

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai relevansi antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti oleh penulis baik dalam hal persamaan maupun perbedaannya. Berikut beberapa sajian dari penelitian terdahulu diantaranya :

1. Lintang Fitrianto Putri (2021)

Skripsi dengan judul “*Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Bank Syariah Kc Jambi)*”. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui peran Perbankan Syariah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah selama masa covid-19 di Bank Syariah Kc Jambi. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian diperoleh hasil sebagai berikut: pertama Bank Syariah Indonesia memiliki peran dalam meningkatkan perekonomian dan perkembangan UMKM dimasa pandemi covid-19 dengan memberikan pembiayaan modal awal dan tambahan modal usaha, serta meringankan dan mempermudah UMKM dalam mendapatkan pembiayaan. Kedua, kendala yang dihadapi oleh nasabah itu sendiri berupa kemampuan untuk membayar pembiayaan yang menurun akibat covid-19 pendapatan menurun dan kendala yang dihadapi oleh bank itu sendiri tidak adanya

kerjasama dengan pemerintah daerah serta adanya pemalsuan surat izin usaha dari calon penerima pembiayaan. Ketiga, upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia adalah meningkatkan pembiayaan dimasa pandemi yaitu dengan melakukan canvassing sebar brosur serta melakukan promosi dan restrukturasi pembiayaan.

Adapun persamaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasannya sama-sama membahas tentang pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Perbankan Syariah. Sedangkan perbedaan relevan dengan penelitian ini terdapat pada tempat penelitian yaitu studi kasus Bank Syariah Kc Jambi, sedangkan penelitian ini pada Bank Syariah Kc Kendari.

2. Rahima (2020)

Penelitian dengan judul *“Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial di Indonesia”*. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan tinjauan menyeluruh terhadap peluang dan tantangan Perbankan Syariah terhadap pembiayaan properti residensial di Indonesia serta akad yang digunakan dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Penelitian ini menggunakan studi literature dan analisis SWOT. Studi literature digunakan dalam memberikan tunjauan akad yang digunakandalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Untuk analisis SWOT digunakan

untuk menjelaskan peluang dan tantangan perbankan syariah terhadap pembiayaan pemilikan properti residensial di Indonesia.

Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa akad *murabahah* masih sangat dominan oleh Perbankan Syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Selanjutnya Perbankan Syariah di Indonesia memiliki peluang untuk terus meningkatkan pemberian pembiayaan pemilikan peroperti residensial. Hal ini dilihat dari semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan kepemilikan properti residensial dan sistem bagi hasil yang dapat diterima oleh masyarakat. Ini tercermin dari semakin mengkatnya jumlah kantor dan asset Perbankan Syariah di Indonesia. Adapun tantangan yang dihadapi Perbankan Syariah adalah kurangnya inovatifnya akad pembiayaan pemilikan properti residensial yang diberikan kepada nasabah dan masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah.

Adapun persamaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasanya sama-sama membahas tentang tantangan dan pembiayaan Perbankan Syariah. Sedangkan perbedaan penelitian relevan dengan penelitian ini terfokus pada yaitu pemilikan properti residensial di Indonesia, sedangkan penelitian ini terfokus pada tantangan Perbankan Syariah dalam kontribusinya terhadap pengembangan usaha UMKM.

3. Muslimin Kara (2013)

Penelitian ini berjudul "*Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil, dan*

