

**ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN
PEMBIAYAAN BERMASALAH DALAM
PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM
PADA BPRS BANDAR LAMPUNG**

Skripsi

**YOVI RIDHO PRABOWO
NPM: 1551020328**



Program Studi Perbankan Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1442 H/ 2021 M**

**POTENSI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERBASIS
NATURAL UNCERTAINTY CONTRACT (NUC)
DI BANK PEMBIAYAAN SYARI'AH TANGGAMUS
TERHADAP SEKTOR RIL UMKM**

S K R I P S I

Diajukan Guna Penulisan Skripsi dalam Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

YOVI RIDHO PRABOWO

NPM: 1551020328

Program Studi : Perbankan Syari'ah

Dosen Pembimbing I : Dr. Budimansyah, M. Kom

Dosen Pembimbing II : M. Kurniawan, S.E., M.E.Sy



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1441 H/2021 M**

ABSTRAK

Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM

Pembiayaan NUC merupakan pembiayaan yang didalamnya mengandung ketidak pastian, karena sifatnya yang tidak pasti, maka objek pertukaran dalam NUC (baik barang maupun jasa) harus ditetapkan diawal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*).

Penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian lapangan (*field research*) menggunakan metode deskriptif kualitatif, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan metode analisis datanya menggunakan analisis deskriptif, karena pada penelitian ini penulis mendiskripsikan potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pertumbuhan pembiayaan dengan akad NUC di BPRS Tanggamus masih sangat minim. akad mudharabah dan musyarakah di BPRS Tanggamus per akhir Tahun 2016 sebesar 17,58 % dan 19,24 %. Sedangkan per tahun 2017 mengalami penurunan menjadi 12,82 % dan 14,78 %. Sedangkan per akhir tahun 2018 juga mengalami penurunan menjadi 9,56 % dan 14,16 %. Adapun portofolio pembiayaan dengan akad mudharabah per tahun 2019 mengalami penurunan menjadi 7,42 % dan ini berbeda dengan skim pembiayaan musyarakah yang mengalami peningkatan di tahun sebelumnya menjadi 14,84 %. Maka perlu ada upaya keras BPRS Tanggamus untuk mendorong pembiayaan disalurkan pada kegiatan produktif agar terealisasi tujuan sesungguhnya dari lembaga keuangan syariah. Potensi pengembangan pembiayaan dengan akad NUC untuk kegiatan produktif di BPRS masih berpeluang besar.

Kata Kunci: *Pembiayaan NUC, Potensi Pengembangan Pembiayaan NUC.*

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Yovi Ridho Prabowo
NPM : 1551020328
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“POTENSI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERBASIS *NATURAL UNCERTAINTY CONTRACTS (NUC)* DI BANK PEMBIAYAAN SYARIAH TANGGAMUS TERHADAP SEKTOR RIL UMKM.”** Adalah benar-benar merupakan hasil karya penulisan sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, Februari 2021

Penulis,



Yovi Ridho Prabowo
1551020328



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Banda Lampung (0721) 703260

PERSETUJUAN

**Skripsi Berjudul : POTENSI PENGEMBANGAN
PEMBIAYAAN BERBASIS NATURAL
UNCERTAINTY CONTRACT (NUC) DI
BANK PEMBIAYAAN SYARIAH
TANGGAMUS TERHADAP SEKTOR RIL
UMKM**

Nama : Yovi Ridho Prabowo

NPM : 1551020328

Jurusan : Perbankan Syariah

MENYETUJUI

**Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang
Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Raden Intan Lampung**

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Budimansyah, S.I., M. Kom

M. Kurniawan, S.E., M.E.Sy

NIP. 197707252002121001

NIP. 198605172015031005

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah**

Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.

NIP. 198208082011012009



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Banda Lampung (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **"POTENSI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERBASIS NATURAL UNCERTAINTY CONTRACT (NUC) DI BANK PEMBIAYAAN SYARIAH TANGGAMUS TERHADAP SEKTOR RIL UMKM"** disusun oleh, **Yovi Ridho Prabowo, NPM: 1551020328**, Program studi Perbankan Syariah, Telah diujikan dalam sidang munaqasah di Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : **Jum'at/05 Maret 2021**

Tim Penguji

Ketua : Madnasir, S.E., M.Si (.....) 

