

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori

1. Efektivitas

a. Pengertian Efektivitas

Efektivitas bermula dari kata dasar efektif. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, kata efektif memiliki arti efek, dampak, akibat, atau dapat dikatakan membawa hasil. Efektivitas adalah keaktifan, daya guna, adanya suatu kesesuaian di dalam kegiatan antara orang yang melaksanakan tugas dengan sasaran yang dituju. Efektivitas juga pada dasarnya menunjukkan taraf tercapainya hasil, dan sering dikaitkan dengan pengertian efisien, meskipun sebenarnya sudah terlihat perbedaan diantara keduanya. Kesimpulannya efektivitas menekan pada hasil yang dicapai, sedangkan efisien lebih mengarah pada bagaimana cara mencapai hasil yang dicapai itu untuk membandingkan antara input dan outputnya.¹

Menurut Richard M. Steers, efektivitas itu sebagian besar bertumpu kepada pencapaian tujuan yang layak dan optimal dari organisasi dan dijabarkan berdasarkan

¹ Tulus Jayanti Niki, 'Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Tenaga Pendidik Di Min 9 Bandar Lampung' (UIN RADEN INTAN LAMPUNG, 2023).

aktivitas suatu organisasi untuk memperoleh manfaat sumber daya sebanyak mungkin. Artinya, suatu efektivitas dapat dilihat dari kualitas, kesiagaan, produktifitas, efisiensi, penghasilan, pertumbuhan, pemanfaatan lingkungan, stabilitas perputaran kerja dan semangat kerja.²

Efektivitas adalah suatu alat sebagai tolak ukur keberhasilan maupun kegagalan dari organisasi dalam mencapai tujuannya. Organisasi dapat dikatakan efektif apabila mencapai tujuan yang diharapkan.³ Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.⁴

Berdasarkan beberapa pendapat yang ada dapat dimengerti bahwasanya efektivitas adalah tingkat keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan yang sudah ditetapkan. Kegiatan dapat dikatakan efektif jika hasilnya memenuhi target yang diharapkan.

² M Richard, 'Efektivitas Organisasi' (Yogyakarta, 2015).

³ M B A Mardiasmo, *Akuntansi Sektor Publik-Edisi Terbaru* (Penerbit Andi, 2021), p. 136.

⁴ Widi Anggraeni and Tjutju Yuniarsih, 'Dampak Tata Ruang Kantor Terhadap Efektivitas Kerja Pegawai Dinas Pendidikan Kota Bandung', *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*, 2.2 (2017), 1, dalam T. Hani Handoko.

Penelitian ini menggunakan teori efektivitas menurut Richard M. Steers sebagai teori utama. Hal ini karena indikator yang dikemukakan oleh Steers, yaitu kualitas, produktivitas, efisiensi, pertumbuhan, stabilitas, dan semangat kerja, relevan untuk mengukur efektivitas pembiayaan murabahah pada produk KUR. Indikator tersebut kemudian disesuaikan dengan konteks penelitian menjadi ketepatan sasaran pembiayaan, kemudahan akses, peningkatan produktivitas usaha, pertumbuhan usaha, stabilitas usaha, serta motivasi pelaku UMKM.

b. Ukuran Efektivitas

Mengukur efektivitas suatu program kegiatan bukan suatu hal yang dirasa mudah, karena efektivitas tidak hanya bisa dikaji dari satu sudut pandang saja, akan tetapi efektivitas adalah suatu hal yang dapat dikaji dari berbagai sudut pandang dan tergantung pada siapa yang menilainya. Tingkat efektivitas juga bisa diukur dengan cara membandingkan antara rencana yang sudah ditentukan dengan hasil nyata yang sudah terwujud. Akan tetapi, jika suatu usaha atau hasil kerja dan tindakan yang telah dilakukan tidak tepat maka akan menyebabkan tidak tercapainya tujuan atau sasaran yang telah diharapkan, maka dapat dikatakan tidak efektif.

