

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Eka Aprilia pada tahun 2019 *Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 IB terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015*. Fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Islam Negeri Raden Intan Ampung. Dengan judul penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh produk pembiayaan mikro 75 IB BRI syariah Tanjung Karang terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang dijalankan oleh nasabah. Diukur dengan beberapa indikator seperti besaran pembiayaan yang diterima, peningkatan omset penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja dan peningkatan keuntungan<sup>1</sup>. Dapat dilihat perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah terletak pada fokus penelitian dan objek penelitian, dimana penelitian Eka Aprilia membahas mengenai pengaruh produk pembiayaan mikro 75 IB terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang periode 2010-2015 sedangkan pada penelitian ini, peneliti fokus pada penerapan atau implementasi akad pembiayaan mikro 3 di Bank BNI Syariah Parepare. Adapun persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama membahas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

---

<sup>1</sup>Eka Aprilia, *Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 IB terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015*. Skripsi Tahun 2017.

Nailah Rizkia pada tahun 2017. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari Bank Umum Syariah*. Fakultas ekonomi dan bisnis jurusan ekonomi syariah Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Penelitian ini bertujuan untuk melihat perbedaan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank syariah yang dilihat dari indikator modal usaha, omset penjualan, keuangan usaha, tenaga kerja dan cabang usaha. Objek penelitian ini yaitu pelaku UMKM disekitarpasar tebel Barat yang memperoleh pembiayaan dari bank syariah sebelum usaha<sup>2</sup>. Dapat dilihat perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah terletak pada fokus penelitian dan objek penelitian, dimana penelitian Nailah Rizkia membahas Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah sedangkan pada penelitian ini, peneliti fokus pada penerapan atau implementasi akad pembiayaan mikro 3 di Bank BNI Syariah Parepare. Adapun persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama membahas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahmiyanti Noer pada tahun 2017 *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bank dalam Memberikan Pembiayaan kepada UMKM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan)*. Fakultas ekonomi dan bisnis Islam Universitas Islam Negeri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah kemampuan nasabah agunan, kondisi usaha, karakter nasabah dan model berpengaruh secara simultan terhadap faktor-faktor yang

---

<sup>2</sup>Nailah Rizkia, "Analiss Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menegah (UMKM) sebelum dan sesudah pembiayaan dari Bank Umum Syariah" (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017).

mempengaruhi bank dalam memberikan pembiayaan kepada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)<sup>3</sup>. Dapat dilihat perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah terletak pada fokus penelitian dan objek penelitian, dimana penelitian Rahmiyanti Noer membahas Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Bank Dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan) sedangkan pada penelitian ini, peneliti fokus pada penerapan atau implementasi akad pembiayaan mikro 3 di Bank BNI Syariah Parepare. Adapun persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama membahas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

## **2.2. Tinjauan Teoritis**

### **2.2.1. Implementasi**

#### **2.2.1.1. Pengertian Implementasi**

Implementasi berasal dari kata bahasa Inggris yaitu *to implements* yang berarti mengimplementasikan. Implementasi merupakan penyediaan sarana untuk melaksanakan sesuatu yang menimbulkan dampak atau akibat terhadap sesuatu. Sesuatu tersebut dilakukan untuk menimbulkan dampak atau akibat itu dapat berupa undang-undang, peraturan pemerintah, keputusan peradilan dan kebijakan yang dibuat oleh lembaga-lembaga pemerintah dalam kehidupan kenegaraan.

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) yaitu pelaksanaan atau penerapan<sup>4</sup>. Menurut Solichin Abdul Wahab implementasi adalah beberapa aksi yang dikerjakan baik oleh individu-individu, beberapa petinggi, atau golongan-golongan

---

<sup>3</sup>Rahmiyanti Noer, *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Bank dalam Memberikan Pembiayaan Kepada UMKM* (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang, Medan), (Skripsi Tahun, 2017).