Menengah (UMKM) di Kota Makassar”. Adapun hasil penelitian ini diketahui bahwa pembiayaan yang digunakan UMKM untuk mengembangkan usahanya dari Bank Syariah di Kota Makassar adalah berdasarkan *core product* pembiayaan bagi hasil yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *mudharabah dan musyarakah*. Berdasarkan data dari kantor Bank Indonesia Makassar tahun 2011, pembiayaan Perbankan Syariah yang dialokasikan untuk UMKM di Kota Makassar mengalami peningkatan yang berfluktuasi, namun kontribusinya dapat meningkatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah belum optimal. Belum optimalnya kontribusi pembiayaan Perbankan Syariah kepada UMKM disebabkan oleh berdasarkan data dari Bank Indonesia tahun 2011 yang disajikan dalam tabel besarnya penyaluran kredit sektor ekonomi dan UMKM oleh pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Makassar tahun 2010-2011 menjelaskan bahwa pada pembiayaan sektor ekonomi masih mendominasi kredit Perbankan Syariah dibandingkan dengan UMKM. Artinya, pembiayaan yang dialokasikan Perbankan Syariah masih bertumpuh pada sektor ekonomi dan besar kemungkinan didominasi oleh pembiayaan komsumtif (*murabahah*) sebagaimana produk yang paling diminati di Perbankan Syariah. Sementara pembiayaan kepada UMKM yang berbasis usaha produktif dalam bentuk akad *musyarakah dan mudharabah* masih minim.

Adapun persamaan pada penelitian ini yaitu teori pembahasannya yang membahas tentang kontribusi Perbankan Syariah terhadap pengembangan usaha UMKM. Sedangkan perbedaan penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu dari lokasi tempat penelitian di Kota Makassar, sedangkan lokasi penelitian ini di Kota Kendari.

4. Naila Tazkia (2018)

Penelitian ini berjudul “*Analisis Perkembangan Usaha mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah*”. Adapun hasil penelitian ini diketahui bahwa berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif dan uji pangkat tanda wilcoxon dapat dijelaskan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan variabel modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha dan tenaga kerja cabang usaha. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji hipotesis disemua variabel indikator di dapatkan nilai $p < 0,05$ yang mengatakan bahwa H_a diterima. dapat disimpulkan bahwa variabel indikator modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja, dan cabang usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah terdapat perbedaan yang signifikan.

Adapun persamaan pada penelitian relevan pada penelitian ini yaitu teori pembahasannya tentang Usaha, Kecil, Dan Menengah (UMKM) dan juga membahas tentang pembiayaan di Bank Syariah. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relevan yaitu terfokus menganalisis perkembangan usaha UMKM

sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah dan metode penelitian yang dipakai adalah kuantitatif sedangkan penelitian ini terfokus pada kontribusi Perbankan Syariah terhadap pengembangan usaha UMKM dan metode penelitian yang dipakai yaitu metode kualitatif.

2.2. Landasan Teori

1. Kontribusi

Kontribusi adalah segala sesuatu yang diterima oleh seseorang setelah melakukan berbagai usaha yang memberi dampak masukan sumber daya (benda) maupun uang. Manfaat menghitung nilai kontribusi tersebut berguna sebagai dasar untuk mengetahui seberapa besar peranan usaha yang selama ini dikerjakan oleh seseorang terhadap pendapatan dan akhirnya dapat diandalkan untuk sumber penghasilan (Hidayatullah Arief, 2011:56).

Yandianto mengartikan kontribusi sebagai sokongan berupa uang pengertian tersebut mengartikan kontribusi kedalam ruang lingkup yang jauh lebih sempit lagi yaitu kontribusi sebagai bentuk bantuan yang dikeluarkan oleh individu atau kelompok dalam bentuk uang saja atau sokongan.

Menurut (Soekanto Soerjono, 2006:64) mengartikan kontribusi sebagai iuran atau dana, bantuan tenaga, bantuan pemikiran, bantuan materi dan segala macam bentuk bantuan yang kiranya dapat membantu suksesnya kegiatan pada suatu forum, perkumpulan, dan lain sebagainya.

2. Tantangan

Tantangan secara bahasa diartikan suatu hal yang harus ditanggulangi seperti yang diuraikan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) tantangan adalah objek yang menggagas tekad untuk meningkatkan kemampuan dalam mengatasi masalah.

Aktivitas perbankan syariah tentunya tidak selamanya berjalan dengan diinginkan, artinya bahwa setiap aktivitas pasti menjumpai sebuah tantangan. Secara umum tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah adalah masih rendahnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah, serta bank syariah harus pandai menonjolkan apa yang menjadi kelebihannya, tanpa menutup-nutupi apa yang menjadi kekurangannya di masyarakat sehingga tercipta citra Bank Syariah yang jujur dan amanah dibenak masyarakat. Oleh karenanya dibutuhkan upaya untuk menjadikan tantangan sebagai suatu cara untuk mencapai kelangsungan usaha.

3. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Kata syariah berasal dari bahasa arab, dari akar kata *syara'a* yang berarti jalan, cara dan aturan. Syariah digunakan dalam arti luas dan sempit. Dalam arti luas syariah dimaksudkan sebagai seluruh ajaran dan norma-norma yang dibawah oleh Nabi Muhammad SAW yang mengatur kehidupan manusia baik dalam aspek kepercayaan maupun tingkah laku praktisnya. Singkatnya, syariah adalah ajaran-ajaran Islam itu sendiri yang dibedakan menjadi dua aspek yaitu ajaran

tentang kepercayaan (*akidah*) dan tingkah laku (*amalia*). Jadi, Bank Syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Sebagaimana telah dijelaskan dalam penjelasan umum UU perbankan bahwa kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba*, *maysir*, *gharar*, *haram*, dan *zalim* (Wangsa Widjaja, 2012:96).

Bank secara umum adalah suatu institusi keuangan yang kegiatan usahanya, berupa menghimpun dana dari masyarakat kemudian dana tersebut disalurkan kembali kepada masyarakat, serta memberikan jasa kepada masyarakat (Kasmir, 2012:123).

Menurut Rani Hartatika (2018:47) berdasarkan SK menteri keuangan RI nomor 792 tahun 1990, pengertian bank adalah suatu badan kegiatannya di bidang keuangan melakukan penghimpunan dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan falsafah yang harus diterapkan oleh Bank Syariah.

Bank syariah adalah bank yang tata cara operasinya yang didasarkan pada tata cara bermuamalah secara Islam, yakni dengan mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-quran dan Al-hadits, didalam operasionalisasinya Bank Syariah harus mengikuti dan berpedoman kepada praktik-praktik usaha yang dilakukan zaman rasulullah atau bentuk-bentuk usaha baru sebagai bentuk ijtihad para ulama atau cendekiawan muslim yang tidak menyimpang ketentuan-ketentuan Al-quraan dan Al-hadits.

Bank syariah merupakan bank yang secara operasionalnya berbeda dengan konvensional, salah satu ciri Bank Syariah yaitu tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebani bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan. Konsep dasar Bank Syariah pada Al-quran dan hadits semua produk yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan isi Al-quran dan hadits Rasulullah SAW (Ismail, 2011:69).

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Bank Syariah adalah sebuah lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atas jasa dengan batas waktu tertentu yang telah disepakati bersama dengan tujuan untuk mensejahterahkan rakyat, dengan mengambil landasan hukum dari Al-quran dan Hadits.

b. Dasar Hukum Perbankan Syariah

Menurut (Muamar Arafat Yusmad, 2018:72) dasar hukum Perbankan Syariah dapat dilihat secara umum dan secara khusus. Dasar hukum secara umum artinya segala bentuk peraturan perundang-undangan yang terkait dengan aspek hukum Perbankan Syariah secara hierarkhi antara lain:

1. Undang-undang 1945 ketentuan yang mengatur tentang perekonomian negara dan prinsip demokrasi ekonomi.

2. Undang-undang RI No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah diubah dengan UU RI Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan.
3. Undang-undang RI NO. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah diubah dengan undang-undang RI NO. 3 tahun 2004 tentang Bank Indonesia.
4. Undang-undang RI NO. 4 tahun 2007 tentang perseroan terbatas.
5. Undang-undang RI NO. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
6. Undang-undang RI NO. 21 tahun 2011 tentang otoritas jasa keuangan.
7. Peraturan Bank Indonesia (PBI) dan peraturan otoritas jasa keuangan (POJK) sebagai peraturan pelaksanaan Undang-undang.

