

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Setiap negara memiliki definisi tersendiri mengenai usaha mikro kecil dan menengah dan bergantung pada tujuan pendefinisian itu sendiri. Umumnya nilai ukuran sebuah usaha terdapat pada banyaknya jumlah pekerja yang terlibat dalam usaha tersebut, jumlah modal yang digunakan, ukuran aset tetap dan bergerak, dan siklus penjualan setiap tahunnya. Dalam jumlah pekerja sering disebut sebagai *labor-intensif*, yang merupakan ciri khas usaha mikro dan kecil yang menyerap tenaga kerja dan peluang kerja bagi sebagian besar penduduk muslim di dunia. Ada sebagian kelompok di berbagai negara yang menyebutkan bahwa usaha berskala kecil apabila mempekerjakan kurang dari 50 orang dan pemiliknya sekaligus manajer usaha. Sedangkan yang dimaksud dengan bisnis adalah kegiatan legal, baik yang berhubungan dengan usaha komersial, perdagangan dan produksi (BI, 2016).

Pasal 1 undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, mendefinisikan *usaha mikro* sebagai usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha mikro seperti yang telah diatur dalam undang-undang tersebut. Sedangkan pada usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri serta dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam undang-undang (BI, 2016).

Disimpulkan oleh Kuncoro dalam Muryasari (2010) mengenai kriteria UMKM, dengan paparan sebagai berikut :

- a. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan dengan jumlah kekayaannya sampai Rp 50 juta rupiah dengan pendapatan sampai Rp 300 juta rupiah per tahun.
- b. Usaha kecil merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan nilai kekayaan usahannya antara Rp 50 juta rupiah hingga Rp 500 juta rupiah dengan total penghasilan sekitar Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar rupiah per tahun.
- c. Usaha menengah merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang nilai kekayaan usahannya antara Rp 500 juta rupiah hingga 10 miliar rupiah dengan jumlah pendapatan per tahun berkisar Rp 2,5 hingga 50 miliar rupiah.

Definisi UMKM tidak hanya membahas tentang industri pengolahan, akan tetapi membahas mengenai sektor lain, seperti konstruksi, perdagangan jasa dan lainnya. Peraturan undang-undang disusun dengan maksud memfasilitasi usaha- usaha kecil, menengah dan usaha mikro. Yang secara umum pada struktur dan materi dari undang-undang ini memuat tentang ketentuan umum seperti : asas, prinsip dan tujuan pemberdayaan, kriteria, pertumbuhan iklim usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, kemitraan dan koordinasi pemberdayaan, sanksi administratif serta ketentuan pidana (Muryasari, 2017).

## **2. Peluang UMKM**

Menurut LPPI dan BI (2015) menjelaskan bahwa UMKM mempunyai peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, karena :

- a. UMKM memiliki peranan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dengan konsep utama pemerataan dan peningkatan pendapatan, mampu mendorong pertumbuhan ekonomi serta dapat meningkatkan stabilitas perekonomian nasional.
- b. Pada 96% data membuktikan bahwa UMKM tetap bertahan dari guncangan ekonomi pada tahun 1998 dan 2008 hingga 2009.

- c. Kontribusi positif dari UMKM ini membantu pemerintah/negara dalam hal penciptaan lapangan pekerjaan baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- d. UMKM menjadi sedikit istimewa dengan fleksibilitas tinggi yang jika dibandingkan dengan usaha lain yang berskala besar, maka dari itu perlu adanya perlakuan khusus pada UMKM dengan informasi yang akurat, agar menciptakan *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha dengan elemen daya saing usaha yaitu jaringan pasar.
- e. Perkembangan pada UMKM ini diharapkan mampu memberikan kontribusi positif yang signifikan pada upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah umum perekonomian.