Sekretaris : Zathu Restie Utamie, M.Pd (.....) 

Penguji I : Dr. H. Nasrudin, M.Ag (.....) 

Penguji II : Dr. Budimansyah, M. Kom (.....) 

Penguji III : M. Kurniawan, S.E., M.E.Sy (.....) 

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Abdul Ghofur, M.S.I

198008012003121001

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا.

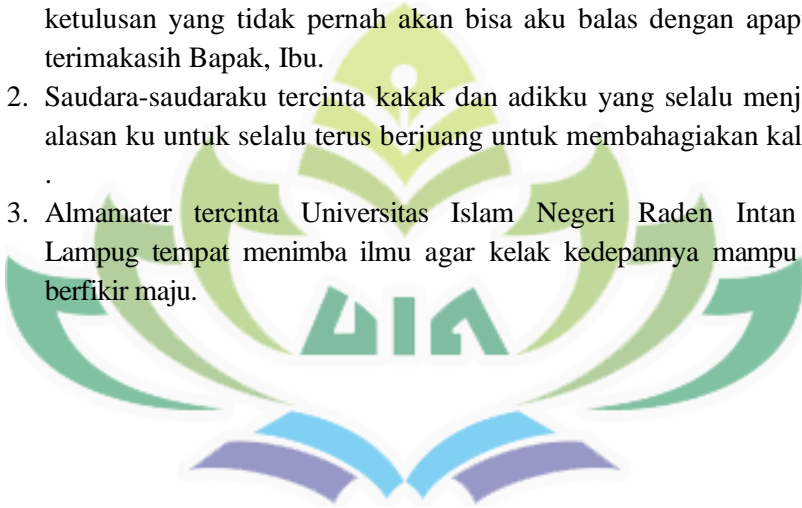
Artinya: “Allah swt. berfirman: ‘Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.’”(HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh alHakim, dari Abu Hurairah).



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada :

1. Bapak Ibuku tercinta, Bapak Sriyono dan Ibu Sudarmi yang tidak pernah lelah dan berhenti untuk selalu mencurahkan kasih sayang do'a serta dukungannya kepadaku serta selalu menjaga, merawat, mengasihi dan mendidiku dengan segala ilmu tentang kehidupan, terimakasih untuk segalanya keikhlasan dan kesabaran serta ketulusan yang tidak pernah akan bisa aku balas dengan apapun, terimakasih Bapak, Ibu.
2. Saudara-saudaraku tercinta kakak dan adikku yang selalu menjadi alasan ku untuk selalu terus berjuang untuk membahagiakan kalian .
3. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tempat menimba ilmu agar kelak kedepannya mampu berfikir maju.



RIWAYAT HIDUP

Nama peneliti adalah Yovi Ridho Prabowo, dilahirkan di Purajaya, 21 April 1996. Peneliti merupakan anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Sriyono dan Ibu Sudarmi. Peneliti bertempat tinggal di RT/RW001/004, Kelurahan Purajaya, Kecamatan Kebun Tebu, Lampung Barat. Berikut riwayat pendidikan peneliti: SDN 02 Purajaya lulus pada tahun 2003, SMPN 01 Kebun Tebu lulus pada tahun 2009 dan SMAN 01 Suberjaya lulus pada tahun 2015.

Setelah lulus dari SMA Negeri pada tahun 2015, kemudian peneliti terdaftar sebagai mahasiswa pada program S1 Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirabbil'alamin. Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi.

Peneliti menyadari bahwa skripsi yang ditulis ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan untuk kedepannya. Selain itu, terselesaikannya skripsi ini tidaklah lepas dari bantuan, bimbingan dari pihak-pihak yang turut serta memberikan dukungan secara moril maupun materil. Maka dari itu peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Moh. Mukri., M.Ag selaku rektor UIN Raden Intan Lampung.
2. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta jajarannya yang telah memberikan izin penelitian kepada penulis dalam proses menyelesaikan skripsi.
3. Ibu Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sehingga terpilihlah judul ini.
4. Bapak Budimansyah S.TH.I, M.Kom.I. selaku pembimbing satu dan Bapak Muhammad Kurniawan, S.E.,M.E.Sy dua yang telah mencurahkan pemikiran serta waktunya dalam membimbing penulis selama penyelesaian skripsi.
5. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Kepada Direktur Utama dan Direktur BPRS Tanggamus yaitu Bapak Falachi Fadholi, S.E., yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan riset dan penelitian di BPRS Tanggamus.

Penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu, dana, dan kemampuan penulis dalam menulis skripsi. Untuk itu kepada para pembaca kiranya dapat memberikan kritik dan saran yang

membangun. Akhirnya, penulis berharap hasil penelitian ini akan mengembangkan ilmu pengetahuan.

Bandar Lampung, 18 Februari 2021

Penulis

Yovi Ridho Prabowo
NPM. 1551020328



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.
BAB I.....	1
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul.....	4
C. Latar Belakang Masalah.....	5
D. Fokus Penelitian	12
E. Rumusan Masalah	12
F. Tujuan Penelitian.....	12
G. Signifikan Penelitian	12
H. Metode Penelitian	13
BAB II.....	23
A. Tinjauan Umum Teori Pembiayaan	23

1.	Pengertian Pembiayaan	23
2.	Unsur-unsur Pembiayaan	26
3.	Tujuan Pembiayaan	28
4.	Fungsi Pembiayaan	33
B.	Tinjauan Umum Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	35
1.	Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	35
2.	Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	41
3.	Jenis-jenis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	44
4.	Kelebihan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	47
5.	Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	50
C.	Tinjauan Umum NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>).....	51
1.	Pengertian NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>).....	52
2.	Dasar Hukum Pembiayaan NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>)	53
3.	Jenis Pembiayaan NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>).....	57
4.	Aplikasi Pembiayaan NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>).	61
D.	Tinjauan Pustaka	63
BAB III	66
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	66
1.	Sejarah Berdirinya BPRS Tanggamus	66
2.	Visi dan Misi BPRS Tanggamus	67
3.	Struktur Organisasi BPRS Tanggamus	68
4.	Sistem Operasional di BPRS Tanggamus.....	71
5.	Fungsi BPRS Tanggamus	71
6.	Produk Pembiayaan di BPRS Tanggamus.....	73

B. Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>) di BPRS Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM	74
BAB IV.....	86
A. Analisis Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>) di BPRS Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM.	86
B. Analisis Pandangan Ekonomi Islam Tentang Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis NUC (<i>Natural Uncertainly Contract</i>) di BPRS Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM.	89
BAB V.....	95
A. Kesimpulan	95
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA.....	97



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Komposisi Pembiayaan Tahun 2015 s/d 2018.....
Tabel 3.1	Laporan Keuangan PT. BPRS Tanggamus Tahun Buku Desember 2020.....
Tabel 3.2	Perkembangan Pembiayaan Berbasis NUC dengan Akad Mudharabah dan Musyarakah di PT. BPRS Tanggamus Tahun 2020.....
Tabel 4.1	Perkembangan Pembiayaan Berbasis NUC dengan Akad Mudharabah dan Musyarakah di PT. BPRS Tanggamus Tahun 2020.....



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Tanggamus

Gambar 3.2 Skema Pembiayaan Berbasis NUC
dengan Akad Mudharabah di
BPRS Tanggamus

Gambar 3.3 Skema Pembiayaan Berbasis NUC
dengan Akad Musyarakah di BPRS
Tanggamus.....



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	104
Lampiran 2	106
Lampiran 3	107



BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis mengadakan pembahasan lebih lanjut tentang skripsi ini, terlebih dahulu penulis akan jelaskan pengertian judul. Sebab judul merupakan kerangka dalam bertindak, apalagi dalam suatu penelitian ilmiah. Hal ini untuk menghindari penafsiran yang berbeda dikalangan pembaca. Maka perlu adanya suatu penjelasan dengan memberi arti beberapa istilah yang terkandung di dalam judul ini.

