

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Menurut KBBI, secara bahasa efektivitas berasal dari kata efektif yang berarti ada efeknya, akibatnya, keadaan berpengaruhnya, kesannya, dapat berhasil dan serbaguna. Kata efektivitas berasal dari bahasa Inggris *effective* yang bermakna ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya), manjur dan mujarrab, dan membawa hasil, berhasil guna (tentang usaha atau tindakan).¹

Efektivitas adalah hubungan antara keluaran suatu pusat pertanggungjawaban dengan sasaran yang harus dicapainya. Semakin besar kontribusi keluaran yang dihasilkan terhadap nilai pencapaian sasaran tersebut, maka dapat dikatakan semakin efektif pula unit tersebut.²

Pengertian efektif yaitu harus mampu menyelesaikan upaya mencapai tujuan yang telah ditentukan, tidak menyimpang dari rencana atau sesuai dengan apa yang diacu semula.³ Kegiatan manajemen dikatakan efektif apabila dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁴

¹ KBBI, 2001, 286

² Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen, Konsep, Aplikasi dan Pengukuran Kinerja* (Jakarta: PT. Indeks Permata Puri Mediaa, 2013), 83

³ Hamdan Mansoer, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Proyek Pengembangan Lembaga Pendidikan Tenaga Kependidikan, 1989)

⁴ Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen*. (Jakarta: Erlangga)

Efektivitas adalah menyangkut tujuan (*doing the right things*) atau ukuran perbandingannya antara rencana dan tujuan yang dicapai.⁵

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.⁶

Dari pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target yang sudah ditentukan dan telah dicapai oleh manajemen, penyelesaian pekerjaan tepat pada waktu yang dapat dilihat salah satunya dari penghasilan atau pertumbuhan. Efektivitas juga dijelaskan dalam firman Allah SWT:

وَعَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ، وَالْمَسْكِينِ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ۗ

“dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. (QS. Al-Isra’:26)

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memerintahkan kepada kaum muslimin agar menunaikan hak kepada warga yang dekat, orang-orang miskin dan orang yang dalam perjalanan. Perintah tersebut menandakan bahwa pemberian itu berdasarkan kepada tujuan dan hal yang lebih jelas dan tepat.

⁵ Ahmad Sofan Ansor, 2016, 16

⁶ T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 20115), 7

2. Kriteria Penilaian Efektivitas

Ada beberapa kriteria penilaian efektivitas, yaitu:⁷

a. Kegunaan

Agar berguna bagi manajemen dalam pelaksanaan fungsi-fungsinya yang lain, suatu perencanaan harus fleksibel, stabil, berkesinambungan, dan sederhana.

b. Ketepatan dan objektivitas

Rencana-rencana harus di evaluasi untuk mengetahui apakah jelas, ringkas, nyata, dan akurat. Berbagai keputusan dan kegiatan manajemen lainnya hanya efektif bila didasarkan atas informasi yang tepat. Agar tercapai perencanaan yang efektif, proses penyusunannya harus didasarkan atas pemikiran yang objektif.

c. Ruang lingkup

Perencanaan perlu memperhatikan prinsip-prinsip kelengkapan, kepaduan, dan konsistensi. Berapa luas cakupan rencana. Menyangkut kepada siapa? Bagaimana kerangka hubungan antar kegiatan? Satuan-satuan kerja atau departemen-departemen mana yang terlihat.

d. Efektivitas biaya

Efektivitas biaya dalam hal ini menyangkut waktu, usaha, dan aliran emosional.

⁷ T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2015), 103-105

e. Akuntabilitas

Tanggung jawab atas pelaksanaan perencanaan, dan tanggung jawab atas implementasi rencana

f. Ketepatan waktu

Berbagai perubahan yang terjadi sangat cepat akan dapat menyebabkan rencana tidak tepat atau sesuai untuk berbagai perbedaan waktu.

3. Indikator Efektivitas

Dalam mencapai mencapai efektivitas kerja haruslah dipenuhi syarat-syarat atau ukuran efektivitas yaitu sebagai berikut:⁸

- a. Berhasil guna, untuk menyatakan bahwa kegiatan telah dilaksanakan dengan tepat dalam arti target tercapai sesuai dengan waktu yang ditetapkan.
- b. Ekonomis, untuk menyebutkan bahwa di dalam usaha pencapaian efektif itu maka biaya, tenaga kerja material, peralatan, waktu, ruangan dan lain-lain telah dipergunakan dengan setepat-tepatnya, sebagaimana yang telah ditetapkan dalam perencanaan dan tidak adanya pemborosan serta penyelewengan.
- c. Pembagian kerja yang nyata, yaitu pelaksanaan kerja dibagi berdasarkan beban kerja. Ukuran kemampuan kerja, dan waktu yang tersedia.