### **3. Kendala UMKM**

Menurut Tambunan (2002) dalam perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai macam permasalahan. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal baik kerja atau pun investasi, bahan baku dengan kualitas baik sulit untuk di dapatkan, teknologi yang terbatas, kualitas sumber daya manusia yang baik, informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Pada sifat dan tingkat intensitas permasalahan tersebut dapat berbeda tidak harus menurut produk atau pasar yang dilayani, akan tetapi berbeda lokasi/antar wilayah, sentra, sektor/subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan/sektor yang sama dapat mempengaruhi.

Keberadaan UMKM dalam kacamata perekonomian nasional memiliki arti penting dan strategis sebagai jembatan bagi ketimpangan ekonomi, antara usaha besar dengan usaha kecil dan mikro. Data Badan Pusat Statistik memaparkan bahwa, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru jumlahnya meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99.99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, terutama bank untuk menyalurkan pembiayaan. Karena sekitar 60 - 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan (Kara, 2013).

#### **a. Aksesibilitas**

Aksesibilitas dalam perbankan cukup menarik perhatian nasabah sebagai pertimbangan dalam memilih sumber penyaluran dana kredit. Menurut Anwar,*dkk* dalam nurjannah (2014) menyatakan bahwa pada sisi yang berbeda terdapat pengusaha UKM yang kesulitan mengakses kredit perbankan untuk mengembangkan usahanya, sementara prosedur dan persyaratan untuk kredit konsumsi tampak begitu cepat dan mudah.

Perbankan mencoba menyediakan metode penyaluran dana yaitu dengan *formal funding* sebagai akses untuk UMKM dalam mengajukan kredit

formal. Akan tetapi, Insani (2013) mengutip pendapat Mudrajad dalam Nurjannah (2006) menyatakan bahwa rendahnya akses pada industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal menyebabkan kecenderungan bergantung pada pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lainya seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. *Family funding* ini menjadi alternatif dipilih UMKM dengan alasan, karena disamping sulitnya kredit formal risiko yang diperoleh dari *family funding* lebih kecil dari pada *formal funding*, umumnya pada *family funding* tidak ada syarat-syarat yang diberikan dimana hal tersebut dapat mengurangi risiko, misalnya risiko pengembalian Insani dalam Nurjannah (2013). Akses terhadap layanan keuangan adalah permasalahan yang kompleks serta mencakup masyarakat sebagai konsumen dan lembaga keuangan sebagai produsen. Hal ini membutuhkan pendekatan multi dimensi untuk meningkatkan akses terhadap lembaga keuangan (Anwar dkk, 2014).

#### **b. Pelayanan**

Pada kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor internal yang terdapat pada perbankan itu sendiri. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank yang ketiga dari fungsi bank yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat dan yang kedua menyalurkan dana kepada masyarakat. Pada dasarnya pelayanan yang dapat memuaskan nasabah adalah pelayanan jasa yang cepat dan akurat. Adapun pelayanan jasa yang menjadi fasilitas perbankan yaitu :

### 1) Jasa pengiriman uang (*transfer*)

Pelayanan jasa kiriman uang adalah bentuk pelayanan yang diberikan atas permintaan dari nasabah untuk mengirim kan sejumlah uang tertentu. Yang dalam pengirimannya dilakukan dari satu bank ke bank lainnya, wilayah kliring yang sama, satu rekening ke rekening lainnya dalam bank yang sama, cabang yang sama atau dalam bank yang sama tetapi cabang yang berbeda (Ismail, 2010).

Jenis- jenis transfer :

#### a) *Outgoing Transfer*

Transfer keluar merupakan pengiriman uang oleh bank atas permintaan nasabah atau bagian bank tertentu untuk keuntungan pihak lain pada bank yang sama/bank sendiri atau kepada bank lain. Pada transaksi ini dana bank yang terdapat pada bank indonesia (giro pada bank Indonesia) akan dikurangi sejumlah dana yang ditransfer kepada bank lain (Ismail, 2010).

#### b) *Incoming Transfer*

Transfer masuk merupakan kiriman uang dari bank lain atau bank yang sama cabang yang berbeda yang akan diteruskan kepada pihak nasabah penerima (*beneficiary*). Pada transaksi ini apabila kiriman uang berasal dari bank lain, maka akan menambah saldo dana bank di Bank Indonesia (giro pada Bank Indonesia) (Ismail, 2010).