Menurut Musaroh, efektifitas suatu program dapat dilihat dari aspek aspek antara lain:⁵

- 1) Aspek tugas atau fungsi Individu ataupun organisasi dapat dianggap efektif apabila melaksanakan tugas dan fungsinya dengan baik sesuai dengan ketentuan.
- 2) Aspek rencana atau program Suatu kegiatan dapat dinilai efektif jika memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya rencana atau program maka tujuan perusahaan tidak akan tercapai.
- 3) Aspek ketentuan atau peraturan Peraturan dibuat untuk menjaga kelangsungan suatu kegiatan berjalan sesuai rencana. Suatu kegiatan dikatakan efektif apabila mengikuti peraturan yang telah direncanakan untuk mencapai tujuan.
- 4) Aspek tujuan dan kondisi Ideal Suatu usaha dikatakan efektif apabila telah mencapai tujuan yang ditargetkan

Menurut Dewi Hanggraeni menetapkan ukuran efektivitas menggunakan variable-variabel sebagai berikut:⁶

- 1) ketepatan sasaran yaitu sesuai dengan objek yang dituju.

⁵ Eka Sari Meilan, 'Efektivitas Program Peremberdayaan UMKM Melalui Renstra 2011-2016. e-Journal Administrasi Bisnis' (Samarinda: Universitas Mulawarman, 2018).

⁶ Dewi Hanggraeni, 'Perilaku Organisasi', Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2015, 59.

- 2) Sosialisasi yaitu kemampuan dalam memberikan informasi kepada masyarakat luas.
- 3) Tujuan yaitu kemampuan dalam mencapai target yang dicapai.
- 4) Pemantauan yaitu evaluasi dalam kerja.

Dari sejumlah pemaparan tentang pengukuran efektivitas yang telah di kemukakan diatas, perlu peneliti tegaskan bahwa dalam ukuran efektivitas dapat kita lihat dari berbagai sudut pandang. Efektivitas dapat diukur dari ketepatan sasaran, jadi apabila sasarannya tepat maka akan meningkatkan pendapatan pada usahanya, berkembang, dan akan timbul inovasi-inovasi baru yang dapat meningkatkan kualitas pada usahanya. Dilakukan juga sosialisasi dan pemantauan agar pemilik usaha mengetahui informasi dan dapat bersaing dengan usaha lainnya.

2. Efisiensi

a. Pengertian Efisiensi

Efisiensi merupakan ukuran penggunaan sumber daya dalam suatu proses, di mana semakin sedikit sumber daya yang digunakan untuk mencapai hasil tertentu, maka semakin efisien kegiatan tersebut.⁷

⁷ Jalal Luddin and Riska Rahmawati, 'Efektivitas Dan Efisiensi Pelaksanaan Anggaran Belanja Badan Perencanaan Dan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kabupaten Jepara', *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Samudra*, 4.5 (2023), 275–86, dalam T. Sedarmayanti.

Efisiensi ini dinyatakan dalam perbandingan output terhadap input, yang kemudian dikaitkan dengan standar kinerja atau target yang telah ditetapkan. Konsep efisiensi ini menekankan perbandingan pengeluaran input seminimal mungkin tapi dapat menghasilkan output semaksimal mungkin. Seperti halnya juga hasil optimal yang dicapai dengan penggunaan sumber yang terbatas.

Efisiensi merupakan suatu ukuran yang menunjukkan hubungan antara input dan output dalam suatu kegiatan. Efisiensi dapat diartikan sebagai kemampuan dalam mencapai output tertentu dengan penggunaan input yang minimal, atau sebaliknya menghasilkan output yang maksimal dengan sumber daya yang tersedia.⁸

Efisiensi adalah suatu perbandingan yang ditujukan pada suatu output yang dihasilkan dengan sumber daya yang digunakan. Konsep efisiensi hampir identik dengan produktivitas suatu program organisasi atau suatu kegiatan yang dikatakan efisien apabila dapat menghasilkan output yang banyak dengan sumber daya yang sedikit.