⁸ Sujadi, *Organisasi dan Manajemen, Penunjang Berhasilnya Proses Manajemen*, (Jakarta: CV. Masagung, 1990), 36

- d. Pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab, untuk membuktikan bahwa dalam pelaksanaan kerja sumber-sumber telah dimanfaatkan dengan setepat-tepatnya haruslah dilaksanakan dengan bertanggung jawab sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan.
- e. Rasionalitas wewenang dan tanggung jawab, wewenang harus seimbang dengan tanggung jawab, harus dihindari adanya dominasi oleh satu pihak atas pihak lainnya.
- f. Prosedur kerja yang praktis, untuk menegaskan bahwa kegiatan kerja adalah kegiatan yang praktis, maka target efektif dan ekonomis, pelaksanaan kerja yang dapat bertanggung jawab serta pelayanan kerja yang memuaskan haruslah operasional yang dapat dilaksanakan dengan lancar.

Efektif atau tidaknya suatu penyaluran pembiayaan Tabarok pada nasabah pelaku UMKM dapat dinilai berdasarkan beberapa parameter antara lain: persyaratan peminjaman, prosedur peminjaman, realisasi pembiayaan, besar kecilnya biaya administrasi, pelayanan petugas, lokasi bank dan jaminan/agunan, selain itu efektivitas pembiayaan juga bisa dilihat dari:⁹

- a. Prosedur pembiayaan, yaitu:
 - 1) Mekanisme pengajuan pembiayaan
 - 2) Mekanisme penyaluran pembiayaan
 - 3) Mekanisme pengembalian pembiayaan

⁹ Sholihat, 2015,20

- b. Dampak pembiayaan terhadap kondisi usaha anggota:
- 1) Peningkatan pendapatan
 - 2) Peningkatan keuntungan

Pembiayaan yang diberikan kepada peserta pembiayaan untuk modal atau tambahan modal usaha dikatakan efektif apabila prosedur pembiayaan tergolong mudah, pembiayaan yang diberikan dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha peserta pembiayaan.

B. Pembiayaan

Pembiayaan atau *Financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.¹⁰ Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Menurut Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna, transaksi pinjam

¹⁰ Muhammad Syafii antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2005), 17

meminjam dalam bentuk piutang qardh, serta transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.¹¹

Pembiayaan berdasarkan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan anatara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹²

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada bank syariah atau istilah teknisnya disebut aktiva produktif. Menurut ketentuann Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat Bank Wadi'ah Bank Indonesia.

1. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menajdi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:¹³

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: ,masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan

¹¹ UU no 21 Tahun 2008 tentang pembiayaan

¹² UU No 10 Tahun 1998

¹³ Muhammad Syafii antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2005),

mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya; adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya; dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya; masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti akan memperoleh pendapatan dari hasil pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:¹⁴

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

¹⁴ Muhammad Syafii antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2005),
20

dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan dana (*surplus*) kepada pihak kekurangan dana.

Sehubungan dengan aktivitas bank syariah maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Oleh karena itu tujuan pembiayaan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni:¹⁵

- a. Pemilik : dari sumber pendapatan diatas, pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- b. Pegawai : para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- c. Masyarakat :
 - 1) Pemilik dana : sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang di investasikan akan memperoleh hasil
 - 2) Debitur yang bersangkutan : para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang di inginkannya (pembiayaan konsumtif).
 - 3) Masyarakat umumnya atau konsumen : mereka terbantu dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

¹⁵ Muhammad Syafii antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2005), 21

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran dana pembiayaan diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dilayaninya.

2. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi sebagai berikut :¹⁶

- a. Meningkatkan daya guna uang
- b. Meningkatkan daya guna barang
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

3. Jenis Pembiayaan

¹⁶ Muhammad Syafii antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2005), 19-21

Sesuai akad pengembangan produk, akad bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹⁷

a. pembiayaan menurut tujuan

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksud untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha,
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksud untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

b. Pembiayaan menurut jangka waktu

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai satu tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu tahun sampai dengan lima tahun.
- 3) Pembiayaan waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

c. Menurut sifat penggunaannya : berdasarkan sifat dan tujuan penggunaannya pembiayaan dalam perbankan

¹⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 2005), 22

islam dibagi menjadi 2 macam pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.¹⁸

1) Pembiayaan produktif : ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi, menurut keperluannya pembiayaan produktif dibedakan menjadi 2 sebagai berikut:

a) Pembiayaan modal kerja : yaitu untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi secara kualitatif ataupun kuantitatif, untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang,

b) Pembiayaan investasi : pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan dengan itu seperti rehabilitasi, perluasan usaha, maupun pendirian proyek baru.

2) Pembiayaan konsumtif: pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

d. Pembiayaan menurut prinsip akad yang digunakan

a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

¹⁸ Muhammad Syafii Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 160

- (1) Pembiayaan *Musyarakah*: akad kerjasama anatar dua belah pihak dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Contoh aplikasinya yaitu, pembiayaan proyek dan modal ventura
- (2) Pembiayaan *Mudharabah* :akad kerja sama dimana ada pihak penyedia modal (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*Mudharib*) dan mengenai kerugian ditanggung pemilik dana selama tidak ada kelalaian dari pengelola, sedangkan keuntungan sesuai kesepakatan akad. Contoh aplikasinya yaitu, pembiayaan modal kerja, dan investasi khusus.
- (3) Pembiayaan *Al-Muzaraah*: kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap dimana pemilik lahan memberikan lahan untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen.
- (4) Pembiayaan *Al-Musaqah*: kerjasama yang lebih sederhana dari *muzaraah* dimana penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan, sebagai imbalan penggarap berhak atas nisbah bagi ahsil tertentu dari ahsil panen.

b) Pembiayaan dengan prinsip sewa menyewa (Ijarah)

(1) Ijarah : akad atau transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu. Ijarah dalam bentuk sewa menyewa dan upah-mengupah merupakan muamalah yang telah disyaratkan dalam Islam. hukum asalnya menurut ulama adalah mubah bila dilaksanakan sesuai dengan ketentuan al-quran dan hadist, dan ketetapan ijma' ulama.¹⁹

(2) IMBT (Ijarah Muntahiya Bit Tamlik): perpaduan kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa pada akhir akad.

c) Pembiayaan dengan prinsip jual beli

(1) Bai' al- Murabahah: jual beli barang dengan ahrga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba dalam jumlah tertentu. Pada akad ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang dari pemasok, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga awal ditambah keuntungan.

(2) Bai' as-Salam: akad pembiayaan dimana pemesan barang menyerahkan uangnya di tempat akad, dengan sistem pemesanan barang dengan kriteria barang tertentu.

¹⁹ Abdul Rahman Ghazali, Ghufroon Ihsan dan Sapiuddin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 277

(3) Bai' al-Istishna: merupakan suatu jenis khusus dari bai' salam, dimana pemesanan barang khusus dengan spesifikasi bahan-bahan barang pesanan mengenai jenis, macam, ukuran dan jumlah.

C. Akad Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

Akad Mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya.²⁰

Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul. Atau lebih tepatnya adalah proses seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Secara teknis, mudharabah adalah akad kerja sama antar pihak dimana pihak pertama (*shahib al-maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.²¹

Sebagai bentuk kontrak, mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana atau modal (pemodal), disebut *shahibul maal*, menyediakan modal kepada pengusaha sebagai pengelola, disebut *mudharib*, untuk melakukan aktifitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga

²⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 41

²¹ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 41

dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Pemodal adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, pengelola adalah pihak yang pandai berbisnis tetapi tidak memiliki modal.²²

Mudharabah adalah akad antara kedua belah pihak untuk salah satu pihaknya mengeluarkan sejumlah dana untuk diperdagangkan dan labanya dibagi sesuai kesepakatan.²³ Menurut Wangsawidjaja pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk uang atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.²⁴ Dalam hal pembiayaan mudharabah yang diberikan dalam bentuk uang maka harus dinyatakan secara jelas jumlahnya.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan, akad mudharabah merupakan akad kerja sama atas suatu usaha antara dua pihak dimana salah satu pihak sebagai pemilik modal (*Shahinul maal*) dan pihak lain sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan pembagian keuntungan dengan sistem bagi hasil.