#### c) Keuntungan Transfer :

(1) Keuntungan bagi nasabah

- (a) Waktu yang diperlukan sangat cepat
- (b) Biaya murah, dalam hal ini bank akan membebaskan biaya transfer yang berbeda, tergantung *policy* bank. Namun biaya tersebut masih lebih murah dibanding kiriman uang melalui lembaga lain.
- (c) Bank menjamin keamanan atas pengiriman dana tersebut.
- (d) Pada saat yang bersamaan nasabah dapat melakukan pengiriman untuk beberapa tujuan, dapat berupa uang tunai ataupun non tunai, dengan cara mendebet rekening yang dimilikinya.

(2) Keuntungan bagi bank

- (a) Diperolehnya pendapatan dari komisi transfer.
- (b) Bank memperoleh dana cash apabila kiriman uang tersebut dilakukan secara tunai oleh nasabah.
- (c) Merupakan bentuk pelayanan jasa, yang dapat menambah daya tarik nasabah apabila nasabah merasa puas atas pelayanan bank tersebut.

d) Kliring

Merupakan pelayanan jasa dari perbankan yang diberikan dalam rangka penagihan warkat antarbank yang berasal dari wilayah kliring yang sama. Menurut Taswan yang dikutip dalam Ismail (2005) Kliring merupakan sarana atau cara penghitungan utang- piutang

dalam bentuk surat berharga atau surat dagang dari suatu bank peserta yang diselenggarakan oleh bank Indonesia atau pihak lain yang ditunjuk.

Jenis warkat Kliring yang dapat diperhitungkan yaitu :

(1) Cek

Merupakan sarana perintah pembayaran atas permintaan nasabah pemilik rekening.

(2) Bilyet Giro

Merupakan sarana perintah pembedahbukuan atas beban rekening nasabah untuk ditunjukkan kepada nasabah tertentu pada bank tertentu pula.

(3) Nota Kredit

Sarana (*warkat*) yang digunakan untuk mengirimkan dana nasabah dari suatu bank untuk keuntungan nasabah di bank lain dalam suatu wilayah kliring yang sama.

(4) Nota Debet

Merupakan warkat atau saranayang digunakan oleh bank untuk menagih dana kepada bank lain atas permintaan nasabahatau bank sendiri. Sebelum melakukan penagihan kepada bank lain nota debet tersebut perlu dilakukan konfirmasi terebih dahulu atau perjanjian agar bank yang menerima tagihan nota debet tersebut mengetahui adanya tagihan.

#### (5) *Letter of Credit*

Merupakan jaminan bersyarat yang diberikan oleh bank yang menerbitkan L/C (*issuing bank/opening bank*) untuk membayar wesel yang ditarik oleh *beneficiary* sepanjang memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam L/C dan mengacu pada UCP 500. Pada penelitian Kasmir yang dikutip dalam Ismail (2003) menjelaskan, bahwa pengertian *Letter of Credit (L/C)* adalah jasa bank yang diberikan kepada masyarakat untuk memperlancar pelayanan arus barang, baik arus barang dalam negeri (antar pulau) maupun arus barang ke luar negeri (ekspor-impor) *letter of credit* dengan *documentary credit*.

#### (6) Inakso

Pelayanan jasa penagihan yang diberikan oleh bank terhadap warkat kliring atau surat-surat berharga yang diterbitkan oleh bank yang berada di luar wilayah kliring. Hasil inakso atau tagihan yang dilakukan oleh bank dengan menggunakan jasa inakso tersebut memakan waktu kurang lebih lima hari kerja. Transaksi inakso dinilai sangat lemah bagi perusahaan yang sering memerlukan dana segera. Melihat lambannya kinerja inakso maka BI menggantikan inakso dengan *intercity kliring* dan pelayanan jasa lainnya. Maka dari itu banyak dari perbankan saat ini bersaing untuk terus berinovasi dalam memberikan produk layanan jasanya (Ismail, 2010).