<sup>4</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).

pemerintah atau swasta yang diatahkan untuk tercapainya tujuan-tujuan yang sudah digariskan dalam keputusan kebijakan.<sup>5</sup>

Implementasi adalah tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu atau pejabat-pejabat atau kelompok-kelompok pemerintah atau swasta yang diarahkan pada tercapainya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan.<sup>6</sup>

#### 2.2.1.2. Unsur-Unsur Implementasi

Unsur-unsur Implementasi meliputi:

1. Adanya program yang dilaksanakan.
2. Adanya kelompok target, yaitu masyarakat yang menjadi sasaran dan diharapkan akan menerima manfaat dari program tersebut.
3. Adanya pelaksanaan, baik organisasi atau perorangan yang bertanggung jawab dalam pengelolaan maupun pengawasan dari proses penerapan tersebut.<sup>7</sup>

#### 2.2.1.3. Faktor-Faktor Implementasi

Faktor-faktor implementasi kebijakan dilaksanakan dalam sekuensi manajemen implementasi kebijakan. Implementasi kebijakan di kelolah dalam tugas-tugas:

1. Implementasi strategi yaitu kebijakan dapat langsung dilaksanakan atau memerlukan kebijakan turunan sebagai kebijakan pelaksanaan. Adapun konsep-konsepnya sebagai berikut:

---

<sup>5</sup><http://www.ngelmu.co/pengertian-implementasi-penjelasan-dan-contoh-implementasi/#Pengertian-Implementasi>.

<sup>6</sup>Solichin Abdul Wahab, *Pengantar Analisa Kebijakan Publik* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press, 2008), h. 6.

<sup>7</sup>Solichin Abdul Wahab, *Pengantar Analisa Kebijakan Publik*, h. 45.

- a. Menyesuaikan struktur dengan strategi.
  - b. Melembagakan strategi.
  - c. Mengoperasionalkan strategi.
  - d. Menggunakan prosedur untuk memudahkan implementasi.
2. Pengorganisasian yaitu merumuskan prosedur implementasi yang diatur dalam model dasar mengorganisasi, memimpin dan mengendalikan dengan konsep-konsepnya:
- a. Desain organisasi dan struktur organisasi.
  - b. Pembagian pekerja dan desain pekerjaan.
  - c. Integrasi dan koordinasi.
  - d. Perekrutan dan penempatan sumber daya manusia.
  - e. Hak, wewenang dan kewajiban.
  - f. Pendelegasian.
  - g. Pembangunan kapasitas organisasi dan kapasitas sumber daya manusia.
  - h. Budaya organisasi.
3. Penggerakan dan kepemimpinan adalah melakukan alokasi sumber daya, menyesuaikan prosedur implementasi dengan sumber daya yang digunakan, saat kebijakan pada fase ini sekaligus diberikan pedoman diskresi atau ruang gerak bagi individu pelaksanaan untuk memilih tindakan sendiri yang atonom. dalam batas wewenang apabila menghadapi situasi khusus dan menerapkan prinsip-prinsip dasar *Good governance*. Dengan konsep-konsepnya:
- a. Efektivitas kepemimpinan.
  - b. Motivasi.
  - c. Etika.

- d. Mutu.
  - e. Kerja sama tim.
  - f. Komunikasi organisasi.
  - g. Negoisasi.
4. Pengendalian yaitu mengendalikan pelaksanaan dengan melakukan proses monitoring secara berkala dan konsep-konsepnya:
- a. Desain pengendalian.
  - b. Sistem informasi manajemen.
  - c. Monitoring.
  - d. Pengendalian anggaran atau keuangan.
  - e. Audit.

Implementasi kebijakan pada prinsipnya adalah cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya. Untuk mengimplementasikan kebijakan publik, maka ada dua pilihan langkah yang ada, yaitu langsung mengimplementasikan dalam bentuk program-program atau melalui formulasi kebijakan derivat atau turunan dari kebijakan publik tersebut.<sup>8</sup>

### **2.2.2. Akad Murabahah**

#### **2.2.2.1. Pengertian Murabahah**

Akad Murabahah adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>9</sup> Akad Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam

---

<sup>8</sup>Riant Nugroho Dwidjowijoto, *Kebijakan Publik: Formulasi, Implementasi, dan Evaluasi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004), h. 163.

<sup>9</sup>Adiwarman, A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuntungan* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 113.

murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya.<sup>10</sup>

#### 2.2.2.2. Rukun Akad Murabahah

2.2.2.3. Rukun akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah ada beberapa diantaranya:

1. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
3. *Shigah*, yaitu *ijab dan qabul*.<sup>11</sup>

#### 2.2.2.4. Syarat Sah Murabahah

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Para pihak yang berakad harus cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
2. Barang yang menjadi objek transaksi adalah barang yang harus halal serta jelas ukuran, jenis, dan jumlahnya.
3. Harga barang dan margin (keuntungan) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan mekanisme pembayarannya disebutkan dengan jelas.<sup>12</sup>

<sup>10</sup>Adiwarman, A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuntungan*, h. 115.