⁸ Indrayani Indrayani and Khairunnisa Khairunnisa, 'Analisis Pengukuran Kinerja Dengan Menggunakan Konsep Value For Money Pada Pemerintah Kota Lhokseumawe:(Studi Kasus Pada DPKAD Kota Lhokseumawe Periode 2014-2016)', *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6.1 (2018), 1–10.

Efisiensi memiliki makna hati-hati dalam menggunakan anggaran atau sering disebut *spending well*.⁹

b. Ukuran Efisiensi

Menurut Mulyamah, konsep efisiensi adalah ukuran untuk membandingkan penggunaan input yang direncanakan dengan penggunaan yang sebenarnya. Indikator efisiensi dapat dilihat dari tiga aspek:

- 1) Pencapaian atau tujuan sesuai dengan yang diharapkan.
- 2) Penghematan atau pengurangan penggunaan sumber daya dalam melakukan kegiatan
- 3) Memaksimalkan penggunaan segala sumber daya yang dimiliki.¹⁰

3. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Bank syariah dapat melakukan jual beli berupa perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*) melalui transaksi *murabahah*. *Murabahah* yaitu jual beli barang pada harga semula dengan

⁹ Luddin and Rahmawati, dalam T. Mahmudi.

¹⁰ Putri Wulandari, Ansori Ansori, and Raden Hebat Kurnia, 'Pengaruh Efektivitas Dan Efisiensi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (Kur) Bsi Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Bank Syariah Indonesia Di Bsi Kcp Muara Bulian', *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 2.2 (2025), 59–70.

tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam istilah perbankan syariah *murabahah* diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah.

Murabahah adalah istilah fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang diinginkan.¹¹

Akad *murabahah* adalah salah satu akad yang sering dimunculkan dalam perbankan Syariah untuk kegiatan perusahaan dalam pembiayaan syariah. Akad ini sering ditawarkan oleh pihak bank kepada nasabah dan sering masyarakat menggunakannya, dengan alasan keunggulan dari akad tersebut yang dimana bank mampu menguasai mata rantai dalam jual beli (produsen, distributor, agen, sampai toko sekalipun). Minimal bank syariah bisa bekerjasama dengan agen. Singkatnya *murabahah* adalah akad jual beli barang

¹¹ Siswadi Siswadi, 'Prinsip Syari'ah Dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Lembaga Keuangan Syariah Baitul Mal Wat Tamwil (Bmt)', *Ummul Qura Jurnal Institut Pesantren Sunan Drajat (INSUD) Lamongan*, 14.2 (2019), 61–79 dalam T. Ascarya.

dengan menyatakan harga perolehan dan margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹²

b. Rukun dan Syarat Akad *Murabahah*

1) Rukun *murabahah* yaitu sebagai berikut:

- a) *Ba'iu* (penjual)
- b) *Musytari* (pembeli)
- c) *Mabi'* (barang yang diperjual belikan)
- d) *Tsaman* (harga barang)
- e) Ijab Qabul (pernyataan serah terima)

2) Syarat *murabahah* yaitu sebagai berikut:

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus terlepas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.¹³

¹² Muhammad Diah and Zulhamdi Zulhamdi, 'Implementasi Murabahah Pada Perbankan Syariah', *Al-Hiwalah: Journal of Sharia Economic Law*, 1.1 (2022), 53–74.

¹³ Hamdi Agustin and Zulkifli Rusby, 'Manajemen Bank Syariah Konsep Dan Praktik' (Rajawali Per, 2022), p. 162.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada kaitannya dengan pembiayaan. Namun demikian bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar.

c. Jenis-Jenis *Murabahah*

Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi perseorangan, badan-badan usaha swasta, badan-badan milik negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintah yang menyimpan dana-dana yang dimilikinya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor perekonomian.¹⁴

1) *Murabahah* Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan ini, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau

¹⁴ Rahmat Ilyas, 'Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah', *Jurnal Penelitian*, 9.1 (2015).

terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. Jenis akad *murabahah* ini terjadi bank Ar-Rajhi di mana bank telah menyediakan barang-barang di gudang untuk nasabah yang membutuhkan.

