M Irwan, Muaidy Yasin, Abdul Manan, Siti Maryam, "Penyuluhan Jenis-jenis Pembiayaan Syariah Bagi Pedagang Kuliner di Desa Senteluk Kecamatan Batulayar Kabupaten Lombok Barat", Jurnal Abdimas Sangkabira (1), h.106,( 2021)

bertahap sesuai waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek.

- c. Rekening koran (*revolving*), yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindah bukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan.<sup>16</sup>

Sedangkan berdasarkan sifat penarikannya dapat dibedakan atas:

#### 4. Jenis pembiayaan menurut metode pembiayaan.

- a. Pembiayaan *bilateral*, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada satu orang atau satu perusahaan oleh satu bank saja.
- b. Pembiayaan *sindikasi*, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh dua atau lebih. Perbankan untuk membiayai suatu proyek. Perusahaan yang ingin dibiayai lewat *sindikasi* harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku, misalnya proyek yang dikerjakan tergolong besar, ada hubungan yang saling menguntungkan antar bank yang membiayai proyek tersebut, dan salah satu bank *sindikasi* ditunjuk sebagai agen yang mengadministrasikan pembiayaan *sindikasi*.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Nurnasrina P. Adiyes Putra, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" (pekan baru:Cahya Firdaus,2018), hal 19

<sup>17</sup> Nurnasrina P. Adiyes Putra, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" (pekan baru:Cahya Firdaus,2018), hal 20

5. Jenis pembiayaan menurut akad.

- a. Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayaan antara bank dengan nasabah berdasarkan pada prinsip jual beli. Jual beli yang pembayarannya dilakukan secara non tunai atau secara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Akad jual beli yang digunakan bisa *murobahah*, *salam* dan *istishna*.
- b. Pembiayaan dengan akad bagi hasil (*partnership*), yaitu pembiayaan bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan itu misalnya bank menjadi *shohibul mal* yang membiayai seluruh pendanaan dalam usaha tertentu dengan akad *mudharabah*, atau bank dengan nasabah sama-sama menyertakan modalnya dalam usaha tersebut dengan akad *musyarokah*.
- c. Pembiayaan dengan akad sewa menyewa atau sewa beli, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah. Sewa-menyewa memakai akad *ijaroh* dan sewa beli menggunakan akad *ijaroh mumtahia bit thamlig (IMBT)*.
- d. Pembiayaan dengan akad pinjam meminjam berdasarkan akad *qordh*. Pembiayaan jenis ini

berlaku prinsip *qardh* dimana bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayaan yang diberikan. Namun pembiayaan ini bisa digunakan untuk menunjang atau penghantar akad yang lainnya, misalnya dalam produk *take over* nasabah dari bank konvensional ke bank syariah, bank syariah terlebih dahulu melunasi hutang nasabah ke bank konvensional lewat akad *qardh*, setelah itu baru kemudian disepakati akad ke dua dan berikutnya antara nasabah dengan bank syariah.

6. Jenis pembiayaan menurut cara pembayarannya.

- a. Pembiayaan dengan pembayaran angsuran
- b. Pembiayaan dengan Pembayaran sekaligus pada saat jatuh tempo<sup>18</sup>

c. Unsur-unsur Pembiayaan Syariah

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 dikeembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

---

<sup>18</sup> Mariya Ulpah, "Konsep pembiayaan dalam perbankan syariah", Madani Syari'ah (2), h.160, (2020)

Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah;<sup>19</sup>

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong.
- b. Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*. Janji membayar tersebut berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen.
- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*
- e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur *esensial* pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul mal* maupun dilihat dari *mudharib*
- f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dari pihak *shahibul mal* maupun *mudharib*. Resiko dari pihak

---

<sup>19</sup> Rahmat Ilyas, “Analisis sistem pembiayaan pada perbankan syariah”, Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah (1), h.66, (2018)

*shahibul mal* adalah resiko gagal bayar (*risk of default*) baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidakmampuan bayar. Resiko dari pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul mal* yang dari bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan<sup>20</sup>

#### d. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan Syariah

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan. Pembiayaan ditujukan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.<sup>21</sup>

Menurut Kasmir tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

---

<sup>20</sup> Erlindawati, "Prinsip manajemen pembiayaan syariah", jurnal ilmu ekonomi, (2019), h.87

