

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Dalam Perspektif Islam

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹ Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*";
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), h. 17

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²

Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.³ Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI).⁴

Dalam aktivitas pembiayaan, bank syariah akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktifitas nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah

² UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25

³ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)

⁴ Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003

yang berdasarkan prinsip mitra usaha, adalah bebas bunga. Oleh karena itu, masalah membayarkan bunga kepada kepada debitur atau pembebanan bunga kepada nasabah pembiayaan tidak akan timbul. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan, bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan/bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian pembiayaan (kredit) beserta persyaratannya.⁵

Tabel 3.1

Perbedaan Antara Bagi Hasil dan Bunga⁶

BAGI HASIL	BUNGA
1. Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.	1. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.
2. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh.	2. Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.

⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Cet. 5, h.73.

⁶ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. 1, h.61.

3. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian ditanggung bersama kedua belah pihak.	3. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.
4. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.	4. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “ <i>booming</i> ”.
5. Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.	5. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam.

2. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan, diantaranya dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Analisis 5C dan 7P memiliki hubungan yang erat dimana analisis 7P merupakan penjelasan dari analisis 5C. Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C:⁷

a. *Character* (Karakter/Akhlak)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetangganya. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai

⁷ Kasmir, *op.cit.*, h. 91-92

karakter seseorang biasanya dilakukan dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga calon penerima pembiayaan.

b. *Condition of economi* (Kondisi usaha)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi. Jika kelak mendapat pembiayaan, maka diharapkan usaha tersebut dapat tumbuh lebih baik dan akhirnya mampu melunasi kewajibannya.

c. *Capacity* (Kemampuan manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal dan tangguh dalam menjalankan usahanya. Biasanya seorang wirausahawan sudah dapat mengatasi permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal dua tahun.

d. *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan. Satu hal yang perlu diwaspadai adalah apabila usaha calon penerima pembiayaan yang sebagian struktur permodalannya berasal dari luar (bukan modal

sendiri), maka hal ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

e. *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali dana pembiayaan maka perlu diadakannya jaminan. Fungsi dari jaminan tersebut *pertama*, sebagai pengganti pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan sudah tidak mampu melunasi pembiayaan. *Kedua*, sebagai pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan melakukan wanprestasi.

3. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh return ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atau margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun untuk modal kerja.

- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat akan maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.⁸

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan.

Manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi:

- 1) Kepentingan Debitur
 - a. Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
 - b. Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan, dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.
- 2) Kepentingan Perbankan
 - a. Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan.
 - b. Untuk memperluas pangsa pasar (*market share*) dalam industri perbankan nasional, dimana pada saat ini belum ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.

⁸ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. 1, h.105-106.

3) Kepentingan Pemerintah

- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.
- b. Sebagai sumber pendapatan negara.

4) Kepentingan Masyarakat Luas

- a. Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjadi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.
- b. Meningkatkan daya beli masyarakat.

4. Konsep Akad *Murabahah*

Akad (*al-., Aqd*) dalam bahasa Arab berarti: perikatan, perjanjian dan pemufakatan.⁹ Secara terminologi, akad memiliki arti umum dan khusus. Adapun arti umum dari akad adalah segala sesuatu yang dikehendaki seseorang untuk dikerjakan, baik yang muncul dari kehendaknya sendiri, seperti kehendak untuk wakaf, membebaskan hutang, thalak dan sumpah, maupun yang membutuhkan kehendak dua pihak dalam melakukannya, seperti jual beli, sewa menyewa, perwakilan ,gadai/jaminan.¹⁰ Sedangkan arti khusus akad adalah pertalian atau keterikatan antara ijab dan qabul sesuai dengan kehendak syariah yang menimbulkan akibat hukum pada obyek akad.¹¹ Menurut Jumhur ulama rukun akad ada tiga; yaitu *aqid*

⁹ Mahmud Yunus, *Kamus Bahasa Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1990).

¹⁰ Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar al-Fikr, 2002).

¹¹ Azharudin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), h.60.

(orang yang menyelenggarakan akad seperti penjual dan pembeli), harga dan barang yang ditransaksikan (*ma'qud alaih*) dan *shighatul ,,aqd* (bentuk ucapan akad) .