2) *Murabahah dengan Pesanan (Murabahah to the Purchase Order)*

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Jika bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya, sedangkan yang bersifat yang tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut. Pembayaran angsuran atau cicilan adalah pembayaran yang dilakukan, kemudian setelah penyerahan barang baik secara tangguh atau secara angsuran.¹⁵

¹⁵ Agustin and Rusby, p. 163.

d. Manfaat *Murabahah*

Adapun manfaat pembiayaan *murabahah* adalah:

- 1) Bagi bank manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- 2) Bagi nasabah manfaat bagi nasabah sebagai penerima fasilitas adalah salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak berubah selama masa perjanjian.

e. Indikator Pembiayaan *Murabahah*

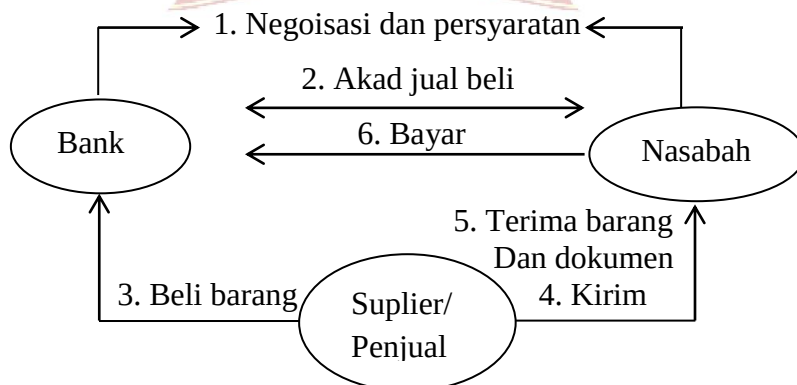
Agar pembiayaan modal kerja berjalan dengan baik maka pembiayaan modal kerja *murabahah* harus memiliki indikator.

- 1) Skala Usaha adalah besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepadaskala usaha yang dijalankan.
- 2) Tingkat Kesulitan adalah masalah yang akan dilalui pengusaha dalam berusaha.
- 3) Karakteristik Modal adalah sistem pembayaran yang akan dilakukan dalam pembiayaan.
- 4) Jenis Usaha Adalah porsi besarnya kebutuhan modal masing-masing jenis usaha berbeda-beda.

f. Skema *Murabahah* pada Lembaga Keuangan Syariah

Penerapan *murabahah* pada bank islam adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan sistem *murabahah* kepada bank Syariah/Islam untuk membelikan barang-barang (produktif atau konsumtif) yang diketahui sifat-sifatnya, dimana nasabah dan bank mengetahui barang tersebut secara nyata dan oleh bank siap untuk mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah. Kemudian dibuat suatu akad atau perjanjian antara bank dan nasabah mengenai kesanggupan pihak bank membeli barang tersebut. Akad ini bukanlah akad jual beli, melainkan akad untuk mengadakan jual beli.¹⁶

Skema pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. 1
Skema Pembiayaan *Murabahah*

¹⁶ H Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah-Rajawali Pers* (PT. RajaGrafindo Persada, 2017), p. 57.

Skema diatas dapat dipahami praktik pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah datang ke Bank untuk melakukan negosiasi dan membawa persyaratan
- 2) Setelah negosiasi dan persyaratan pembiayaan sudah dilengkapi, kemudian nasabah dengan pihak Bank melakukan akad
- 3) Bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah ke supplier secara tunai
- 4) Suplier atau penjual mengirimkan barang kepada nasabah
- 5) Serah terima barang dan dokumen antara suplier dan nasabah
- 6) Pembayaran nasabah ke pihak bank dilakukan secara tangguh atau angsuran.

