

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian yang Relevan

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian akan dicantumkan penelitian yang sebelumnya telah dilakukan oleh peneliti lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis.

1. Skripsi Jum'atul Alia(2009), dengan judul “Peranan PT Bank Syariah BRI Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Masyarakat Kota Banjarmasin”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dalam bidang ekonomi perbankan.

Penelitian ini menghasilkan: Pertama, Peranan BRIsyariah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat dikota Banjarmasin memberikan ketahanan dari sistem perekonomian yang telah ada pada saat ini dengan adanya bantuan dari BRIsyariah, masyarakat mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman yang dapat digunakan untuk meningkatkan usaha yang dijalankan. Kedua, usaha yang dilakukan BRIsyariah dalam meningkatkan usaha mikro di kota Banjarmasin cukup banyak, diantaranya adalah memberikan modal dengan limit paling banyak Rp 50.000.000,00, pembuatan iklan, keterbukaan terhadap pihak yang ingin berbisnis dan memberi saran yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat serta bekerja sama dengan BMT untuk memperluas jangkauan. Ketiga, faktor pendukung dari BRIsyariah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat diantaranya lokasi yang mudah dijangkau, sistem yang diterapkan di BRIsyariah seperti produk, prosedur, sistem akuntansi, serta supervisi dirancang sedemikian rupa sehingga menjadi

sangat sederhana, efisien, dan efektif, serta para pegawai ditraining terlebih dahulu sebelum melaksanakan tugas mereka masing-masing. Dan kendalanya adalah keterbatasan SDM yang memahami produk dan sistem syariah, adanya agunan yang diberlakukan oleh undang-undang perbankan, kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestas* (Jum'atul, A, 2009).

2. Skripsi Husna Olfia(2016), dengan judul “Pembiayaan Warung Mikro Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat Kecil Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Martapura”. Penelitian ini merupakan penelitian (*field research*) dalam bidang perbankan. Penelitian ini menghasilkan: Pertama, Prosedur yang diterapkan bank syariah mandiri pada produk pembiayaan Warung Mikro sama dengan produk pembiayaan lainnya di berbagai bank syariah lain. Sistem kehati-hatian sangat diperketat untuk menjaga terjadinya masalah pada nasabah (*wan prestasi*). Prosedur serta tahapan-tahapan yang mudah dirancang sedemikian rupa sehingga menjadi sangat sederhana untuk dimengerti masyarakat kecil. Kedua,peranan produk pembiayaan Warung Mikro terhadap usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Martapura. Dengan adanya produk pembiayaan warung mikro dapat mempermudah usaha mikro mendapatkan modal dan meningkatkan usahnya yang sudah berjalan (Husna, O, 2016).

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada subjek dan tempat penelitian. Penelitian yang dilakukan penulis diatas lebih kepada peran pembiayaan warung mikro terhadap usaha mikro, sedang penulis menekankan bagaimana pengembangan usaha *Bubble Tea* dengan adanya pembiayaan yang diberikan oleh Bank. Sedangkan persamaan dengan penulis lakukan adalah tempat penelitian yaitu sama-sama melakukan penelitian lapangan.

3. Skripsi Eka Aprilia(2017), dengan judul “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2015-2016”, penelitian ini merupakan penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan analisis kuantitatif yang menggunakan regresi linier sederhana. Hasil dari penelitian perkembangan UMKM pada pembiayaan mikro 75 iB mengalami pengaruh positif. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa perkembangan UMKM akan bernilai positif. Artinya satu satuan skor perkembangan UMKM akan dipengaruhi oleh pembiayaan mikro 75 iB dan pada hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan mikro 75 iB memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM (Eka, A, 2017).

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada subjek dan tempat penelitian. Penelitian yang dilakukan penulis diatas lebih kepada perkembangan Usaha UMKM, sedangkan penulis melakukan menekankan bagaimana pengembangan usaha *Bubble Tea* dengan adanya pembiayaan yang diberikan oleh Bank. Sedangkan persamaan dengan penulis lakukan adalah metode penelian yang merupakan penelitian lapangan.