<sup>11</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 82.

<sup>12</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada), h. 73-

4. Pernyataan serah terima dalam ijab qabul harus dijelaskan dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang terlibat berakad.

#### 2.2.2.5. Landasan Syariah

##### 1. Landasan Hukum Al-Quran

Adapun dalam Islam, pembiayaan perlu dilandasi pada nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qu'ran dan Hadits.

- a) Al-qur'an Surah An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>13</sup>

##### 2. Hadist

Dari abu sa'id al-khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. Al Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban). Rasulullah SAW bersabda: “ Ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tangguh, Muqaradhah ( Mudharabah ) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga bukan untuk di jual.”

##### 3. Al-Ijma

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat ada yang menginkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya ( Ash-Shawi,1990., hal 200).

##### 4. Kaidah fiqh, yang menyatakan;

“pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

<sup>13</sup>Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan, cet 10 (Bandung: Di ponegoro, 2012)

5. "Fatwa dewan syariah nasional majelis ulama Indonesia No.04/DSNMUI/IV/2000,tentang murabahah.

Rukun akad murabahah yang harus dipenuhi sebagai berikut;

a. Pelaku

Pelaku cakap hukum dan baliqh ( berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizing walinya.

b. Objek jual beli harus memenuhi:

1. Barang yang diperjual belikan adalah barang halal, maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bermaksiat/melanggar larangan Allah. Hal ini sesuai dengan Hadis berikut: Hadist Riwayat Bukhari Muslim, Rasulullah SAW. Berkata: " Sesungguhnya Allah apabila mengharamkan sesuatu juga mengharamkan harganya."
2. Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang di perjualbelikan, misalnya: jual beli barang yang kadaluarsa.
3. Barang tersebut dimiliki oleh penjual, jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapat izin dari pemilik barang, misalnya: seorang suami menjual harta milik istrinya, sepanjang si istri mengizinkan maka sah akadnya. Contoh lain, jual beli barang

curian adalah tidak sah karena status kepemilikan barang tersebut tetap pada sipemilik harta. Hadist Riwayat Abu Daud dan Tirmizi, Rasulullah SAW. Berkata “tidak sah jual beli selain mengenai barang yang dimiliki.”

4. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan, barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (gharar), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan. Misalnya: saya menjual mobil avanza yang hilang dengan harga Rp. 40.000.000 si pembeli berharap mobil itu akan ditemukan. Demikian juga jual beli atas barang yang sedang digadaikan atau telah diwakafkan.
5. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar (ketidakpastian).
6. Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada gharar.
7. Harga barang tersebut jelas harga atas barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual berikut cara pembayarannya tunai atau tangguh (tidak tunai) sehingga jelas.
8. Barang yang diakadkan ada ditangan penjual.

c. Ijab Kabul

Pernyataan dan ekspresi saling rida/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli sudah dilakukan dengan ketentuan

syariah maka kepemilikannya, pembayaran dan pemanfaatan atas barang yang diperjualbelikan menjadi halal. Para Ulama Fiqh sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli kerelaan dua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul yang dilangsungkan.

Untuk itu, para ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat ijab dan qabul itu adalah sebagai berikut:

1. Qabul sesuai dengan ijab, misalnya, penjual mengatakan: “saya jual buku ini seharga Rp. 15.000,-“.
2. Ijab dan qabul itu dilakukan dalam satu majelis. Artinya kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama.

d. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah.

Jenis-jenis pembiayaan murabahah yang ditawarkan bank syariah antara lain<sup>14</sup>

a. Murabahah konsumtif multiguna (MKM)

Murabahah Konsumtif Multiguna adalah pembiayaan bagi pegawai/ pengusaha dan lain-lain untuk pembelian berbagai barang yang tidak bertentangan dengan undang-undang / hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan oleh Syariah Islam. Dengan besar pembiayaan diatas Rp. 20 juta sampai dengan Rp. 2 miliar jangka waktu pembiayaan ini adalah

---

<sup>14</sup>Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta : BI-Tazkia, 1999), h. 146.

delapan tahun, dengan jaminan tanah/apatermen/kendaraan bermotor yang dilengkapi dengan bukti-bukti kepemilikan.

b. Murabahah Konsumtif Rumah(MKR)