## 2) Pendampingan

Pendampingan merupakan pelayanan terhadap konsumen pengkreditan maupun pembiayaan, selama masa penerimaan pinjaman dari sumber pembiayaan, baik pembiayaan berbasis program maupun komersial. Proses pendampingan usaha dapat dilihat dalam prosedur teknis pendampingan usaha Peacbromo (2008). Dengan tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a) Melakukan identifikasi komoditas atau usaha untuk memperoleh fasilitasi akses permodalan/pembiayaan.
- b) Melaksanakan fungsi verifikasi dan assessment lapangan sebagai tindak lanjut atas usulan fasilitasi modal.
- c) Membuat studi kelayakan atas usaha atau komoditas yang akan diusulkan untuk memperoleh fasilitasi pembiayaan/permodalan.
- d) Melakukan pendampingan atas usaha atau komoditi yang telah memperoleh fasilitasi pembiayaan.
- e) Melakukan kegiatan pengembangan dan inovasi terhadap program pembiayaan dan pendampingan usaha.

### 3) Produk Pembiayaan

Bank yang memiliki predikat sebagai perusahaan jasa serta produk utama dari perbankan tersebut yang merupakan penghimpunan dana, penyaluran dana dan layanan/ jasa perbankan.

#### 1) Produk penghimpun dana

Pendanaan pada bank syariah bersumber atas titipan (*wadi'ah*) dan investasi (*mudharabah*). *wadi'ah* merupakan akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang ataupun uang dan pihak yang diberikan kepercayaan dan bertujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang/ uang. Terdapat dua jenis akad *wadi'ah* lainnya yaitu *wadi'ah yadamanah*, *wadi'ah yadhamanah*. Sementara pada *mudharabah* merupakan akad antara pihak pemilik modal (*shahibul maal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Pendapatan tersebut di bagi berdasarkan nisbah yang telah di sepakati pada awal akad. Terdapat tiga jenis akad *mudharabah* akan tetapi berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada *mudharib* adalah *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayadah*. Sedangkan pada *mudharabah walmurabahah* (menggunakan perantara lembaga keuangan) (Simonangkir, 2014).

## 2) Produk penyaluran dana

Penyaluran dana pada bank syariah terdiri dari jual beli (*Tijarah*), pada mekanisme jual belinya dilakukan dengan pola *transfer of property* serta pada tingkat keuntungan bank ditentukan diawal dan menjadi harga jual barang. Prinsip jual beli di kembangkan menjadi bentuk pembiayaan *mudharabah* (bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli), pembiayaan Bai as-*salam* (jual beli barang yang belum ada), pembiayaan *Bai al- Istishna'* ( pembiayaan manufaktur dan konstruksi). Sewa (*Ijarah*) perbedaan dengan jual beli mekanismen operasional *ijarah* terletak pada obyek transaksinya jasa. Adapun *ijarah muntahia bithamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindanya kepemilikan). Bagi hasil (*Syirkah*) terdiri dari *musyarakah*, *mudharabah mutlaqah*, *mudharabah muqayadah* dan *mudharabah walmurabahah* (Muhammad, 2011).

## 3) Produk Jasa

Jasa/Fee (*al-Ajr walumullah*) meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk antara lain Bank Garansi, Kliring, Inkaso, Jasa, Transfer dan lainnya (Muhammad, 2011). Produk yang ditawarkan perbankan syariah merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menentukan keinginannya untuk menggunakan produk jasa pada perbankan tersebut. Dalam operasionalnya perbankan syariah

menjalankan prinsip-prinsip yang disekuaikan pada pedoman islam, yaitu sebagai berikut :

a) Produk Pembiayaan (*financing*)