4. Skripsi Novianti(2018) Supardi, dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Studi: Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari)”. penelitian ini merupakan penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan analisis kuantitatif yang menggunakan regresi linier sederhana. Dalam penelitian ini menghasilkan bahwa keadaan pembiayaan dan pengembangan usaha mikro pada Bank

Syariah Mandiri sangat baik. Ini dapat dibuktikan dari seluruh indikator berkategori sangat baik, artinya seluruh indikator mempunyai pengaruh positif terhadap pembiayaan dan pengembangan usaha (Novianti, S, 2018).

Perbedaan penelitian yang penulis lakukan adalah terletak pada subjek dan tempat penelitian, yang dimana penulis lebih menekankan pada pengusaha minuman Bubble Tea sedangkan peneliti diatas lebih kepada UMKM dan juga terletak pada metode penelitian.

5. Skripsi Muhammad Rizqie Aris(2016), dengan judul “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah di BPRS Buana Mitra Perwira”. Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian asosiatif yang menggunakan teknis analisis kuantitatif (statistik). Analisis menggunakan analisis kuantitatif yang menggunakan regresi linier sederhana dan uji f. Hasil dari penelitian bahwa peningkatan usaha mengalami peningkatan dengan signifikan berdasarkan beberapa indikator yaitu perubahan modal, peningkatan volume produksi, peningkatan pendapatan dan kesesuaian penyaluran modal kerja terhadap sektor usaha nasabah. Hasil pengujian hipotesis menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap peningkatan usaha. Hal ini disebabkan jika pembiayaan modal kerja naik maka peningkatan usaha pun meningkat, demikian pula sebaliknya jika pembiayaan modal kerja mengalami penurunan maka peningkatan usaha juga mengalami penurunan (Muhammad Rizqie, A, 2016)

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada sunjek, tempat penelitian dan metode penelitian. Sedangkan persamaan dengan penelitian

penulis meneliti pembiayaan modal yang mana di Bank Syariah Mandiri disebut dengan pembiayaan mikro.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan suatu proses pelaksanaan usaha mengenai peluang pertumbuhan potensial selama usaha itu berlangsung. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategi melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk, dan lain-lain.

Menurut Pandji Anoraga pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah:

1. Produksi dan Pengolahan

Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan tehknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi usaha mikro, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolonh, dan kemasan bagi produk usaha mikro, dan mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan.

2. Pemasaran

Pengembangan dalam bidang pemasaran dapat dilakukan dengan cara melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan kemampuan manajemen dan tehnik pemasaran, menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi usaha mikro, memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan distribusi, dan menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

3. Sumber Daya Manusia

Pengembangan dalam bidang Sumber Daya Manusia dapat dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan tehnik dan manajerial, dan membentuk serta mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

4. Desain dan Teknologi

Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dibidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerjasama dan alih teknologi, meningkatkan kemampuan usaha mikro dibidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru, memberikan insentif kepada usaha mikro yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, dan

mendorong usaha mikro untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual.

Menurut Hafsah pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan melihat kendala yang muncul yang sering dihadapi oleh UMKM (Hafsah, 2004:43-44)

Indikator:

1. Menciptakan suatu iklim usaha yang kondusif

Pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor UMKM memiliki perkembangan pesat di setiap tahunnya, yang secara otomatis akan menumbuhkan persaingan bisnis yang kompetitif. Sehingga, perlunya sinergi dari semua pihak termasuk optimalisasi koordinasi dan pendampingan. Guna untuk mendorong ekonomi yang merata hingga meningkatnya peran disektor UMKM

2. Bantuan Permodalan

Bagi para pelaku usaha bantuan permodalan yaitu pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank untuk mengembangkan usaha yang sedang digeluti

3. Perlindungan Usaha

Perlindungan usaha sangat membantu bagi para pengusaha untuk meminimalisir resiko kerugian baik dari dalam maupun maupun luar. Perlindungan usaha merupakan suatu hal perbuatan melindungi, menjaga, merawat serta mempertahankan sesuatu dengan mengerahkan tenaga, pikiran, pekerjaan untuk mencapai sesuatu hal menjadi tujuan atau sasaran utama.