2. Macam-macam akad mudharabah

Ada dua jenis akad dalam mudharabah, yaitu:²⁵

²² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 60-61

²³ Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian syariah di Indonesia*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), 25

²⁴ DR. A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), 193

²⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 86

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Dalam akad ini, pemilik modal (*shahibul maal*) memberikan kekuasaan penuh kepada pengelola modal (*mudharib*) untuk mengelola dana yang telah diberikan.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Akad *Mudharabah Muqayyadah* merupakan kebalikan dari akad *Mudharabah Muthlaqah*. Dimana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) tidak memberikan kekuasaan secara penuh kepada pengelola dana (*mudharib*). Dengan kata lain pemilik modal memberikan batasan kepada pengelola dalam menjalankan usaha. Misalnya pembatasan dalam jenis usaha, letak lokasi atau segala sesuatu lainnya yang telah disepakati dalam perjanjian akad.

3. Rukun Dan Syarat Akad Mudharabah

Rukun akad mudharabah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:²⁶

- a. Pelaku akad, yaitu *Shahibul Maal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.
- b. Objek akad, yaitu modal (*maal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*).

²⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 86

c. *Sighah*, yaitu Ijab dan Qabul

Dan syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam mudharabah terdiri dari syarat modal dan keuntungan, yaitu:

- a. Modal harus berupa uang
- b. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya
- c. Modal harus tunai bukan utang
- d. Modal harus diserahkan kepada mitra kerja
- e. Dan syarat keuntungan harus jelas ukurannya dan keuntungan harus jelas dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak.

4. Landasan Hukum Akad Mudharabah

Adapun dasar hukum diperbolehkannya akad mudharabah adalah sebagaimana dalil berikut:²⁷

a. Al-Quran

Surat Al-Muzammil ayat 20

وَأخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَأخْرُونَ يَقْتُلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

“dia (Allah) mengetahui bahwa akan ada di antara kalian orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian akrunia Allah, dan ada yang lainnya orang-orang yang berperang di jalan Allah”. (QS. Al-Muzzammil{73}:20)

Surat Al-Jumuah ayat 10

²⁷ Alqur'an dan Terjemah annya, (Jakarta: Bumi Restu, 1976)

فَأَذا قَضِيتِ الصَّلَاةَ فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل
الله واذكروا الله كثيرا لعلكم تفلحون ۝

“apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS Al-Jum’uah;10)

b. Hadist

- 1) Diriwayatkan dari Ibnu Majah bahwa “ dari Saleh bin Suhaib dari ayahnya, dia berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda ada tiga hal yang mengandung keberkahan; jual beli tidak secara tunai, *Muqaradhah*, dan mencampur gandum dengan jowawud untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah).²⁸
- 2) “Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada pengelola danannya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (pengelola dana) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas di dengar Rasulullah SAW beliau membenarkannya”. (HR. Imam Ath-Thabrani)

5. Fatwa DSN MUI Tentang Akad Mudharabah

²⁸ Dede Rodin, *Tafsir ayat Ekonomi*, (Semarang: Karya Abadi Jaya, 2015, cet.ke-1) 188

Adapun ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN/MUI) Nomor 7/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut:²⁹

- a. Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- b. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha) sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha
- c. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha)
- d. Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah ; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan
- e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang
- f. LKS sebagai penyedia menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- g. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan

²⁹ Aplikasi Fatwa DSN-MUI. Matoa.dev@outlook.com

penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

- h. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN
- i. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib
- j. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.³⁰

UMKM tidak selalu sama di setiap negara, tergantung konsep yang digunakan oleh negara tersebut. Seperti hanya pengertian UMKM jika dilihat dari kriteria jumlah pekerja yang dimiliki, akan berbeda dari negara

³⁰ Hadi D. Prasetyo, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat pada Usaha Kecil Menengah berbasis Sumber Daya Lokal Dalam Rangka Millenium Development Goals*, (Studi Kasus di PNPM-MP Kabupaten Kendal, 2015), *Jurnal CIVIS*. Vol.V, No.1, 727.

satu dengan negara lain, usaha yang termasuk UMKM di Amerika adalah yang memiliki karyawan kurang dari 500 orang. Sementara di Prancis, yang termasuk kategori usaha menengah adalah jumlah karyawan 10-40 orang, dan yang termasuk kriteria usaha kecil yaitu usaha yang jumlah karyawan kurang dari 10 orang.³¹

Ada banyak definisi tentang usaha mikro, kecil dan menengah yang dikemukakan oleh beberapa lembaga atau instansi bahkan UU. Undang-undang terbaru yang dilakukan pemerintah usaha mikro, kecil dan menengah adalah UU No. 20 Tahun 2008.