**(1) *Equity financing* (pembiayaan ekuitas)**

Pembiayaan ekuitas (*equity financing*) merupakan besarnya hak atau kepentingan pemilik perusahaan pada harta perusahaan. Ekuitas merupakan bagian hak pemilik dalam perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada, dan dengan demikian tidak merupakan ukuran nilai jual perusahaan tersebut. Pada dasarnya ekuitas berasal dari investasi pemilik dan hasil usaha perusahaan. Maka ekuitas akan berkurang terutama dengan adanya penarikan kembali penyertaan oleh pemilik, pembagian keuntungan atau karena kerugian. Mengingat ekuitas merupakan hak residual atas aktiva perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban dalam neraca, dengan demikian jumlah (besarnya) ekuitas sama dengan selisih antara aktiva dan kewajiban perusahaan. Dapat di contohkan dengan sebuah perseroan terbatas (PT), ekuitasnya dapat diklasifikasikan menjadi setoran modal oleh para pemegang saham, saldo, laba dan penyisihan saldo laba Finansial (2018). Terdapat 5 elmen ekuitas yaitu :

(a) Modal Disetor

Merupakan jumlah uang yang disetorkan oleh pemegang saham dan dibagi menjadi dua kelompok yaitu modal saham yang

merupakan jumlah nominal saham yang beredar serta agio/disagio saham merupakan selisih antara setoran pemegang saham dengan jumlah nominal saham. Agio adalah selisih atas nominal sedangkan disagio adalah selisih dibawah nominal. Pada neraca, suatu agio akan ditambahkan pada modal saham yang beredar dan disagio akan diuangkan.

(b) Laba Tidak Dibagi

Merupakan kumpulan dari laba pada tahun-tahun sebelumnya yang tidak dibagi sebagai dividen. Berasal dari dalam perusahaan dan apabila laba bersaldo debit maka akan disebut defisit. Kekurangan dari laba tidak dibagi ini adalah sewaktu-waktu dapat diminta oleh yang bersangkutan (pemegang saham) sebagai deviden. Maka dari itu, perusahaan hendaknya mengantisipasi apabila laba tidak dibagi diminta sebagai deviden dengan cara membuat cadangan dari laba tidak dibagi.

(c) Modal Penilaian Kembali

Modal ini merupakan hasil dari penilaian kembali terhadap aktiva-aktiva perusahaan, maka selisih nilai buku lama (buku periode sebelumnya) dengan nilai buku yang baru di catat sebagai modal penilaian kembali.

## (d) Modal Sumbangan

Modal ini muncul akibat sebuah perusahaan memperoleh aktiva yang berasal dari sumbangan.

## (e) Modal Lain-lain

Merupakan modal pada cadangan laba tidak dibagi seperti cadangan untuk ekspansi, cadangan penurunan harga persediaan, cadangan pelunasan obligasi dan sebagainya.

**(2) Kontrak *musyarakah (joint venture profit sharing)***

*Musyarakah* merupakan penanaman dana dari pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian yang timbul ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/ modal masing-masing. Dalam akad *musyarakah* dibagi menjadi tiga jenis yaitu *musyarakah menurun*, *musyarakah mutanaqisah*, dan *musyarakah walmurabahah* (Simonangkir, 2014).

**(3) Kontrak *mudharabah (trustee profit sharing)***

*Mudharabah* merupakan penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit-loss sharing*) atau metode bagi pendapatan

(*revenue sharing*) diantara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

**(4) *Debt financing (cost plus financing)***

*cost plus financing* atau kontrak biaya-plus merupakan perjanjian yang biasanya digunakan dalam industri konstruksi oleh konsumen untuk mengganti biaya perusahaan untuk membangun biaya yang dinyatakan dalam kontrak, ditambah jumlah dolar dari keuntungan melebihi biaya, biasanya dinyatakan sebagai presentase dari harga penuh kontrak. Untuk melindungi terhadap pembengkakan biaya, banyak kontrak menyatakan penggantian tidak dapat melebihi jumlah dolar tertentu. *cost plus financing* membayar pembangun untuk biaya langsung dan tidak langsung, atau biaya overhead. Semua biaya harus didukung oleh dokumentasi pengeluaran kontraktor (Investor, 2013). Terdapat 2 kondisi kontrak konstruksi, yaitu :

- (a) Pada kemungkinan besar manfaat ekonomi yang berhubungan dengan kontrak tersebut akan mengalir ke entitas.
- (b) Biaya kontrak yang dapat diatribusi pada kontak, apakah dapat ditagih atau tidak ke pelanggan, dapat diidentifikasi dengan jelas dan diukur secara andal.