Dasar hukum Perbankan Syariah secara khusus secara haerarkhi antara lain:

- a. Undang-undang RI NO. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- b. Peraturan Bank Indonesia (PBI) dan peraturan otoritas jasa keuangan (POJK) sebagai peraturan pelaksanaan Undang-Undang.

Menurut (Raohmadi Usma, 2009:115) keberadaan Perbankan Syariah sebagai bagian yang tak terpisahkan, dari perbankan nasional

telah dikembangkan sejak tahun 1992 yang ditandai dengan berlakunya Undang-undang RI NO. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Undang-Undang ini mengakomodir tentang keberadaan Perbankan Syariah namun belum memberikan landasan hukum yang cukup kuat terhadap pengembangan Bank Syariah. Undang-undang Perbankan belum tegas mencantumkan “prinsip syariah” dalam usaha kegiatan Bank “Bagi Hasil” yang dimaksud dalam UU NO. 7 Tahun 1992 belum mencakup secara tepat pengertian Bank Syariah yang memiliki cakupan lebih luas.

c. Karakteristik Perbankan Syariah.

Menurut (Muhammad, 2014:89) Bank Syariah adalah Bank yang berdasarkan antara lain pada asas kemitraan, keadilan, transparansi, dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan Bank Syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik antara lain sebagai berikut:

1. Pelarangan riba dalam berbagai bentuk.
2. Tidak mengenal dengan konsep nilai waktu dan uang (*time value off money*).
3. Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif.
4. Tidak diperkenankan menggunakan dua raga dalam satu barang dan,
5. Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad.

d. Peran dan Fungsi Perbankan Syariah

Fungsi dan peranan Bank Syariah diantaranya tercantum dalam pembukuan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting And Auditing Organization For Islamic Financial Insitution*) yaitu sebagai berikut:

1. Manajer investasi Bank Syariah dapat mengelolah investasi dana nasabah.
2. Investor, Bank Syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
4. Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada atentitas keuangan syariah. Bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dana mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, dan mendistribusikan) zakat serta dana sosial lainnya.

Sedangkan peran perbankan menurut (Iska, 2012:35) diantaranya adalah:

1. Pengumpul dana (tabungan) dan memberikan kredit.
2. Tempat menabung yang efektif dan produktif bagi masyarakat.
3. Pihak manajemen pembayaran, bahkan penjamin perdagangan dengan letter of credit (L/C) di bank penjaminnya.

4. Memperlancar dan mempercepat masa pembayaran dengan inkaso, pemindahan, kliring dan lainnya.

Menurut (Zulfiyanda, 2020:91) fungsi Bank Syariah terbagi menjadi 4 yaitu :

1. Fungsi manager investasi.
2. Fungsi investor.
3. Fungsi sosial.
4. Fungsi jasa keuangan.

e. Tujuan Perbankan Syariah.

Secara umum tujuan Bank utama Bank Syariah adalah adalah mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat atau bangsa, dengan melakukan aktivitas Perbankan, keuangan, komersial sesuai dengan asas Islam (Iska, 2012:234).

Disamping itu Bank Syariah mempunyai tujuan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara Islam.
2. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antar pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Untuk menciptakan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama

- kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
4. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang.
 5. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter.
 6. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank Non Syariah.

f. Produk Bank Syariah

1. Mudharabah

Menurut (Adiwarman A. Karim, 2011:29) *mudharabah* berasal dari kata *dharb*, berarti memukul dan berjalan dimana pengertian memukul atau berjalan lebih tepat adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.

Pembiayaan *mudharabah* merupakan perjanjian atas suatu jenis perkongsian dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal maka jika mengalami kerugian *shahibul maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari hasil kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung (Fadhila, 2015:56).

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa Mudharabah adalah suatu akad atau perjanjian antara dua orang atau lebih,

dimana pihak pertama memberikan modal usaha, sedangkan pihak lain menyediakan tenaga dan keahlian, dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan yang mereka tetapkan bersama.

2. Musyarakah

Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/modal bekerja sama sebagai mitra usaha membiayai investasi usaha baru atau yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Para pihak dapat membagi pekerjaan pengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji/upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tertentu (Ascarya, 2013:60).