4. Pengembangan Kemitraan

Kemitraan merupakan jalinan kerja sama usaha yang merupakan strategi bisnis yang dilakukan antara dua pihak atau lebih dengan prinsip saling membutuhkan, saling memperbesar dan saling menguntungkan

5. Pelatihan

Dalam pengembangan suatu usaha, diperlukannya pelatihan dalam bidang usaha yang itu sendiri. Dengan adanya pelatihan bisa membuat karyawan pada suatu usaha lebih terampil dan loyal terhadap pengembangan usaha

6. Mengembangkan Promosi

Inovasi bisnis menjadi sebuah keharusan bagi setiap jenis usaha antara lain usaha dalam skala kecil, skala menengah dan skala besar. Sebuah kalimat bijak mengatakan, "segala sesuatu mengalami perubahan, hanya perubahan itu sendiri yang tetap". Maka agar tetap eksis dalam persaingan bisnis, suatu usaha harus menyelaraskan dengan perubahan yang seiring dengan perkembangan zaman

Menurut Purti pengembangan usaha mikro kecil adalah suatu tindakan untuk memajukan kondisi UMK kearah yang lebih baik, sehingga UMK dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru sarta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan usaha mikro merupakan component penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan (Purti, 2015).

Indikator:

1. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas
2. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat

3. Terwujudnya usaha mikro yang semakin efisien dan mampu berkembang sendiri
4. Terwujudnya pesebaran industry yang merata
5. Tercapainya peningkatan kemampuan usaha mikro dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku baik pasar negeri maupun ekspor

Menurut M. Tohar pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan mengerakkan pikiran, tenaga dan bada untuk mecapai suatu tujuan tertentu (M. Tohar, 2000).

Menurut Stephen Robibins & Marry Coulter (dalam Hendro, 2011:344) Pengembangan usaha adalah teknik atau program merubah pola pikir seseorang dan keadaan serta kualitas hubungan kerja interpersonal (Hendro, 2011:344).

Indikator:

- 1) Pemasaran
- 2) Informasi Manajemen
- 3) Pelayanan pelanggan

2.2.2 Dasar Hukum Pengembangan Usaha

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Sebagaimana dikutip oleh Mardani “Hukum Bisnis Syariah” menurut Dr. Yusuf Qardhawi, berka adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang

sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan mendapatkannya dengan bekerja. Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaf:49:19 :

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِمَّا عَمِلُوا ۖ وَيُؤْتِيهِمُ اللَّهُمَّ أَعْمَالَهُمْ ۖ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ

Terjemahnya:

“Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.” (Departemen Agama, 2006:501)

Dalam ayat tersebut, orang-orang muslim didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba.

2.2.3 Teori Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pembiayaan atau *financing* menurut UU No. 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 12 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal tersebut, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank negara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kamsir, 2002:62). Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhammad, 2005:1)

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan

bangunan) paling banyak Rp 50.000.000.00,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan paling banyak RP 300.000.000.00,- (tiga ratus juta rupiah). Pengertian lain menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, omset yang amat kecil (Amalia,E, 2009:41)

Pembiayaan mikro merupakan sektor terpenting dalam perkembangan struktur industri dan produksi ekonomi di negara-negara sedang berkembang. Dalam konteks Indonesia pembangunan dan perkembangan usaha mikro mempunyai arti strategis, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha serta meningkatkan derajat distribusi pendapatan. Menyadari pentingnya perkembangan sektor pembiayaan usaha mikro bagi perekonomian negara, sudah sepatutnya pemerintah memberikan perhatian besar dalam berbagai bentuk kebijakan. Umumnya, pembiayaan mikro ini digunakan oleh para pengusaha mikro yang berada di masyarakat. Usaha yang dijalankan misalnya usaha pakaian jadi, bengkel motor, material, sembako/kebutuhan sehari-hari, restoran/rumah makan, alat tulis/kantor, dan lain-lain.