Murabahah Konsumtif Rumah adalah pembiayaan Murabahah yang diberikan untuk pembelian rumah tinggal disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing pemohon, dengan maksimum pembiayaan sebesar Rp. 2 miliar dan jangkawaktu pembiayaan maksimal 15 tahun. Dalam MKR ini bank meminta uang muka minimal sebesar 20% dari harga beli tanahplus bangunan, jaminan dalam pembiayaan ini adalah tanah dan bangunan.

c. Murabahah Konsumtif Kendaraan (MKK)

Murabahah Konsumtif Kendaraan adalah pembiayaan murabahah yang diberikan untuk pembelian kendaraan motor ataupun mobil yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing- masing pemohon. Maksimal pembiayaan MKK ini adalah 80% dari harga kendaraan, sedangkan untuk motor jangka waktu pembiayaannya : mobil baru maksimal 5 tahun dan mobil bekas maksimal 2 tahun. Sedangkan untuk motor jangka waktu pembiayaannya : motor baru maksimal tiga tahun dan motor bekas maksimal dua tahun. Uang muka MKK ini sebesar 20% dari harga kendaraan dan harus disetorkan sebelum pembiayaan dilealisir. Objek yang dijadikan jaminan adalah kendaraan yangdibiayai.

d. Murabahah Konsumtif Karyawan/pegawai(MKP)

Murabahah Konsumtif Karyawan / pegawai ini yaitu pembiayaan bagi karyawan / pegawai suatu perusahaan / lembaga/instansi untuk pembelian berbagai barang yang tidak bertentangan dengan undang- undang / hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam dengan maksimum pembiayaan Rp. 20 juta jangka waktu untuk pembiayaan 3 tahun. Jaminan dari pembiayaan ini adalah gaji yang bersangkutan disalurkan melalui rekening tabungansyariah plus yang dinyatakan dalam surat pernyataan yang ditanda tangani oleh bendaharawan dan pimpinan perusahaan / instansi / lembaga.<sup>15</sup>

### 2.2.3. Pembiayaan

#### 2.2.3.1. Pengertian 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 nasabahnya<sup>16</sup>.

Menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah pembelian uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan

---

<sup>15</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta : BI- Tazkia, 1999), h. 146.

<sup>16</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Edisi Revisi; Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 304.

persetujuan dan 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.<sup>17</sup>

Kamsir mendefinisikan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk menegembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>18</sup>

Menurut Muhaammad pembiayaan secara luas berarti financial atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain, sedangkan dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan. Namun, dalam perbankan pembiayaan dikaitkan dengan bisnis dimana pembiayaan merupakan pendanaan aktif maupun pasif yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah dan bisnis merupakan aktivitas berupa jasa, perdagangan dan industri guna untuk memaksimalkan nilai keuntungan.<sup>19</sup>

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung suatu investasi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan sendiri maupun lembaga. Orientasi dari pembiayaan tersebut untuk mengembangkan atau meningkatkan usaha dan pendapatan para pengusaha kecil dan menengah, yang

---

<sup>17</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Edisi Revisi, Cet. VI; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2020), h. 247

<sup>18</sup>Kamsir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 92.

<sup>19</sup>Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer* (Yogyakarta: UII Pres, 2002), h. 260.

mana sasaran pembiayaan adalah semua faktor ekonomi yang memungkinkan untuk dibiayai seperti pertanian, industri rumah tangga (home industri), perdagangan dan jasa.

Dengan harapan produk pembiayaan memberikan manfaat didalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga anggotanya.<sup>20</sup> Dapat juga diartikan bahwa pembiayaan merupakan suatu aktivitas abnk syariah dalam menyalurkan dana kepihak lain selain bank berdasarkan dengan prinsip syariah dan dalam pembiayaan juga harus didasari oleh kepercayaan antara yang memberi pembiayaan dan penerima pembiayaan.

#### 2.2.3.2. Unsur-unsur Pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Lembaga keuangan, yaitu memberikan pembiayaan kepada nasabah.
2. Mitra usaha, pihak yang mendapatkan pembiayaan.
3. Kepercayaan, lembaga keuangan memberikan kepercayaan kepada nasabaha bahwa akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.
4. Akad, kontrak yang dilakukan oleh lembaga keungan dan nasabah.
5. Risiko, kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
6. Jangka waktu, periode yang diperlukan nasabah untuk mengembalikan dana.
7. Balas jasa, balas jasa atas dana yang disalurkan, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang disepakati.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup>Muhammad Syafi'I Antonio. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, h. 170.