Berdasarkan pengertian di atas musyarakah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dimana para pihak masing-masing memberikan kontribusi dana secara bersama-sama dalam keuntungan dan kerugian ditentukan sesuai perjanjian yang telah di sepakati.

3. Murabahah

Murabahah merupakan produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh Perbankan Syariah dalam kegiatan usaha. Menurut data yang diperoleh oleh Sultan Remy Sjahdeini dari Ashraf Usmani, bahwa murabahah mendukung porsi 60% dari semua transaksi investasi bank-bank syariah (*Islamic Bank*) di dunia,

sementara di Indonesia diperkirakan lebih dari 80%. Ini dibuktikan bahwa murabahah paling banyak dipraktikkan oleh perbankan syariah padahal instrumen utama dalam bisnis Islam itu adalah prinsip *profit and loss sharing*. Karena dengan prinsip LPS diharapkan sektor rill berkembang sesuai dengan yang diharapkan bukan dengan murabahah yang berbasis jual beli (Umami and Rizky, 2017: 98)

Berdasarkan paparan di atas maka penulis dapat simpulkan bahwa pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan menggunakan akad perjanjian jual beli. Dimana Bank Syariah memberi barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebagai harga perolehan ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati antar nasabah dengan bank dan dengan jangka waktu tertentu.

4. Wadiah

Menurut peraturan bank indonesia 9/19/PBI/2007, penjelasan pasal 3 wadiah adalah transaksi penitip dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu (Ahmad Dahlan, 2012:120).

5. Akad salam

Adapun menurut (Ismail Nawawi, 2012:82) secara istilah *salam* adalah jual beli sesuatu dengan ciri-ciri tentu yang akan

diserahkan pada waktu tertentu. Contohnya orang muslim membeli komoditi tertentu dengan ciri-ciri tertentu, misalnya mobil mewah, rumah makan, hewan dan lain sebagainya yang akan diterimanya pada waktu tertentu. Ia bayar harganya dan menunggu waktu yang telah disepakati untuk menerima komoditi tersebut. Apabila waktu telah tiba penjual menyerahkan komoditi tersebut kepadanya.

6. Bai Istishna

Menurut para ulama *bai istishna* (jual beli dengan pesanan) merupakan suatu jenis dari akad *bai as-salam* (jual beli salam). Barang yang dipesan belum di produksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembiayaan dapat secara kontan atau dengan cicilan tergantung kesepakatan kedua belah pihak. *Bai istishna* juga disebut akad jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada dan akan diserahkan secara tangguh, sementara pembayaran bisa dilakukan secara kredit atau tunai (Paramansyah, Abdillah, and Damayanthi ,2020:85).

Dari pendapat di atas maka penulis menyimpulkan bahwa akad *istishna* adalah akad antar dua pihak dimana pihak pertama atau pemesan barang meminta kepada pihak kedua atau pembuat barang untuk dibuatkan suatu barang. Pihak pertama disebut sebagai *mustashni*, sedangkan pihak kedua atau penjual disebut dengan *shani* maka akadnya bukan *istishna* melainkan *ijarah*.

7. Akad Ijarah

Ijarah menurut (Alexander Tian, 2021:179) dalam bukunya fiqh sunnah mengatakan bahwa ijarah berasal dari kata *al ajru* yang berarti *al'iwadhu* (ganti atau kompensasi). *Ijarah* dapat didefinisikan sebagai akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah atau sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang jadi *ijarah* dimaksudkan untuk mengambil manfaat atas suatu barang atau jasa (memperkerjakan seseorang) dengan jalan pergantian (membayar sewa atau upah sejumlah tertentu).

Pemaknaan *al-ijarah* berdasarkan perspektif hadith nabi, cukup beragam adanya. Al-ijarah dapat diterjemahkan sebagai sewa-menyewa upah dan atau pekerjaan. Hal ini cukup beralasan karena konsep ekonomi yang berbasis syariah, transaksi atas objek *al-ijarah* mencakup dua bentuk yakni transaksi menyangkut produksi dan transaksi yang berkaitan dengan jasa (*service*) (Insawan, 2017:137).