<sup>21</sup> Sedinadia Putri, "Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia", Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah (2), h.11, 2021

1. Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang diinginkan.
2. Membantu pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sector usaha yang nyata. Usaha berkembang akan meningkatkan penerimaan pajak, memperluas lapangan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa. Sehingga dengan ini pemerintah akan mendapatkan devisa yang semakin menguatkan suatu negara itu sendiri.
3. Membantu usaha nasabah. Pembiayaan yang dikucurkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan usaha dan pendapat masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam hal ini pihak lembaga keuangan dapat menjadi sarana bagi para nasabah untuk mendapatkan modal yang diinginkan<sup>22</sup>

Sedangkan menurut Veithzal Riva'I, tujuan pembiayaan adalah:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih.
- b. *Safety*, keamanan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan

---

<sup>22</sup> Kasmir, op.cit, h.106

*profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan.<sup>23</sup>

Berdasarkan Fungsi Pembiayaan, keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional
3. Karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
4. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan

Selain itu pembiayaan juga berfungsi sebagai:

- a. Meningkatkan *utility* (daya guna) modal dan barang,
- b. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- c. Menimbulkan gairah usaha masyarakat
- d. Alat stabilitas ekonomi

---

<sup>23</sup> Veithzal Riva'I Prof.Dr.H. MBA, dan Andria Permata Veithzal, MBA., loc.cit, h.6

e. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

f. Alat hubungan internasional<sup>24</sup>

## 2. Prinsip Dasar Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan syariah, terdapat dua prinsip yang digunakan yaitu prinsip bagi hasil dan prinsip jual beli<sup>25</sup>.

Ada beberapa kebaikan yang terkandung dalam prinsip jual beli dalam perbankan syariah diantaranya terdapat barang yang diperjual belikan sebagai nilai dasar tujuan pembiayaan pada sektor rill. Sampai diakhir akad, harga akan tetap dan tidak berubah sesuai dengan yang disepakati. *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna* merupakan beberapa prinsip dalam jual beli. Prinsip *murabahah* merupakan prinsip yang bisa dilakukan menggunakan angsuran dan secara tunai. Dalam transaksi *murabahah* penjual dan pembeli terdapat kesepakatan, dimana penjual menyebutkan barang yang akan dijual pada pembeli termasuk dengan harganya, selain itu penjual juga mengambil keuntungan dari penjualan tersebut. Secara operasional, keuntungan yang diambil dari harga pokok telah disepakati antara bank dan nasabah dengan cara bank

---

<sup>24</sup> Veithzal Riva'I Prof.Dr.H. MBA, dan Andria Permata Veithzal, MBA., loc.cit, h.6

<sup>25</sup> Cicik Mutiah, "Pengaruh pembiayaan jual beli, bagi hasil, dan pembiayaan bermasalah terhadap kinerja keuangan", Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah (2), h.242, 2020

membeli barang terlebih dahulu yang kemudian dijual kepada nasabah. Guna keperluan layanan investasi, perbankan syariah menggunakan prinsip ini. Setelah adanya pembayaran diawal kemudian barang yang dibeli diserahkan kepada nasabah disebut dengan prinsip salam. Suatu prinsip dimana diperlukan adanya pemesanan terlebih dahulu kemudian dibuatkan pesannya serta pembayaran dimuka atau bisa dengan bertahap termasuk dalam akad pembelian dengan prinsip *Istishna*. Dalam hal pembayaran akad *salam* dan *istishna* itu berbeda. Jika *istishna* pembayaran tidak harus dimuka sedangkan *salam* harus dibayar dimuka.<sup>26</sup>

Adanya Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian diantara kedua belah pihak didalam usaha yang dijalankan dikenal menggunakan akad bersama yaitu disebut dengan prinsip bagi hasil. *Musyarakah* dan *Mudharabah* merupakan jenis bagi hasil. *Mudharabah* merupakan suatu akad dimana dalam pembagian keuntungan dan kerugian dibagi sesuai dengan kesepakatan diawal antara pemilik modal dan pengelola modal dan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. *Profit sharing* dan *revenue sharing* termasuk dalam prinsip pembagian hasil usaha. Sedangkan *musyarakah* merupakan