<sup>21</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2011), h. 107-108.

### 2.2.3.3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:

#### 1. Pemilik

Dari sumber pendapatan bagi bank syariah, para pemilik mengharapkan dan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

#### 2. Pegawai

Para pegawai diharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

#### 3. Masyarakat

Masyarakat disini meliputi pemilik dana, debitur yang bersangkutan, dan masyarakat umumnya konsumen. Pemilik dana mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil. Debitur yang bersangkutan dengan adanya penyedia dana baginya, akan terbantu guna untuk menjalankan usahanya ( sektor produktif).

#### 4. Konsumen

Mereka dapat memperoleh dari barang-barang yang dibutuhkannya dengan adanya pembiayaan yang ditawarkan bank tersebut.<sup>22</sup>

Adapun fungsi dari pembiayaan yaitu membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya.<sup>23</sup> Diketahui bahwa masyarakat itu merupakan suatu individu, pengusaha, lembaga, dan badan usaha yang membutuhkan dana untuk melancarkan usaha yang diguluti.

---

<sup>22</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Cer II; Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 303.

<sup>23</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 108.

#### 2.2.3.4. Jenis-jenis pembiayaan

##### 1. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan.

###### a) Pembiayaan Investasi

Secara umum, pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pembangunan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal besar, serta jangka panjang dan menengah.

###### b) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu selamalamanya satu tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

###### c) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

##### 2. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.

###### a) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

b) Pembiayaan jangka menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga 3 tahun. Pembiayaan ini diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

c) Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 3 tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi.

3. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha

a) Sektor Industri

Pembiayaan untuk sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki faedah tinggi.

b) Sektor Perdagangan

Pembiayaan untuk dagangan, baik perdagangan kecil, menengah dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah.

c) Sektor pertanian, peternakan, perikanan dan perkebunan

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil pertanian, peternakan, perikanan dan perkebunan.

d) Sektor jasa

Beberapa sektor jasa yang dapat diberikan kredit yaitu pendidikan, jasa rumah sakit, jasa angkutan dan jasa lain misalnya untuk profesi, pengacara, dokter, insyur dan akuntan.

e) Sektor Perumahan

Diberikan dalam bentuk pembiayaan konstruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan.

4. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.

a) Pembiayaan dengan jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud dan benda tidak berwujud.

b) Pembiayaan tanpa jaminan

Pembiayaan diberikan atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini risikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wanprestasi.

5. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya

a) Pembiayaan retail

Pembiayaan yang diberikan kepada individu atau pengusaha dengan skala usaha yang kecil dengan tujuan konsumsi, investasi kecil dan pembiayaan modal kerja.

b) Pembiayaan menengah

Pembiayaan menengah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha level menengah

c) Pembiayaan korporasi

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jumlah nominal besar dan diperuntukan kepada nasabah besar (korporasi).<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 113-119.

#### 2.2.3.5. Prinsip Pembiayaan

Prinsip-prinsip pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. *Character* artinya sifat atau karakter nasabah.
2. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
3. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan.
4. *Collateral* artinya jamina yang diberikan nasabah kepada lembaga keuangan.
5. *Condition* artinya keadaan usaha nasabah.

#### 2.2.4. Pembiayaan Mikro 3

Keberadaan usaha mikro dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional.

Pembiayaan mikro 3 IB Hasanah adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpun dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata.

Adapun usaha mikro kecil dan menengah diberbagai negara tidak selalu sama dan bergantung pada konsep yang digunakan oleh negara tersebut, oleh karena itu pengertian usaha mikro kecil dan menengah ternyata berbeda antara satu negara dengan negara lainnya. Dalam pengertian mencakup dua aspek yaitu aspek tenaga

kerja dan aspek pengelompokan ditujui dari jumlah kerja yang serupa dalam kelompok perusahaan tersebut (*range of the member Of employes*).<sup>25</sup>

Berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan.<sup>26</sup> Di Indonesia, definisi usaha mikro kecil dan menengah mencakup dua aspek yaitu aspek tenaga kerja dan aspek pengelompokan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (*range of the memberof employes*).

Di Indonesia, definisi usaha mikro kecil dan menengah diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Adapun pembagiannya sebagai berikut.<sup>27</sup>

#### 1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagian diatur dalam Undang-undang.

#### 2. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan satu badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

---

<sup>25</sup>Ahmad Jaelai. *Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur* (Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2015), h. 23-24.