4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Menurut (Aktiva P. Nayla, 2014:71) secara umum, UMKM atau biasa dikenal dengan usaha kecil menengah merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh pribadi dan memiliki kekayaan bersih banyak 200.000.000,00 belum termasuk tanah dan bangunan.

Usaha kecil dan menengah adalah semua pedagang kecil dan menengah, penyedia jasa kecil dan menengah, petani dan peternak kecil dan menengah, rajinan rakyat dan industri kecil, dan lain sebagainya, misalnya warung dikampung-kampung toko kelontong, koperasi serba usaha. Koperasi unit desa (KUD), toko serba ada wartek, ternak ayam dan sebagainya (Febra Robianto, 2004:55)

Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008, pengertian usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah:

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memnuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, (Syariah et al, 2013:316).
- c. Yang dimaksud usaha kecil dan menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajemen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas.
- d. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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. Dunia usaha adalah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi dan berdomisili di Kudus.

- e. Kata lain dari pelaku usaha adalah wirausahawan (entrepreneurship). Secara sederhana wirausahawan dapat diartikan sebagai pengusaha yang mampu melihat peluang dengan mencari dana serta sumber daya lain yang diperlukan untuk menggarap peluang tersebut, berani menanggung risiko yang berkaitan dengan pelaksanaan bisnis yang ditekuninya, serta menjalankan usaha tersebut dengan rencana pertumbuhan dan ekspansi.

2. Pengembangan Usaha UMKM.

Menurut Jenings dan Breaver 1997 dalam (Asriansyah, 2016:951) Pengembangan usaha tidak hanya meliputi kenaikan pendapatan tetapi juga dengan bertambahnya volume, laba, maupun tenaga kerja. Maka dapat dikatakan bahwa pengembangan usaha menunjukkan perubahan dalam usaha tersebut, perubahan ini berupa usahanya sudah mengalami kemajuan. Perkembangan usaha merupakan pertumbuhan manajemen dan daya saing ekonomi perusahaan tersebut. Peningkatan daya saing ini akan memberikan dampak positif bagi suatu

usaha. Usaha akan mendapatkan penghasilan yang lebih banyak sehingga mampu bertahan bahkan bersaing dengan perusahaan lain.

Pengembangan usaha biasanya di lihat dari segi pendapatan (Omset) yang diterima setiap bulannya. Pengembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai asset. Apabila salah satu dari ini sudah terwujud maka usaha tersebut dapat dianggap mengalami pengembangan.

Dari penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha merupakan kenaikan pendapatan (Omset) perusahaan tersebut. Pengembangan usaha juga dapat di artikan sebagai suatu peningkatan volume, pendapatan, laba, dan tenaga kerja.

Hal ini juga sama halnya dengan pengembangan UMKM. Pengembangan UMKM dapat diukur dengan melihat bertambahnya tingkat pendapatan yang di terima. Apabila mengalami kenaikan, maka dapat disebut mengalami pertumbuhan atau pengembangan. Jika mengalami penurunan pendapatan, maka dapat diartikan UMKM tersebut mengalami kemerosotan.

3. Landasan Hukum Tentang UMKM.

Landasan hukum tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tercantum dalam UU nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil. Untuk memperkuat permodalan, dikeluarkan peraturan menteri negara koperasi dan UKM RI No. 10 PER/M.K.UKM/VI/2006 tentang

petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro (P3KUM) pola syariah.

Islam selalu menganjurkan umatnya untuk selalu melakukan usaha, karena salah satu ajaran Islam mengatakan bahwa “tangan diatas lebih mulia dari tangan dibawah”. Artinya memberi orang yang berkemampuan jauh lebih mulia dari meminta orang yang berkekurangan. Usaha mencari rizki yang halal menurut pandangan islam adalah melakukan bisnis sendiri atau berdagang . pernah menjadi pedagang berarti menjadi orang yang mandiri tanpa tergantung pada belas kasihan orang lain (Porniarti, 2017:70).