**(5) Kontrak *murabahah***

*Murabahah* merupakan jual beli antara bank dan nasabah. Dalam hal ini, bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan

menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Sedangkan *Murabahah* sederhana ketika bank (yang memiliki stok barang) langsung memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan (Simorangkir, 2014).

**(6) Kontrak *bai' as salam***

*Salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh. Dengan pembayaran yang dilansungkan secara tunai, maka barang akan diserahkan tangguh. Bank sebagai pembeli dan nasabah sebagai penjual. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan (Muhammad, 2011).

**(7) Kontrak *bai' al istishna'***

*Istishna'* adalah jual beli barang (*mashu'*) dalam bentuk pemesanan (*mustashni'*) pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Maka, bila terjadi perubahan kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad di tandatangani seluruh biaya tambahan akan di tanggung oleh nasabah (Muhammad, 2011).

### **(8) Kontrak *al ijarah***

*Ijarah* merupakan transaksi sewa-menyewa atas suatu barang antara bank (*muaajir*) dan penyewa (*mustajir*). Setelah masa sewa berakhir, barang sewaan dikembalikan kepada *muaajir*. Sedangkan *Ijarahwaiqitna* akad yang diikuti janji bahwa pada saat yang di tentukan kepemilikan barang sewaan akan berpindah kepada *mustajir* akad ini sering disebut juga dengan *Ijarah muntahiya bittamlik* ( Simorangkir, 2014 ).

### **(9) Kontrak *Qardh***

*Qardh* adalah akad pinjaman dari bank (*muqridh*) kepada pihak bank tertentu (*muqtaridh*) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai dengan pinjaman. *Muqridh* dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada *muqtaridh*. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus. Adapun *Qardh-ulhasan* pinjaman dari bank (*muqridh*) kepada pihak tertentu (*muqtaridh*) untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai dengan pinjaman (Simorangkir,2014).

## **4) Perkembangan Modal**

Menurut Karim (2007), modal bank mempunyai tiga fungsi yaitu pertama, sebagai penunjang untuk menyerap kerugian pada operasional dan kerugian lainnya. Kedua sebagai dasar untuk menetapkan batas maksimum pemberian kredit. Ketiga modal juga

menjadi dasar perhitungan bagi para partisipan pasar untuk mengevaluasi tingkat kemampuan bank secara relatif untuk menghasilkan keuntungan.

## **B. Hasil Penelitian Terdahulu**

Pengetian mengenai pengembangan dan pembiayaan terhadap UMKM maupun sektor lainnya telah banyak dilakukan namun antara penelitian terdahulu dan berikutnya memiliki suatu hubungan, penelitian – penelitian tersebut dapat digunakan sebagai suatu referensi bagi penelitian dimasa depan. Berdasarkan penelusuran dari penelitian – penelitian yang ada, maka didapati sebagai berikut :

Penulisan kali ini meringkas dari penelitian yang berjudul peran perbankan syariah terhadap eksistensi UMKM industri rumah tangga batik laweyan. Di kota Surakarta oleh Rini (2017), dengan hasil penelitian bahwa bank syariah masih sangat minim kontribusi dan sosialisasi produknya terhadap eksistensi UMKM batik laweyan. Faktor yang menjadi penyebab kurangnya minat masyarakat adalah bank syariah di anggap rumit dalam prosedur, istilah produk masih asing, bank syariah kurang memberikan kepercayaan kepada masyarakat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Sama halnya dengan yang berjudul perkembangan UMKM ( usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. Oleh Suci 2017, maka didapatkan hasil bahwa yang menjadi permasalahan utama perbankan syariah adalah

kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan dalam manajerial juga keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif.