Kata *al-murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹² Menurut istilah fiqih dalam Kamus Istilah Fiqih dijelaskan bahwa *murabahah* adalah “bentuk jual beli barang dengan tambahan harga (*cost plus*) atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Dengan *murabahah* ini, orang pada hakikatnya ingin mengubah bentuk bisnisnya dari kegiatan pinjam-meminjam menjadi transaksi jual beli.”¹³

Sedangkan pembiayaan *murabahah* yaitu suatu perjanjian dimana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Dalam prakteknya, pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan cara bank membeli dan memberi kuasa kepada nasabah atas nama bank, dan pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok ditambah sejumlah keuntungan atau margin untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara bank dengan nasabah.¹⁴

Murabahah adalah salah satu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi muamalat *tijariyah* (interaksi bisnis).

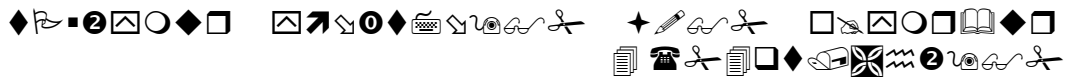
¹² Mahmud Yunus, *Kamus Bahasa Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1990), h.136

¹³ M. Abdul Mujieb, *Kamus Istilah Fiqh*, (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus), Cet. 1, h.225

¹⁴ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), h.251.

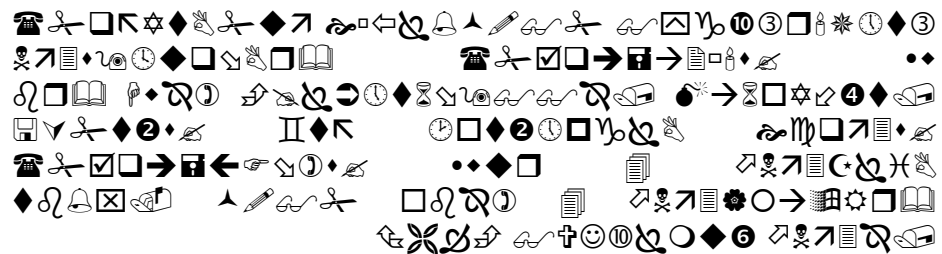
Adapun dasar hukum yang membolehkan jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

- Al-Qur'an surat Al-Baqarah (2) ayat 275:



Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*”.

- Al-Qur'an surat An-Nisa (4) ayat 29:



Artinya: “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”.

- Hadits riwayat Ibnu Majah:

: :
 - عَبْدُ الرَّحِيمِ -
 صَالِحُ بْنُ صُهَيْبٍ، عَنْ أَبِيهِ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:
 «ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ، الْبَيْتُ
 بِالشَّعِيرِ، لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ»

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami al-Hasan bin Ali al-Khalal dia berkata; telah menceritakan kepada kami Bisyr bin Tsabit al-Bazzar dia berkata; telah menceritakan kepada kami Nashru bin al-Qasim, dari Abdurrahman – Abdurrahim - bin Daud, dari Shalih bin Shuhaib, dari Ayahnya (Shuhaib) dia berkata; Rasulullah Saw bersabda: “ Ada tiga hal yang mengandung berkah : Jual beli secara tangguh, al-Muqaradhah, dan mencampur gandum dengan jawawut,*

untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual". (HR. Ibnu Majah)¹⁵

Adapun ketentuan yang harus dipenuhi dalam jual-beli *murabahah* meliputi hal-hal berikut:¹⁶

1. Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
2. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal (harga pembelian) dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditi, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan ini merupakan salah satu syarat sah *murabahah*.
3. Ada informasi yang jelas tentang keuntungan baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat *murabahah*.
4. Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat kepada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan.
5. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara *murabahah* (antara

¹⁵ Ibnu Majah Abu Abdullah Muhammad bin Yazid al-Quzuwaini, *Sunan Ibnu Majah*, (Bairut : Dar Ihya al-Kitab al-Arabi), Juz.2, h.768

¹⁶ Azharudin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), h.119.

pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

Konsep pembiayaan *murabahah* pada bank syariah muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan nasabah kepada pihak lainnya yang disebut sebagai *supplier*. Dengan demikian, bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada nasabah bank tersebut yang bertindak sebagai pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin yang disepakati.

Berikut karakteristik pembiayaan *murabahah* yang dipraktekkan oleh lembaga keuangan syariah:¹⁷

1. Akad yang digunakan adalah akad jual beli. Implikasi dari penggunaan akad jual beli mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual. Bank syariah selaku penjual harus menyediakan barang untuk nasabah yang dalam hal ini adalah sebagai pembeli. Sehingga nasabah berkewajiban untuk membayar barang yang telah diserahkan oleh bank syariah.
2. Harga yang ditetapkan oleh pihak penjual (bank syariah) tidak dipengaruhi oleh frekuensi waktu pembayaran. Jadi, harga yang ada

¹⁷ *Karakter Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah*, artikel diakses pada 28 Desember 2014 melalui <http://www.referensimuslim.com/2010/12/karakter-pembiayaan-di-bank.html?m=1>

hanyalah satu yaitu harga yang telah disepakati oleh bank syariah dan nasabah.

3. Keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* berbentuk margin penjualan yang sudah termasuk harga penjualan. Keuntungan tersebut sewajarnya dapat dinegoisasikan antara pihak bank syariah dan nasabah.
4. Pembayaran harga barang dapat dilakukan secara angsuran. Jadi, pihak nasabah berhutang kepada pihak bank syariah, karena belum melunasi kewajiban membayar harga barang yang ditransaksikan. Sedangkan angsuran pada pembiayaan *murabahah* tidak terikat oleh jangka waktu pembayaran yang ditetapkan.
5. Dalam pembiayaan *murabahah* memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai. Sehingga bank syariah memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan jaminan kepada nasabah.

Adapun Jenis Pembiayaan dalam perbankan syariah berdasarkan tujuannya dapat dibagi tiga, yaitu:¹⁸

1. *Return Bearing Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.

¹⁸ Ahmad Ghazali, *op.cit.*, h.23

2. *Return Free Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan dan lebih ditujukan kepada orang-orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang diperoleh.

3. *Charity Financing*

Yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

B. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia

1. Pengertian UMKM

Keberadaan usaha kecil, mikro dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha kecil, mikro dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokannya pada

akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.¹⁹

Adapun pengertian UMKM di berbagai negara tidak selalu sama dan bergantung pada konsep yang digunakan oleh negara tersebut. Oleh karena itu pengertian UMKM ternyata berbeda antara satu negara dan negara lainnya. Dalam pengertiannya mencakup dua aspek, yaitu aspek tenaga kerja dan aspek pengelompokan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (*range of the member of employes*).²⁰

Di Indonesia, berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:²¹

a. Usaha Mikro

- 1) Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), 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,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

¹⁹ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Galia Indonesia, 2002), h.16.

²⁰ *Ibid*, h.14.

²¹ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 16.

2) Bank Indonesia, Departemen Perindustrian dan Perdagangan memberi batasan berdasarkan aset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki aset kurang dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

1) Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

2) Bank Indonesia, Departemen Perindustrian dan Perdagangan memberi batasan berdasarkan aset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha kecil adalah usaha yang memiliki aset kurang dari Rp 600.000.000,-.

- 3) Departemen keuangan memberi batasan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan omzet kurang dari Rp 300.000.000,-.
- 4) Departemen Perindustrian Perdagangan dan Departemen Tenaga Kerja memberi batasan berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahwa usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 20 orang disebut usaha kecil. Sedangkan menurut GBHN Tahun 1993, pengusaha kecil adalah mereka yang lemah dalam hal modal, tenaga kerja serta dalam penerapan teknologi.

c. Usaha Menengah

- 1) Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Di dalam UU No. 20 Tahun 2008 tersebut, pengertian UMKM tergambar dari kriteria UMKM yang dibedakan berdasarkan, pertama: kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan), kedua: hasil penjualan tahunan (omzet/tahun). Secara ringkas kriteria usaha mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:²²

Tabel 3.2
Kriteria UMKM²³

Kriteria UMKM	Mikro	Kecil	Menengah
Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Paling banyak Rp 50 juta	Lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta	Lebih dari Rp 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar
Hasil Penjualan Tahunan (omzet/tahun)	Paling banyak Rp 300 juta	Lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 milyar	Lebih dari Rp 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp 50 milyar

Dalam dunia perbankan, pengelompokan/klasifikasi UMKM didasarkan pada jumlah (*plafond*) pembiayaan yang dapat diberikan

²² Kementrian Koperasi dan UKM. *Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM*. Diakses pada 6 November 2014 dari http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129

²³ Tulus T.H. Tambunan, *op.cit.*, h.11.

kepada UMKM, yaitu untuk usaha mikro pembiayaan yang diberikan sampai dengan maksimal Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), untuk usaha kecil pembiayaan yang diberikan antara Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan untuk usaha menengah pembiayaan yang diberikan antara dengan Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan dengan Rp 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah). Dalam penelitian ini jenis usaha yang termasuk kedalam pembiayaan mikro yaitu hanya tercakup pada usaha mikro dan kecil saja dimana jumlah pembiayaan yang disalurkan Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah).