Adapun beberapa pendapat para ahli tentang pembiayaan mikro sebagai berikut:

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipesamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2008:160).

Indikator Teori Pembiayaan:

Adapun indikator teori pembiayaan menurut Kasmir (2008) diantaranya adalah:

1. Kepercayaan adalah suatu keyakinan pemberi pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu atau dimasa yang akan datang.
2. Akad ini dituangkan dalam akad murabahah suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing – masing
3. Jangka Waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah di sepakati, jangka waktu tersebut jangka pendek, menengah, dan panjang
4. Resiko usaha menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun tidak disengaja. Seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

Menurut Hasibuan pembiayaan adalah semua jenis pinjaman yang mengharuskan peminjam untuk membayar kembali dana yang telah diberikan beserta bunganya sesuai dengan perjanjian (Hasibuan, 2009:87).

Indikator:

1. Menjadi penyemangat untuk meningkatkan kegiatan perdagangan dan perekonomian
2. Mengurangi tingkat pengangguran
3. Memperlancar arus barang dan arus uang
4. Memajukan hubungan antar negara (L/G, CGI, dan lain-lain).
5. Mengembangkan produktifitas dana yang ada
6. Mengembangkan daya guna (*utility*) barang
7. Menjadi inspirasi bagi masyarakat
8. Memperbesar modal kerja perusahaan
9. Meningkatkan *income per capita* (IPC) masyarakat.

10. Mengubah cara berfikir atau bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis.

Menurut Arrison Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya (Arrison Hendry, 1999:25)

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Muhammad Syafi'i Antonio, 2014:17).

Menurut Nurwahida pembiayaan merupakan upaya para pengusaha untuk menambah moda usaha yang dilakukan (Nurwahida, 2015:42).

Indikator:

- 1) Proses pembiayaan
- 2) Jumlah pembiayaan
- 3) Kegunaan pembiayaan
- 4) Jangka waktu (tenor)
- 5) Angsuran sesuai pendapatan

Pembiayaan usaha mikro itu sendiri adalah pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada UMKM yang *feasible* (memungkinkan) tetapi belum *bankable*. Maksudnya adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang

dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan juga merupakan tagihan berupa uang atau tagihan lainnya yang diukur dengan nilai uang berdasarkan kesepakatan antara Bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur) dengan kelebihan pengembalian sebagai imbalan.

Adapun produk-produk pembiayaan usaha mikro perbankan syariah, antara lain (Ascarya, 2007:82)

1. Pembiayaan *Murabahah*

Akad jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungan barang dengan menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli dengan harga yang telah disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali kepada orang lain dengan keuntungan tertentu. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual mencantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara cicilan (Lathif, A, 2000:1)

2. Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip dengan jual

beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

Dalam praktik perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekan nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli dari nasabah ditambah dengan keuntungannya. Dalam hal ini menjualnya secara tunai biasanya disebut pembiayaan talangan (Lathif, A, 2000:125).

3. Pembiayaan *Istisna'*

Pembiayaan *istisna'* meyerupai pembiayaan *salam*, tetapi dalam *istisna'* pembayarannya dapa dilakukan melalui cicilan atau ditangguhkan. Praktik *istisna'* dalam bank syariah umumnya di aplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan kontruksi. Ketentuan umum pembiayaan *istisna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah diseoakati dicantumkan dalam akad tidak boleh berubah selama berlakunya akad, jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan perubahan harga setelah akad ditanda tangani, seluruh biaya ditambah tetap akan ditanggung nasabah ((Lathif, A, 2000:137).