Penelitian serupa dilakukan juga oleh Yuliani (2016) dengan judul pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia (*forecasting* menggunakan analisis *time series*) di Indonesia. Dengan hasil yang menyatakan bahwa nilai forecasting pertumbuhan aset perbankan syariah pada desember 2016 dengan tren linier menghasilkan nilai aset Rp. 341.614 Miliar, atau mencapai share 5,01% dari nilai forecasting perbankan nasional sebesar Rp.6.816.388 Miliar pada periode yang sama. Nilai forecastin dengan menggunakan tren linier ini menghasilkan nilai market share yang paling tinggi dibandingkan dengan tern kuadratik (4,44%) dan fasilitas expert modeler (4,89%), dan terbukti bahwa jika tidak dilakukan evaluasi dan kebijakan baru terhadap pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah, maka pertumbuhan dan perkembangannya akan cenderung menjadi stagnan.

Peran perbankan syariah dalam mengoptimalkan UMKM kota yogyakarta, oleh Haryati (2010). Dengan hasil analisa, rata –rata studi kasus dilakukan pada jenis usaha atau kerajinan dengan lama usaha 1-2 tahun. Dengan modal sendiri karena pelaku usaha berasumsi bahwa resiko lebih kecil dari pada harus melakukan pinjaman dari perbankan di awal usaha. Maka, pada usaha berikutnya pelaku usaha akan melakukan peminjaman

modal dari bank. Yang menjadi hambatan pada pengoptimalan adalah manajemen usaha yang tidak teratur. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif (wawancara & kuisioner).

Kontribusi pembiayaan perbankan syariah terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota Makassar. Kara (2013), pembiayaan perbankan syariah yang dialokasikan untuk UKM di Kota Makassar mengalami peningkatan yang berfluktuasi, namun kontribusinya dalam peningkatan usaha mikro kecil dan menengah belum optimal. Pembiayaan perbankan syariah di kota Makassar memiliki prospek yang cukup mengembirakan dilihat dari kuantitas UMKM yang belum memperoleh fasilitas pembiayaan. Penelitian ini menggunakan pendekatan skunder.

Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pembiayaan bank umum syariah untuk sektor UMKM di Indonesia, oleh Mardani (2016). Dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa variabel signifikan mempengaruhi pembiayaan sektor UMKM adalah Dana Pihak Ketiga (DPK), Capital Adequacy Ratio (CAR), Non Performing Financial (NPF), Biaya Operasional Pendapatan Operasional (BOPO), Finance to Deposit Ratio (FDR), Equivalent Rate Dana Pihak Ketiga (ERDPK) dan Bonus Sertifikat Bank Indonesia Syariah (BSBIS), sedangkan tingkat inflasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap UMKM. Penelitian menggunakan data kuantitatif keuangan triwulan 2010-2015 dengan metode regresi data panel).

*Vitality of village UMKM in the area of asean economic community*, di Malang oleh Sutopo (2016). Dengan hasil yang menjelaskan upaya lokal pemerintah dalam mempersiapkan UMKM Malang untuk bersaing di MEA cukup terlambat untuk dilakukan dengan berkenaan dengan peningkatan aktivitas intens yang baru saja dimulai pada tahun 2013. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif (penelitian lapangan).

Analisis ketidak berhasilan program pembiayaan usaha syariah (pusyar) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat kota Mojokerto, oleh Pratiwi dan Widiastuti (2017). Menjelaskan bahwa terdapat enam faktor ketidak berhasilan program pusyar dalam meningkatkan kesejahteraan, yaitu :

1. Tingkat pendapatan masyarakat yang tidak ada peningkatan;
2. Lamanya proses yang dilakukan oleh pihak pusyar;
3. Dana yang diberikan untuk usaha besar lebih banyak dibanding usaha kecil;
4. Tidak adanya pendampingan dan fasilitas dari pihak – pihak pusyar;
5. Serta MES yang tidak menjalankan perannya dengan maksimal.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif eksploratori (data primer, wawancara, observasi dan dokumentasi).