Menurut UU No. 20 tahun 2008 pasal 1 disebutkan bahwa:³²

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan / atau badan usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha kecil 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 dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini

³¹ Soedjono, *Ekonomi Skala Kecil atau Menengah dan Koperasi*. (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2004), 58

³² <https://www.ojk.go.id>

- c. 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 disebutkan bahwa:³³

- a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

- b. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut;

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan

³³ <https://www.bi.go.id>

paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kriteria jenis usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja (jumlah karyawan) merupakan tolak ukur yang digunakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) untuk menilai usaha kecil atau besar adalah sebagaimana tabel berikut:³⁴

Tabel 2.2
Jenis Usaha dan Jumlah Tenaga Kerja

Jenis Usaha	Jumlah karyawan
Usaha Mikro	1-4 orang
Usaha Kecil	5-9 orang
Usaha Menengah	19-50 orang

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2019

³⁴ <https://www.bps.go.id>

3. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan dalam usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi (200: 290) kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis ekonomi dan pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan kerja, dan penyerapan tenaga kerja.

4. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.³⁵

Perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi lima tahap, yaitu tahap conceptual, start up, stabilisasi, pertumbuhan (growth stage) dan kedewasaan. Disini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan conceptual, yaitu:³⁶

³⁵ Purdi E. Chandra, *Trik Menuju Sukses*. (Jakarta: Grafika Indah, 2000), 121

³⁶ Prawirokusumo dan Soeharto, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. (Yogyakarta: BPEF UGM, 2010), 185

- a. Mengenal peluang potensial: dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi ini yang menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.
- b. Analisa peluang: tindakan yang biasanya dilakukan untuk merespon peluang berupa *market reseach* kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.
- c. Mengorganisasi sumber daya: yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri sendiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha, pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warning up*.
- d. Langkah mobilisasi sumber daya: langkah mobilisasi sumber daya menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum kelangkah *start up*.

Pengembangan UMKM pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat . dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka ke depan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:³⁷

- a. Penciptaan iklim yang kondusif: pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan

³⁷ Hafsah, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*. (Info Kop No. 5, 2004), 43-44

kententraman dan keamanan berusaha serta penyerderhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

- b. Bantuan permodalan: pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat tidak memberatkan bagi pelaku UMKM, untuk membantu peningkatan pemodalannya, baik itu melalui sektor *jasa finansial formal*, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, *leasing* dan dana modal *ventura*. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.
- c. Pelindungan usaha: jenis-jenis usaha terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan.
- d. Pengembangan kemitraan: perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antar UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun diluar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu untuk memperluas pangsa pasaran pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dalam maupun luar negeri.
- e. Pelatihan: pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi, dan pengetahuan serta ketrampilan dalam mengembangkan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menrapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

- f. Pembentuk lembaga khusus: perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya menumbuhkembangkan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.
- g. Memantapkan asosiasi: asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan bagi anggotanya.
- h. Mengembangkan promosi: guna mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan talkshow antara asosiasi dengan mitra usahanya.
- i. Mengembangkan kerja sama yang setara: perlu adanya kerja sama atau koordinasi yang serasi

5. Indikator Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.³⁸ Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari pertumbuhan omzet penjualan dan pertumbuhan tenaga kerja.³⁹ Tolak ukur perkembangan usaha haruslah berupa parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat *nisbi* atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dipertanggung jawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu

³⁸ Purdi E. Chandra, *Trik Menuju Sukses*, (Jakarta: Grafika Indah, 2000), 121

³⁹ Muhammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan. Thesis S2 Fakultas Manajemen*. Universitas Diponegoro Semarang, 2008, 25

semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

Ukuran terhadap keberhasilan dari kebijaksanaan bisnis dapat berupa besar kecilnya penghasilan (*income*) atau keuntungan (*profit*) yang diperoleh.⁴⁰ Alur tolak ukurnya perkembangan usaha dalam penelitian ini dilihat dari pendapatannya.

⁴⁰ Sulastrri Rindrayani dan M. Astihan, *Pengaruh Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Industri Kerajinan Mamet Onyx Di Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung*. (Jakarta: LIPI, 2007), 9