---

<sup>26</sup> Eka Nuraini Rachmawati, " Akad jual beli dalam perspektif fikih dan praktiknya di pasar modal Indonesia ", *Al-'Adalah* (2), h.785, 2017

suatu akad dengan biaya patungan antara pemilik modal dan pengelola modal yang digunakan untuk usaha produktif dan halal. Pengelola modal diibaratkan sebagai nasabah dan bank sebagai pemilik modal hal tersebut jika dilihat dari segi operasionalnya. Prinsip *musyarakah* sering digunakan dalam pembiayaan proyek pada produk layanan perbankan syariah. Dalam hal pembagian keuntungan atau pembayaran dapat dilakukan secara bertahap ataupun secara langsung pada saat proyek selesai, kemudian pembagian bagi hasil sesuai dengan yang disepakati oleh kedua pihak yang terlibat dalam pembiayaan proyek tersebut.<sup>27</sup>

### 3. Akad *Mudharabah* Dalam Ekonomi Islam

#### a. Definisi *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang dilakukan melalui kerjasama usaha antara dua pihak, di mana pemilik modal/bank (*shahib al-mal*) menyediakan modal 100% sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha/debitur (*mudharib*), dengan mensyaratkan jenis maupun bentuk usaha yang dilakukan. Hal ini berarti bahwa pembiayaan *mudharabah* merupakan Perjanjian pembiayaan/ penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*)

---

<sup>27</sup> H Zaenal Arifin, MKn SH, "Akad *Mudharabah* (penyaluran dana dengan prinsip bagi hasil)", Penerbit Adab, 2021

kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.<sup>28</sup>

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Yetti Afrida, "Pembiayaan *Mudharabah*", FEBI-UIN Imam bonjol padang, hal.50 (2023)

<sup>29</sup> Fariz Al-Hasni, "akad *mudharabah mutlaqah* dalam praktik perbankan syariah" jurnal hukum ekonomi syariah, Universitas Islam Negeri Mataram, hal.209

b. Landasan Islam

a. *Al-qur'an*

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ  
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن  
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: wahai orang-orang yang beriman!  
Jangalah kamu saling memakan harta sesamamu  
dengan jalan yang *batil*, kecuali dengan jalan  
perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka  
di antara kamu” Qs. An-nisa:29<sup>30</sup>

b. *Hadist*

“Telah menceritakan kepada kami Al Hasan bin Ali  
Al Khallal berkata, telah menceritakan kepada kami  
*Bisyar bin Tsabit Al Bazzar* berkata, telah  
menceritakan kepada kami *Nashr bin Al Qasim* dari  
*Abdurrahman bin Dawud* dari *Shalih bin Shuhaib*  
dari Bapaknya ia berkata, Rasulullah SAW bersabda:  
“Tiga hal yang di dalamnya terdapat barakah; jual  
beli yang memberi tempo (secara tangguh),

---

<sup>30</sup> Qur'an kemenag,” Qs. An-nisa:29” 2024

muqaradhah (*mudharabah*), dan campuran gandum dengan jelai (tepung) untuk di konsumsi orang-orang rumah (keperluan rumah), bukan untuk dijual”.<sup>31</sup>

c. Ijma’

*Imam Zailai* sebagaimana yang dikutip oleh *Muhammad Syafi’I Antonio*, telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap *legitimasi* pengolahan harta yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan *spirit* *hadits* yang dikutip *Abu Ubaid*.<sup>32</sup>

c. Rukun dan Syarat mudharabah

Sebagaimana akad pada umumnya, rukun merupakan unsur- unsur yang menentukan terbentuknya akad. Untuk dapat menjadi rukun, sesuatu harus memenuhi syarat sebagai rukun.<sup>33</sup>

Adapun rukun dan syarat yang berlaku dalam mudharabah adalah sebagai berikut:

---

<sup>31</sup> Ibnu Majah, Sunan Ibnu Majah, “Kitab *at- Tijarah*”, terj. Lembaga Ilmu dan Dakwah serta Publikasi Sarana Keagamaan, Ensiklopedia Hadits versi Dekstop: Sunan Ibnu Majah, (Jakarta: Lidwa Pusaka, 2015), no. 2280. Hadis diriwayatkan oleh *Shalih bin Shuhaib*.