<sup>26</sup>Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 45.

<sup>27</sup>Thamrin Abduh, *Strategi Internasionalisasi UMKM* (Cet I; Makassar: CV Sah Media 2017), h. 21.

langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai dimaksud dalam Undang-undang.

### 3. 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 memiliki, dikuasai, atau bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagai mana diatur dalam Undang-undang.

#### 2.2.4.1. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha mikro kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Dapat dikatakan usaha mikro menengah memiliki peran dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, menciptakan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.<sup>28</sup>

Kemampuan usaha mikro kecil dan menengah dalam menghadapi krisis dan pembangunan perekonomian nasional disebabkan oleh:

1. Sektor mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar diseluruh wilayah Indonesia.
2. Karena sifat penyebaran yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
3. Usaha mikro kecil dan menengah termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. Usaha mikro kecil dan menengah dengan

---

<sup>28</sup>Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, h. 45.

skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.

4. Usaha mikro kecil dan menengah merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variabel yang mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
5. Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
6. Usaha mikro kecil dan menengah lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

#### 2.2.4.2. Jenis-jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dalam banyak kasus jenis-jenis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) meliputi berbagai usaha pada berbagai bidang pemenuhan, kebutuhan hidup masyarakat, berikut ini beberapa:

1. Usaha Mikro
  - a. Usaha tani pemilik penggarap perorangan peternak, nelayan dan pembudidaya.
  - b. Industri makan dan minum, industri meubelair pengelompokan kayu danrota, industri pandai besi pembuatan alat-alat.
  - c. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta perdagangan dipasar, dan lain-lain.
  - d. Perternakan ayam, itik dan perikanan.

- e. Usaha jasa-jasa seperti pembengkelan, salon kecantikan, objek dan penjahit (konvensi).

## 2. Usaha Kecil

- a. Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memilikitenaga kerja.
- b. Pedagang dipasar grosir (agen) dan perdagangan pengumpulan lainnya.
- c. Pengrajin industri makan dan minum, industri meubelair kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
- d. Perternakan berskala kecil.
- e. Koperasi berskala kecil

## 3. Usaha Menengah

- a. Usaha pertanian, perternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah.
- b. Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor.
- c. Usaha jasa ekspedisi mutiara kapal laut, jasa transportasi taksi dan bus antara propensi.
- d. Usaha industri makan dan minuman, elektronik dan logam.
- e. Usaha pertambangan batu, gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.<sup>29</sup>

### 2.2.4.3. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi usaha mikro kecil dan menengah yaitu:

---

<sup>29</sup>Cristea Krisdiantara dan Imam Mukhklis, *Ekonomi Pembangunan Sebuah Kajian Teoritis dan Empiris* (Malang: Universitas Kajurunhan Malang, 2016), h. 147-148.

Keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas dan baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antara lokasi atau wilayah, sektor atau antar supsektor, antar jenis kegiatan dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.<sup>30</sup> Permasalahan umum yang biasanya yang terjadi pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yaitu:

#### 1. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering di anggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro kecil dan menengah. Usaha mikro dan menengah tidak melakukan perbaikan yang cukup disemua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan cukup. Pada semua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, cukup sulit bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

#### 2. Keterbatasan Finansial

Pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit maupun pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

#### 3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia

---

<sup>30</sup>Tulis T.H Tambunan, *Usaha kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 73.

Salah satu kendala serius bagi minyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM dalam aspek manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, organisasi bisnis, akuntansi data, teknik pemasaran dan lain sebagainya. Semua keahlian sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas bangsa pasar dan menembus pasar barang.

#### 4. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia. Hal ini dapat menyebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

#### 5. Keterbatasan Teknologi

Usaha mikro kecil dan menengah umumnya masih menggunakan teknologi tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk menjadi rendah.

#### 6. Kemampuan Manajemen

Keterbatasan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahannya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbaatas.

#### 7. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang

terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).disewakan kepada nasabah, harga sewa harga jual disepakati paada awal perjanjian.

#### 8. Prinsip Jasa

Produk-produk perbankan dengan pola lainnya. Pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru* yang dimaksudkan tidak mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan.oleh karena itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi.<sup>31</sup>

#### 9. Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif merupakan jenis kredit yang diberikan kepada perorangan.

#### 10. Pelayanan Jasa Perbankan

Beberapa jenis pelayanan jasa bank yang diberikan antara lain: transfer, kliring, *inkaso*, *intercity cliring*, *letter of credit*, bank generasi, referensi, jual beli valuta asing, bank draft, *traveles cheque*.