Penelitian yang akan penulis lakukan ini adalah berjudul: “Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) Di Bank Pembiayaan Syari’ah Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM”. Adapun beberapa istilah yang perlu penulis uraikan dalam judul ini yaitu sebagai berikut:

1. Potensi, potensi berasal dari serapan dari bahasa Inggris, yaitu *potencial*, yang berarti kesanggupan; tenaga; kekuatan dan kemungkinan. Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia, definisi potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan, daya.¹ Intinya, secara sederhana, potensi adalah sesuatu yang bisa kita kembangkan.² Potensi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu kemampuan, kesanggupan, kekuatan ataupun daya yang yang dilakukan oleh Bank Pembiayaan Syari’ah Tanggamus dalam mengembangkan pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contract* terhadap sektor Ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.

¹ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), Edisi Ke-2, Cet. Ke-9, h. 783

² Udo Yamin Majdi, *Quranic Quotient*, (Jakarta: Qultum Media, 2007), h.

2. Pengembangan, pengembangan menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan, menjadi lebih besar, menjadi maju (baik, sempurna dan sebagainya).³ Pengembangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah proses menjadi lebih baik dan lebih berkembang pada pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus terhadap sektor Ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.
3. Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC), pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.⁴ Menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.⁵ Adapun akad *Natural Uncertainty Contract* (NUC), adalah kontrak atau akad bisnis dimana tidak terdapat kepastian pembayaran, baik dalam jumlah maupun waktu. Akad yang termasuk dalam NUC adalah akad bagi hasil seperti *musyarakah*, *mudharabah*, *mukharabah*, *musaqah*, dan *muzara'ah*.⁶
4. Bank Syari'ah, merupakan institusi keuangan yang menjalankan usaha dengan tujuan menerapkan prinsip

³ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...Op.cit.*, h. 473

⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 304

⁵ Lihat dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah.

⁶ Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah*, (Jakarta: Mediakita, 2011), Cet. Ke-2, h. 51

ekonomi dan keuangan Islam pada area perbankan. Prinsip Islam didalam bank syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan ketentuan ajaran Islam.⁷

5. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, atau dengan kata lain yaitu bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan ketentuan Islam (al-Qur'an dan al-Hadits).⁸ Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Tanggamus yang berlokasi di Jl. Merdeka Nomor 4-5 Pasar Baru Kota Agung Tanggamus.
6. Sektor Ril UMKM. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta.⁹ Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang memiliki nilai aset lebih dari Rp.50 juta sampai paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2,5 milyar. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak

⁷ Veithal R. dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 31

⁸ Malayu SP. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h. 39

⁹ Lihat dalam Undang-Undang RI. Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, bandingkan dengan Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 72

Rp. 10 milyar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp. 2,5 milyar sampai Rp. 50 milyar.¹⁰

Berdasarkan penjelasan penegasan judul di atas, maka dapat penulis tegaskan kembali bahwa yang dimaksud dengan judul penelitian ini adalah suatu kajian secara ilmiah atas peristiwa yang ada berdasarkan pandangan ekonomi yang dibangun atas dasar ajaran tauhid dan prinsip-prinsip moral Islam tentang proses perbuatan atau daya upaya dalam mengembangkan menjadi lebih baik penyediaan dana atau pembiayaan akad bisnis yang tidak terdapat kepastian pembayaran, baik dalam jumlah maupun waktu pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah oleh lembaga keuangan yang bernama Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Tanggamus dengan beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah Islam.

B. Alasan Memilih Judul

Alasan penulis dalam memilih judul ini, adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan dengan akad *Natural Uncertainty Contract* (NUC) merupakan pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah UMKM di Pasar Baru Kota Agung Tanggamus jika dibandingkan dengan produk pembiayaan lain yang ada pada Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Tanggamus, produk ini juga merupakan produk dan persyaratan yang sederhana yang memberikan kemudahan kepada nasabah terutama pembiayaan yang berjenis *musyarakah* dan *mudharabah*. Pada sisi lain, akad bisnis ini merupakan pembiayaan yang tidak terdapat kepastian pembayaran, baik dalam jumlah maupun waktu, sehingga membuat penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh tentang pembiayaan tersebut, terutama dalam kaitannya dengan potensi pengembangan pembiayaan NUC tersebut.