Ada beberapa perintah ajaran agama Islam agar umatnya melakukan usaha bisnis yaitu sebagaimana firman allah dalam Al-quran surah Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahan : “Apabila telah ditunaikan shalat. Maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia allah dan ingatlah allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.

4. Kriteria UMKM

Sedangkan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah asset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

Tabel 2.1
Kriteria UMKM

NO.	Usaha	Kriteria Asset	Kriteria omset
1.	Usaha Mikro	Maks 50 Juta	Maks 300 Juta
2.	Usaha Kecil	>50 Juta - 500 Juta	>300 - 2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	>500 - 10 Miliar	>2,5 Miliar - 500 Miliar

Sumber : (Kementrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, 2012).

Menurut (Ahmad, 2009:59) mengklasifikasikan kriteria usaha kecil dan usaha mikro. Kriteria usaha kecil diantaranya jenis barang komoditi, lokasi tempat usaha yang sudah menetap tidak berpindah-pindah, sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana dan sudah membuat neraca usaha dan persyaratan legitas lainnya termasuk NPWP, sudah memiliki pengalaman berwirausaha, sebagian sudah memiliki manajemen usaha dengan baik seperti bussines planing. Contoh usaha kecil yaitu pedagang grosir, pedagang pengumpul, usaha tani, peternakan.

Adapun kriteria usaha mikro yaitu jenis barang komoditi tidak terlalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti, tempat usaha tidak terlalu menetap, belum melakukan administrasi keuangan, tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, sumber daya manusia belum memiliki jiwa wirausaha, tingkat pendidikan relatif lebih rendah, umumnya tidak memiliki surat izin usaha seperti NPWP. Contoh usaha mikro adalah usaha tani dan penggarap, nelayan, peternak, pedagang kaki lima dan usaha jasa.

5. Tujuan UMKM

Tujuan usaha mikro tertuang dalam UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Usaha Kecil, Dan Usaha Menengah yaitu untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan (Syakir Sofyan, 2017:178).

6. Faktor Pendukung dan Penghambat UMKM

a. Faktor yang Mendukung

Menurut (Fera Agustin, 2018:79) keberhasilan usaha yang dipengaruhi langsung secara nyata peran persepsi pelaku UMKM dan pemanfaatan sarana TIK. Indikator paling dominan adalah persepsi pelaku usaha dalam memanfaatkan sarana TIK terhadap keberlanjutan usaha.

b. Faktor yang Menghambat

Secara umum permasalahan yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM adalah sebagai berikut:

1. Masalah faktor internal antara lain kurangnya permodalan Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas, lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar.
2. Masalah faktor eksternal antara lain iklim usaha masih belum sepenuhnya kondusif, masalah keterbatasan sarana dan prasarana usaha, sifat peroduk dengan lifetime pendek, terbatasnya akses pasar, kurangnya akses pemasaran produk, meningkatnya harga bahan baku (Fadilah et al, 2021:96).

7. Indikator Tingkat Pengembangan Usaha

Tingkat pengembangan usaha menurut muhammad soleh dalam (Firmansyah, 2019:203) diukur dengan melihat bertambahnya pendapatan, bertambahnya tenaga kerja, dan bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya. Ada beberapa indikator untuk melihat dan mengukur tingkat pertumbuhan atau pengembangan suatu usaha terutama usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu bertambahnya karyawan, keuntungan, dan pengambilan asset (*return on asset*).

Dari penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa indikator dari tingkat pengembangan usaha yang digunakan dalam penelitian ini adalah bertambahnya pendapatan usaha. Indikator ini diadopsi dari pendapat Asriansyah, (2016) yang menyatakan bahwa untuk mengukur tingkat pengembangan usaha ialah dengan melihat peningkatan pendapatan, bertambahnya volume penjualan, dan bertambahnya cabang perusahaan.

2.3 Kerangka Berpikir

Untuk mengetahui masalah yang akan dibahas, perlu adanya kerangka penelitian yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran dalam penelitian. Kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