Analisis faktor - faktor internal yang mempengaruhi pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bank syariah di Indonesia, oleh Destiana (2016). Dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa 1. DPK berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah di Indonesia. 2. Permodalan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah di Indonesia. 3. Profitabilitas

tidak berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah di Indonesia. 4. Risiko tidak berpengaruh negatif signifikan terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah di Indonesia. 5. Likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah di Indonesia. Maka pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif (dengan variabel DPK, Permodalan, profitabilitas, risiko, dan likuiditas).

Kontribusi perbankan syariah terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia oleh Muryasari (2017). Dengan hasil, Berdasarkan perhitungan menggunakan analisis regresi linear berganda bahwa uji t menunjukkan nilai t hitung sebesar -4.796 dan nilai t tabel sebesar 1.66691 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena itu nilai t hitung > t tabel dengan nilai signifikansi < 0,05 maka hipotesis diterima yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel pembiayaan terhadap tenaga kerja. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pembiayaan yang disalurkan Perbankan Syariah bagi UMKM dapat dikatakan efektif karena berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja. Sedangkan tingkat bagi hasil dengan uji t menunjukkan nilai t hitung -0,080 dan nilai t tabel 1.66691. nilai signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena itu nilai t hitung > t tabel dan nilai signifikansi < 0,05 maka hipotesis diterima yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bagi hasil terhadap tenaga kerja. Dengan demikian terdapat

pengaruh yang signifikan dari variabel bagi hasil terhadap tenaga kerja. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif.

Peran inklusi keuangan terhadap perkembangan UMKM di Yogyakarta (studi pada anggota PLUT-KUMKM DIY). Oleh Nurjannah (2017). Dengan bertujuan untuk mengetahui peran inklusi keuangan terhadap perkembangan UMKM melalui pelayanan, aksesibilitas, dan pendampingan pada anggota PLUT-KUMKM DIY. Penelitian ini berjenis kuantitatif, dan populasi pada penelitian ini adalah anggota PLUT - KUMKM DIY dengan sampel penelitian yang diambil menggunakan metode *purposive sampling*. Penelitian ini terkhusus pada kriteria tempat tinggal di Yogyakarta serta dengan bisnis kuliner, yang pengumpulan datanya menggunakan metode kuesioner, dokumentasi dan wawancara. Alat analisis data pada penelitian ini menggunakan uji instrument, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis dengan program SPSS 19.00. pada penelitian tersebut didapatkan hasil analisis bahwa pada uji t pelayanan terhadap perkembangan modal UMKM menunjukkan bahwa pelayanan berpengaruh negatif signifikan terhadap perkembangan modal UMKM. Aksesibilitas berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan modal UMKM, sedangkan pendampingan berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan modal UMKM.

### **C. Hipotesis**

Berdasarkan teori dan kerangka pemikiran teoritis yang telah di jelaskan sebelumnya maka adapun hipotesis yang telah dirumuskan untuk

mengetahui sejauh mana kontribusi perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM adalah :

- 1) Diduga variabel pendampingan memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan modal UMKM di Bank Syariah Mandiri dalam jangka panjang dan jangka pendek.
- 2) Diduga variabel pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan modal UMKM di Bank Syariah Mandiri dalam jangka panjang dan jangka pendek.
- 3) Diduga variabel aksesibilitas memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan modal UMKM di Bank Syariah Mandiri dalam jangka panjang dan jangka pendek.
- 4) Diduga variabel produk pembiayaan memiliki pengaruh positif terhadap Perkembangan modal UMKM di Bank Syariah Mandiri dalam jangka panjang dan jangka pendek.

#### **D. Model Penelitian**

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menunjukkan hubungan dalam peranan perbankan syariah terhadap pengembangan UMKM antara variabel independen yaitu pendampingan (X), pelayanan (X<sub>1</sub>), aksesibilitas (X<sub>2</sub>), dan produk pembiayaan (X<sub>3</sub>) terhadap variabel dependen (Y) yaitu perkembangan modal UMKM.

**Gambar 2.1**  
**Model Penelitian**