Tabel 3.3

Klasifikasi Berdasarkan Jumlah (plafond) Pembiayaan di Bank

Jenis Usaha	Jumlah (plafond) Pembiayaan
Usaha Mikro	Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) s/d Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) s/d Rp 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah)

2. Karakteristik UMKM

Berikut karakteristik usaha mikro, kecil dan menengah:²⁴

a. Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai

²⁴ Dessy, "Pengertian dan Kriteria UMKM", artikel diakses pada 20 Oktober 2014 dari <http://chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>

karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :

- 1) Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;
- 2) Tidak sensitive terhadap suku bunga;
- 3) Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter;
- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;

- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- 5) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha;
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;

- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

d. Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain:²⁵

- 1) Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- 2) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- 3) Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
- 4) Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

- 1) Kesulitan pemasaran

Hasil dari studi lintas Negara yang dilakukan oleh James dan Akarasanee (1988) di sejumlah Negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik dipasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun dipasar ekspor.

²⁵ Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, *op.cit.*, h.23.

2) Keterbatasan finansial

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia. Terutama selama masa krisis, banyak sentra-sentra Usaha Kecil dan Menengah seperti sepatu dan produk-produk textile mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lain karena harganya dalam

rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dolar AS.

5) Keterbatasan teknologi

Berbeda dengan Negara-negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi UKM di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

3. Peranan Perbankan Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia

UMKM kurang mendapatkan perhatian di Indonesia sebelum krisis pecah pada tahun 1997. Namun demikian sejak krisis ekonomi melanda Indonesia (yang telah meruntuhkan banyak usaha besar) sebagian besar UMKM tetap bertahan, dan bahkan jumlahnya meningkat dengan pesat perhatian pada UMKM menjadi lebih besar, kuatnya daya tahan UMKM juga didukung oleh struktur permodalannya yang lebih banyak tergantung

pada dana sendiri (73%), 4% bank swasta, 11% bank pemerintah, dan 3% supplier.

Demikian juga kemampuannya menyerap tenaga kerja juga semakin meningkat dari sekitar 12 juta pada tahun 1980, tahun 1990, dan 1993 angka ini meningkat menjadi sekitar 45 juta dan 71 juta, dan pada tahun 2001 menjadi 74,5 juta. Jumlah UKM yang ada meningkat dengan pesat, dari sekitar 7 ribu pada tahun 1980 menjadi sekitar 40 juta pada tahun 2001. Sementara itu total volume usaha, usaha kecil dengan modal di bawah Rp. 1 miliar yang merupakan 99,85% dari total unit usaha, mampu menyerap 88,59% dari total tenaga kerja pada tahun yang sama. Demikian juga usaha skala menengah (0,14% dari total usaha) dengan nilai modal antara Rp. 1 miliar sampai Rp. 50 miliar hanya mampu menyerap 10,83% tenaga kerja. Sedangkan usaha skala besar (0,01%) dengan modal di atas Rp. 54 miliar hanya mampu menyerap 0,56% tenaga kerja.²⁶

Dalam perkembangannya, jumlah UMKM terus meningkat dan tetap mendominasi jumlah perusahaan. Pada tahun 2006 terdapat sekitar 48 juta UMKM, dibandingkan dengan 7200 usaha berskala besar. Dalam kesempatan kerja UMKM menyumbang sekitar 97 persen dari jumlah pekerja di Indonesia.²⁷ Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian

²⁶ www.bps.go.id, diakses pada 6 November 2014.

²⁷ Tulus T.H. Tambunan, *op.cit.*, h.3.

nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM.²⁸ Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.

Salah satu target pencapaian sistem perbankan syariah nasional yang tercantum pada *blue print* Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah “Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share-based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong-menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemashlahatan masyarakat”.²⁹

Beberapa hal yang dapat disediakan oleh Bank Syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target dan visi di atas, antara lain: *Pertama*, produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem *profit and loss sharing* yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM. *Kedua*, pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak di bidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang

²⁸ Kompas, *Tak Punya Utang Luar Negeri, UMKM Malah Tahan Krisis*, Artikel Diakses pada 15 Agustus 2014 dari <http://www.kompas.com/get-file-server/node/8967/>

²⁹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), h.37.

teguh pada etika bisnis dan moralitas. *Ketiga*, mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di *voluntary sector*. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen Bank Syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrumen Ekonomi Islam.³⁰

³⁰ Muhammad, *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h.128.