¹⁰ L. Anggraeni, Herdiana P. Salahuddin EA., dan Ranti W., "Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syari'ah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah Kabupaten Bogor, *Jurnal al-Muzara'ah*, Vol. 1 No. 1, (Tahun 2013), h. 53

2. Dalam penelitian ini penulis memilih kajian tentang potensi pengembangan Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) terhadap sektor Ritel UMKM pada BPRS Tanggamus karena kajian tersebut merupakan kajian yang relevan dengan program studi penulis di fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yaitu program studi Perbankan Syariah, sehingga sangat mendukung proses penelitian yang dilakukan.

C. Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak. Bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan.¹¹

Lembaga perbankan di Indonesia sendiri terbagi menjadi dua jenis, yaitu bank dengan sistem konvensional dan bank dengan sistem syari'ah. Dalam menjalankan kegiatannya, kedua bank tersebut memiliki persamaan dan perbedaan, persamaannya bank syari'ah atau bank Islam seperti halnya bank konvensional yaitu berfungsi sebagai suatu lembaga *intermediasi*, menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan yang dalam perbankan konvensional dikenal dengan kredit. Sedangkan dalam perbankan syari'ah penentuan biaya-biaya berdasarkan prinsip syari'at Islam, yaitu dengan menerapkan prinsip bagi hasil. Jadi, besarnya keuntungan bergantung pada perkembangan usaha nasabah yang telah dibiayai. Perbankan sebagai lembaga yang melaksanakan 3 (tiga) fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang dan melayani jasa pengiriman uang.

Perbankan syari'ah terdapat dua jenis kontrak pembiayaan bila dibedakan dari sifat alami pengembalian atas kontrak-kontrak

¹¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), h. 23

tersebut. Di sinilah muncul istilah NCC (*Natural Certainty Contracts*) dan NUC (*Natural Uncertainty Contracts*). NCC adalah kontrak atau akad bisnis dimana terdapat kepastian pembayaran, baik dalam jumlah maupun waktu. Dalam akad ini terjadi pertukaran antara pihak yang bertransaksi yang dapat berupa barang dan jasa atau berupa *financial asset*. Akad yang termasuk dalam NCC adalah jual beli, sewa menyewa dan upah mengupah. Sedangkan NUC adalah kontrak atau akad bisnis dimana tidak terdapat kepastian pembayaran, baik dalam jumlah maupun waktu. Akad yang termasuk dalam NUC adalah akad bagi hasil seperti *musyarakah*, *mudharabah*, *mukharabah*, *musaqah*, dan *muzara'ah*.¹²

Pembiayaan NUC bisa dikatakan sebagai *core product* yang dimiliki oleh perbankan syari'ah yang tidak terdapat dalam perbankan konvensional. Akan tetapi dibalik perkembangan perbankan syari'ah yang secara kuantitas semakin berkembang, dalam pelaksanaannya jumlah pembiayaan jenis NUC yang disalurkan lebih kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah* yang termasuk dalam jenis NCC. Seperti yang terlihat dalam tabel pembiayaan berikut ini:

Tabel 1

Komposisi Pembiayaan Tahun 2015 s/d 2018 (dalam Prosentase)

No.	Jenis Pembiayaan		Tahun			
			2015	2016	2017	2018
1	NUC	<i>Mudharabah</i>	15,1%	12,7%	10%	8,4%
		<i>Musyarakah</i>	22,2 %	21,4%	18,6 %	19 %
	Total NUC		37,3%	34,1%	28,6%	27%
2	NCC	<i>Murabahah</i>	55 %	55 %	55 %	59 %

¹² Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah...Op.cit.*, h. 51

		<i>Istishna'</i>	0,92 %	0,5 %	0,3 %	0,3%
		<i>Ijarah</i>	2,7 %	3,43 %	3,4 %	5%
	Total NCC		58,7%	58,9%	58,7%	62,8%
3		<i>Qardh</i>	4 %	7 %	12,7 %	8,3%
Total Pembiayaan			100%	100%	100%	100%

Sumber : www.bi.go.id (data olahan), diakses 24 Juli 2019.