Pada praktiknya, setiap bank memiliki pola dan ketentuan tersendiri dikarenakan melihat dari kondisi nasabah yang menjadi salah satu faktor utama pemberian putusan pembiayaan. Teknis perbankan dalam penerapan pembiayaan *murabahah*, yaitu:

- 1) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dan produsen (pabrik atau toko) ditambah

keuntungan yang telah disepakati oleh kedua pihak.

- 2) Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad.
- 3) Dalam transaksi ini, jika barang sudah ada diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh.

4. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Usaha mikro kecil menengah merupakan perusahaan ataupun usaha yang dimiliki oleh warga negara Indonesia (WNI), memiliki total aset tidak lebih dari Rp. 600 juta (di luar area perumahan atau perkebunan). UMKM termasuk sub sektor yang menyebabkan tenaga kerja dan banyak diminati oleh masyarakat kota. UMKM juga berperan dalam perekonomian nasional sangat vital, karena UMKM masih bisa *survive* di tengah perkembangan dan krisis ekonomi yang melanda di Indonesia.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, usaha mikro, kecil, dan menengah

merupakan kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelompokkan berdasarkan kriteria aset dan omzet. Selain itu, Badan Pusat Statistik (BPS) mengklasifikasikan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja yang diserap, yaitu usaha kecil dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang, sedangkan usaha menengah menyerap sekitar 5–19 orang tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya diukur dari skala usaha, tetapi juga dari kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja di masyarakat.¹⁷

Usaha mikro adalah usaha yang produktif milik orang perorangan/badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang No.20 pasal 1 tahun 2008 tentang usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari lima puluh orang.¹⁸

Usaha menengah adalah usaha ekonomi yang produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang

¹⁷ Bambang Santoso, 'Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kabupaten Seluma, Provinsi Bengkulu', *Jurnal Bisnis Dan Manajemen (JURBISMAN)*, 2.2 (2024), 357–68.

¹⁸ Bambang Suryanto and Daryanto Daryanto, 'Manajemen Bisnis Usaha Kecil', *Penerbit Tsmart*, 2018.

perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang No. 20 pasal 1 tahun 2008.¹⁹

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan perekonomian dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, usaha mikro kecil menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan badan usaha milik negara.

Berdasarkan definisi di atas, maka secara operasional dikatakan bahwa ekonomi rakyat atau usaha kecil menengah pada dasarnya merupakan kegiatan yang

¹⁹ Yuli Rahmini Suci, 'Perkembangan UMKM Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6.1 (2017).

bertumpu pada sektor riil, yang mampu menyerap potensi dan sumber daya yang ada dan tersedia di masyarakat setempat secara swadaya, dan hasilnya ditujukan untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat bukan untuk orang perorangan atau kelompok tertentu.

b. Klasifikasi UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, menurut UU No. 20 tahun 2008, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

- 1) *Livelihood activities*, merupakan UMKM dengan kegiatan usaha dalam rangka mendapatkan kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Di Indonesia, jumlah UMKM kategori ini adalah yang terbesar.
- 2) *Micro enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small dynamic enterprise*, UMKM ini yang sering memiliki jiwa *entrepreneurship*. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang tadinya berasal dari kategori ini. Kalau dibina dengan baik, maka sebagian dari UMKM kategori ini akan masuk ke kategori empat. Jumlah kelompok UMKM ini jauh lebih kecil dari UMKM yang masuk kategori satu dan

dua. Kelompok UMKM ini sudah bisa menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

- 4) *Fast moving enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan. Dari kelompok ini kemudian akan muncul usaha skala menengah dan besar (melakukan transformasi menjadi usaha besar), kelompok ini jumlahnya juga lebih sedikit dari UMKM kategori satu dan dua.²⁰

Berdasarkan empat kelompok klasifikasi di atas, menunjukan bahwa keempat kelompok berkaitan dengan sifat dan jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh pemilik atau pelaku usaha, yang mana semakin besar jiwa kewirausahaannya semakin berkembang dan meningkat usaha tersebut.

c. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. UMKM sendiri memiliki karakteristik yang unik dan beda dari yang lain yaitu:

- 1) Bahan baku mudah diperoleh
- 2) Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan

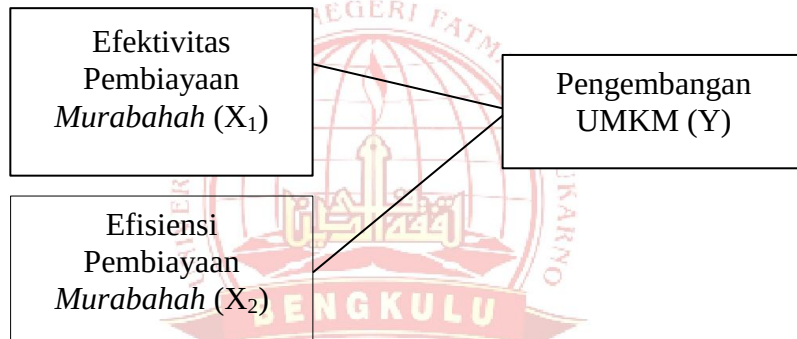
²⁰ Dindin Abdurrohman, 'Pengembangan UMKM (Kebijakan, Strategi, Digital Marketing Dan Model Bisnis UMKM)', Bandung: PT Refika Aditama, 2021.

- 3) Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun menurun
- 4) Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak
- 5) Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal/domestik dan tidak tertutup, sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor
- 6) Beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat
- 7) Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomi menguntungkan

Berdasarkan uraian-uraian tersebut di atas, dapat dikatakan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif di semua sektor ekonomi yang berdiri sendiri, yang turut menopang perekonomian suatu negara dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan usaha yang tidak sehat, baik dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak cabang dari perusahaan lain, melalui kriteria yang dapat dilihat dari jumlah aset, omset, dan jumlah tenaga kerja, serta dalam perkembangannya memiliki klasifikasi serta memiliki karakteristik yang berbeda untuk usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah dari berbagai aspek.

B. Kerangka Berpikir

Dalam kerangka yang dimaksud adalah dapat memberikan gambaran paradigma sebagai jawaban atas masalah penelitian. Dalam penelitian ini dapat dilihat antara hubungan variabel independen yaitu efektivitas pembiayaan *murabahah* yang dapat mempengaruhi variabel dependen yaitu terhadap peningkatan usaha mikro kecil menengah. Kerangka pemikiran yang telah disusun adalah sebagai berikut.



Gambar 2. 2
Kerangka Pemikiran

Objek dari penelitian ini terdiri atas dua variabel, yaitu *variabel independen* (bebas) dan *variabel dependen* (terikat). *variabel independen* dalam penelitian ini adalah efektivitas pembiayaan *murabahah* (X). Sedangkan *variabel dependen* (terikat) dalam penelitian ini adalah peningkatan usaha mikro kecil menengah (Y).

C. Hipotesis Penelitian

Hipotesis diartikan sebagai sebagai jawaban sementara terhadap masalah yang telah dirumuskan suatu penelitian. Pernyataan tersebut merupakan hasil dari penelaahan teoritik (melalui proses rasional atau proses teoritik), baik menggunakan penalaran deduktif maupun menggunakan penalaran induktif.²¹ Dari rumusan masalah, tujuan penelitian, landasan teori, telah dituangkan dalam kerangka berpikir maka dapat ditarik dalam hipotesis ini adalah:

H_0 : Efektivitas pembiayaan *murabahah* pada produk KUR tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)

H_1 : Efektivitas pembiayaan *murabahah* pada produk KUR berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)

H_0 : Efisiensi pembiayaan *murabahah* pada produk KUR tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)

H_1 : Efisiensi pembiayaan *murabahah* pada produk KUR berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM).

²¹ Haji Djaali, 'Metodologi Penelitian Kuantitatif', 2021, p. 15.