### 2.3. Tinjauan Konseptual

Untuk memperoleh gambaran yang jelas dan tidak menimbulkan kesalahan pemahaman atas judul penelitian ini, maka penulis perlu menjelaskan maksud dari sub judul sebagai berikut:

#### 2.3.1. Implementasi

Kata implentasi bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan, atau adanya mekanisme suatu sistem. Impelementasi bukan hanya sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tjuan kegiatan. Implementasi sendiri

---

<sup>31</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Edisi I; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 12.

bisa dikatakan sebagai suatu penerapan yang terencana terhadap teori yang ada dengan sistem yang berlaku untuk mencapai tujuan yang dikehendaki.

### **2.3.2. Akad Murabahah**

Akad Murabahah merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tenapa pesanan.

### **2.3.3. Pembiayaan Mikro 3**

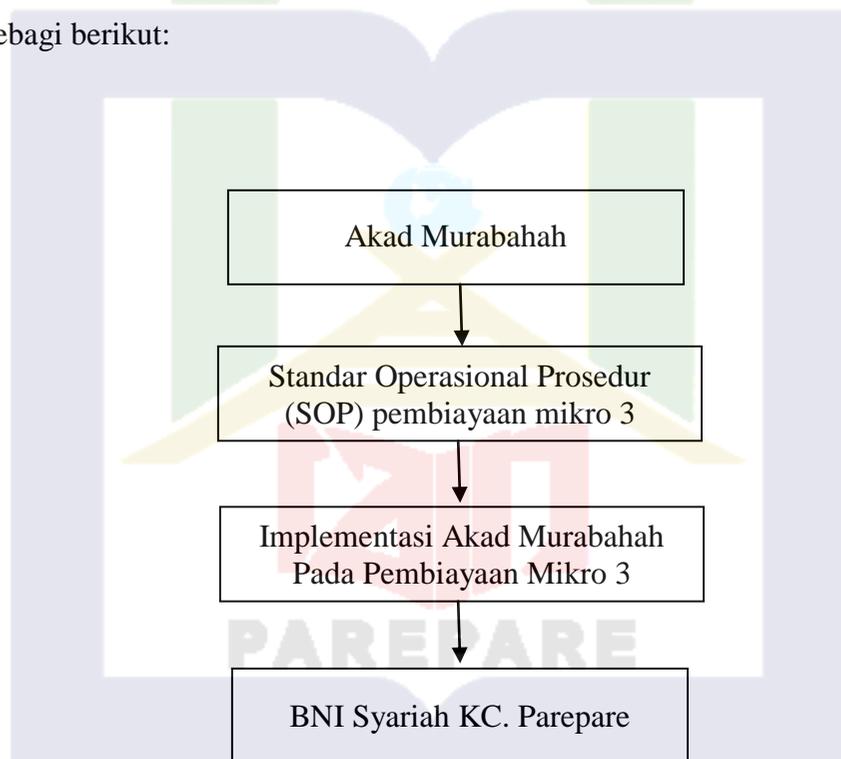
Pembiayaan mikro 3 pada bank yariah merupakan suatu pembiayaan usaha berupa penghimpun dana yang dipinjamkan usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh masyarakat menengah kebawah yang memiliki penghasilan dibawah rata-rata.

### **2.3.4. Bank Syariah**

Menurut Undan-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah pada Bab 1 Pasal Ayat 7 disebutkan bahwa Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Perinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

## 2.4. Kerangka Pikir

Kerangka fikir adalah penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan kita. Kerangka berfikir disusun berdasarkan tinjauan pustaka dan hal penelitian yang relevan. Kerangka berfikir merupakan argumentasi dalam memuaskan hipotesis. Kerangka berfikir adalah buatan kita sendiri (bukan buatan orang lain) yaitu cara kita berargumentasi dalam merumuskan hipotesis. Argumentasi itu harus analitis, sistematis, dan menggunakan teori yang relevan.<sup>32</sup> Bagan Kerangka Pikir sebagai berikut:



Gambar 2.4. Bagan Kerangka Pikir

<sup>32</sup>Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *metodologi penelitian social* (Edisi II, Cet. I; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008), h.34.