<sup>32</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, Bank Syari’ah.hlm. 96

<sup>33</sup> Sri Astutik,”Akad *mudharabah* dalam perbankan syariah”, *Lex Journal: Kajian Hukum & Keadilan* (1), 2017

- a. Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).
- b. Pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut:
  - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara *eksplisit* (*gambling/ tegas*) menunjukkan tujuan kontrak (akad);
  - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak;
  - 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- c. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
  - 1) Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan untuk satu pihak;
  - 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk presentase (*nisbah*) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan *nisbah* harus berdasarkan kesepakatan;

- 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apa pun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- d. Modal ialah sejumlah uang dan atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
    - 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya;
    - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset tersebut harus dinilai pada waktu akad;
    - 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.<sup>34</sup>
  - e. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
    - 1) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif (khusus/terpisah) *mudharib*, tanpa campur tangan

---

<sup>34</sup> Chafi Abdul Latif, "Pembiayaan *Mudharabah* Dan Pembiayaan *Musyarakah* Di Perbankan Syariah", Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah (1), h.22, 2020

- penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan;
- 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan;
  - 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.<sup>35</sup>

#### C. Optimalisasi pembiayaan untuk pengembangan UKM

##### 1. Strategi Optimalisasi Pembiayaan

Optimalisasi pembiayaan adalah upaya untuk memastikan bahwa sumber daya keuangan yang tersedia digunakan secara efektif dan efisien untuk mendukung pertumbuhan usaha, khususnya bagi UKM (Usaha Kecil dan Menengah). Strategi optimalisasi pembiayaan SME (*Small Medium Enterprise*) mencakup berbagai pendekatan yang

---

<sup>35</sup> Muhammad, Manajemen Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan *Return* dan Meminimalkan *Return* dan Meminimalkan Resiko Pembiayaan di Bank Syari'ah sebagai Akibat Masalah *Agency*, ed. ke-1, ( Jakarta: Rajawali, 2008), hlm.58-60, lihat juga Adiwarmanto Karim, Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, cet. ke-7, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 205

bertujuan untuk meningkatkan akses, efektivitas, dan dampak pembiayaan terhadap pengembangan UKM.<sup>36</sup>

Berikut adalah beberapa strategi yang dapat dilakukan:

a. Memperluas Akses Pembiayaan

1. Pengembangan Produk Keuangan

Lembaga keuangan syariah, seperti BPRS, dapat menciptakan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan UKM, seperti pembiayaan berbasis akad *mudharabah, musyarakah, atau murabahah*.

2. Digitalisasi Layanan Keuangan

Pemanfaatan teknologi digital untuk mempermudah proses pengajuan, *verifikasi*, dan pencairan dana pembiayaan. Contohnya adalah penggunaan aplikasi *mobile banking syariah*.

3. Kemitraan dengan Lembaga Pendukung

Bekerjasama dengan pemerintah, koperasi, atau lembaga internasional untuk menyediakan dana tambahan atau jaminan pembiayaan.<sup>37</sup>

b. Peningkatan Literasi Keuangan dan Syariah

1. Pelatihan dan Pendampingan

---

<sup>36</sup> Gurhanawan Gurhanawan, “Strategi Optimalisasi Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Syariah”, *Indonesian Journal of Religion and Society* (1), 59-73, 2020

<sup>37</sup> Ade Chandra, Azhar Affandi, Dadang Suwanda,” Strategi Optimalisasi Sumber Dana Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Bprs Di Provinsi Riau: Pendekatan Analisis *Swot Dan Grand Strategy Matrix*”, Universitas Pasundan, 2023

Memberikan edukasi kepada pelaku UKM mengenai pengelolaan keuangan, prinsip syariah, dan manajemen usaha untuk memastikan pemanfaatan dana yang optimal.

## 2. Peningkatan Pemahaman Akad Syariah

Memberikan pemahaman mendalam mengenai akad seperti mudharabah agar pelaku UKM memahami tanggung jawab dan kewajiban dalam pembiayaan syariah.<sup>38</sup>

### c. Pengawasan dan Evaluasi yang Berkelanjutan

#### 1. *Monitoring* Penggunaan Dana

Lembaga keuangan syariah perlu melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana untuk memastikan dana digunakan sesuai peruntukannya, misalnya untuk pengembangan usaha dan bukan untuk kebutuhan konsumtif.