4. Pembiayaan *Ijarah*

Adalah sebagai hak untuk memanfaatkan barang atau jasa dengan membayar imbalan terhadap sesuatu yang dibolehkan dalam waktu tertentu. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah*

muntahiyah bittamlik (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan).

Harga sewa dan harga jual disepakati diawal perjanjian.

5. Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah akad kerja sama suatu usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua bertindak sebagai selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

6. Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Secara spesifik, bentuk kontribusi dari bank yang bekerja sama dapat berupa dana, barang dagangan, kewiraswastaan, kepandaian, kepemilikan, peralatan, kepercayaan dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang((Lathif, A, 2000:134)

2.2.4 Dasar Hukum Pembiayaan

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan terdapat pada Q.S Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Terjemahnya:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagai atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” (Q.S : 1 : 280) (Departemen Agama, 2006:501)

Ayat diatas mengandung arti Allah memerintahkan ketika memberikan hutang atau pembiayaan kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya sampai orang yang berhutang tersebut bisa membayarnya. Dan sesungguhnya memberikan hutang tersebut menyedekahkan semuanya maka menjadi amalan yang lebih baik.

Kutipan ayat diatas, digaris bawahinya sedekah dan tuntunan akan perlunya toleransi terhadap nasabah jika sedang mengalami kesulitan (dalam arti sebenar-benarnya) membayar kewajibannya (Trisadini.P & Abd Shomad, , 2003:101)

2.2.5 Fungsi Pembiayaan

Secara umum pembiayaan memiliki fungsi untuk (Veithzal, R & Andria, P, V, 2007:7-9)

- a. Meningkatkan daya guna uang: para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu di tingkatkan kegunaannya oleh bank guna usaha peningkatan produktivitas
- b. Meningkatkan daya guna barang: prosedur dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- c. Menimbulkan kegairahan berusaha: setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.

Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional: para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

2.2.6 Grand Theory

a. Teori Pengembangan Usaha

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan melihat kendala yang muncul yang sering dihadapi oleh UMKM (Hafsah, 2004, hal.43-44)

Indikator:

1. Menciptakan suatu iklim usaha yang kondusif

Pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor UMKM memiliki perkembangan pesat di setiap tahunnya, yang secara otomatis akan menumbuhkan persaingan bisnis yang kompetitif. Sehingga, perlunya sinergi dari semua pihak termasuk optimalisasi koordinasi dan pendampingan. Guna untuk mendorong ekonomi yang merata hingga meningkatnya peran disektor UMKM.

2. Bantuan Permodalan

Bagi para pelaku usaha bantuan permodalan yaitu pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank untuk mengembangkan usaha yang sedang digeluti.

3. Perlindungan Usaha

Perlindungan usaha sangat membantu bagi para pengusaha untuk meminimalisir resiko kerugian baik dari dalam maupun maupun luar. Perlindungan usaha merupakan suatu hal perbuatan melindungi, menjaga, merawat serta mempertahankan sesuatu dengan mengerahkan tenaga, pikiran, pekerjaan untuk mencapai sesuatu hal menjadi tujuan atau sasaran utama.

4. Pengembangan Kemitraan

5. Pelatihan

6. Mengembangkan Promosi

b. Teori Pembiayaan Mikro

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipesamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2008:160).

Indikator Teori Pembiayaan:

Adapun indikator teori pembiayaan menurut Kasmir 2008 diantaranya adalah:

- 1) Kepercayaan adalah suatu keyakinan pemberi pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu atau dimasa yang akan datang.
- 2) Akad ini dituangkan dalam akad murabahah suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing – masing
- 3) Jangka Waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah di sepakati, jangka waktu tersebut jangka pendek, menengah, dan panjang.
- 4) Resiko usaha menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun tidak disengaja. Seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

2.3 Kerangka Pikir