#### 2. Evaluasi Kinerja UKM

Melakukan evaluasi berkala terhadap kinerja usaha yang dibiayai untuk mengidentifikasi potensi masalah dan memberikan solusi secara tepat waktu.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Hendra Adi Wijaya, Koesmawan Koesmawan, Jafril Khalil, "Strategi Perbankan Syariah Dalam Optimalisasi Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil (Studi Kasus Pt Bprs Al Salaam Amal Salman) *Liquidity: Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen* (2), h.139, 2019

<sup>39</sup> Gurhanawan Gurhanawan, "Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah", *Indonesian Journal of Religion and Society* (1), h.73, 2020

d. Meningkatkan Efisiensi Proses Pembiayaan

1. Penyederhanaan Proses Administrasi

Mengurangi persyaratan administrasi yang rumit tanpa mengurangi aspek kehati-hatian, sehingga UKM lebih mudah mengakses pembiayaan.

2. Penerapan Teknologi Informasi

Memanfaatkan teknologi untuk mempercepat proses analisis kelayakan usaha dan penyaluran dana.<sup>40</sup>

e. Mendorong *Diversifikasi* Pembiayaan

1. Pembiayaan Multiguna

Menyediakan pembiayaan yang fleksibel untuk berbagai kebutuhan usaha, seperti modal kerja, investasi alat produksi, atau ekspansi usaha.

2. Kolaborasi dengan *Fintech* Syariah

Memanfaatkan platform *fintech* berbasis syariah untuk memperluas jangkauan pembiayaan.

f. Penyediaan Insentif bagi UKM

1. Penurunan Biaya Pembiayaan

Memberikan margin bagi hasil yang kompetitif untuk meringankan beban pelaku UKM.

---

<sup>40</sup> Ade Chandra, Azhar Affandi, Dadang Suwanda, ” Strategi Optimalisasi Sumber Dana Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Bprs Di Provinsi Riau: Pendekatan Analisis *Swot Dan Grand Strategy Matrix*”, Universitas Pasundan, 2023

## 2. Dukungan Non-Finansial

Menyediakan layanan tambahan seperti konsultasi bisnis, pemasaran, atau akses pasar untuk membantu UKM berkembang.<sup>41</sup>

Strategi optimalisasi pembiayaan mencakup pendekatan *komprensif* yang melibatkan pengembangan produk, peningkatan *literasi*, *monitoring*, efisiensi administrasi, diversifikasi pembiayaan, dan pemberian insentif. Dengan strategi ini, pembiayaan SME dapat memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap pengembangan UKM, sehingga memperkuat peran mereka dalam perekonomian nasional.

## 2. Faktor-faktor yang mendukung keberhasilan pembiayaan

- a. Pendapatan nasabah: Pendapatan nasabah dapat mempengaruhi jumlah kredit yang diberikan.
- b. Karakter nasabah: Karakter nasabah juga dapat mempengaruhi pemberian kredit.
- c. Jaminan: Jaminan atau *collateral* juga dapat mempengaruhi pemberian kredit.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Trimulato Trimulato, Ismawati Ismawati, K Amiruddin, Nuraeni Nuraeni, "Penguatan Peran Ekonomi Islam Melalui Optimalisasi Pembiayaan pada Sektor Riil UMKM", JES (Jurnal Ekonomi Syariah) (2), 2020

<sup>42</sup> Muhammad yusuf, "Faktor-Faktor Dalam Menentukan Kualitas Pembiayaan Kprs Mikro Syariah Bersubsidi Pada Bprs", Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan, Vol 1 No 2 Agustus 2015: h.30

- d. Riwayat pembayaran pinjaman: Riwayat pembayaran pinjaman merupakan faktor penting dalam perhitungan FICO skor.
- e. *Capital Adequacy Ratio (CAR)*: CAR merupakan rasio permodalan yang menunjukkan kemampuan bank dalam menanggung kerugian. Semakin besar modal bank, maka batas maksimum pemberian kreditnya juga akan semakin meningkat<sup>43</sup>



---

<sup>43</sup> Jamilah, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia”, Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi : Volume 5, Nomor 4, April 2016