Tabel di atas menunjukkan bahwa disetiap tahunnya jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh bank syari'ah selalu mengalami *fluktuatif*, baik pembiayaan yang jenis NUC (*Natural Uncertainty Contracts*) maupun NCC (*Natural Certainty Contracts*). Ini artinya pembiayaan NUC maupun pembiayaan NCC memiliki potensi berkembang untuk lebih besar, akan tetapi dari keduanya, pembiayaan berbasis NUC masih tergolong rendah dibandingkan dengan pembiayaan berbasis NCC. Padahal dalam praktiknya pembiayaan berbasis NUC pada perbankan syari'ah merupakan pembiayaan produktif yang memiliki potensi berkembang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan berbasis NCC.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit, baik itu pembiayaan berbasis NUC maupun pembiayaan NCC. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan.
2. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu

untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.¹³

Menurut Zulkifli sebagaimana dikutip oleh Hajar menjelaskan bahwa proses pembiayaan di perbankan syariah mencakup delapan tahapan, yaitu permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisa pembiayaan, persetujuan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan, dan monitoring. Masalah pembiayaan itu diringkas ke dalam lima tahapan, yaitu: pengumpulan informasi dan verifikasi, analisa dan persetujuan pembiayaan, administrasi dan pembukuan pembiayaan, pemantauan pembiayaan, dan pelunasan dan pemantauan pembiayaan.¹⁴

Pada praktiknya, pembiayaan NUC merupakan pembiayaan yang di dalamnya mengandung ketidakpastian, karena sifatnya yang tidak pasti, maka objek pertukaran dalam NUC (baik barang maupun jasa) harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Hal ini dimaksudkan agar nasabah memiliki ketertarikan pada pembiayaan berbasis NCC karena adanya kepastian dalam pembiayaan itu sendiri.

Demi melihat potensi pengembangan pembiayaan berbasis NUC, teori pokok yang akan digunakan dalam penerapan pembiayaan berbasis NUC adalah teori yang dijelaskan oleh Hajar bahwa dalam tataran praktisnya di lapangan, proses pembiayaan menjadi 11 tahapan, yaitu permohonan pembiayaan; pengumpulan data dan investigasi; analisa pembiayaan; review; persetujuan; pengumpulan data tambahan; verifikasi; pengikatan; pencairan; monitoring; dan mitigasi.¹⁵

¹³ Trimulato, "Pemetaan Potensi Pengembangan Produk *Natural Uncertainty Contract* (NUC) pada Pembiayaan Produktif dan Produk *Natural Certainty Contract* (NCC) pada Pembiayaan Konsumtif di Bank Syariah", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.5 No. 02, (2019), h. 127

¹⁴ Hajar, "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang)", *Jurnal 'Anil Islam*, Vol. 10 Nomor 1, (Juni 2017), h. 132

¹⁵ *Ibid.*, h. 133

Terkait dengan hal tersebut, perbankan syariah tentu tidak lepas dari pembiayaan dalam menopang ekonomi nasional terutama pada peningkatan pembiayaan di sektor UMKM yang saat ini belum diikuti pemahaman serta pengetahuan para pelaku UMKM terhadap sistem operasional perbankan syariah, mekanisme dan cara mengakses skim-skim pembiayaan untuk UMKM pada perbankan syariah. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat aksesibilitas UMKM dalam memperoleh pembiayaan untuk menjalankan kegiatan usahanya dari perbankan syariah yang saat ini sedang tumbuh pesat.

Perkembangan jumlah perbankan di Indonesia dari tahun 2013 hingga sekarang terus mengalami peningkatan. Untuk BPRS berjumlah 163 bank pada tahun 2013 sampai 2015, dan meningkat menjadi 166 pada tahun 2016, pada Tahun 2018 meningkat lagi menjadi 167.¹⁶ BPRS (Bank Pembiayaan Syariah) Tanggamus merupakan salah satu bank yang berbasis syariah yang berada di Kabupaten Tanggamus, yang bertempat di Jl. Merdeka Nomor 4-5 Pasar Baru Kota Agung Tanggamus. Letaknya sangat strategis karena dekat dengan Pasar Baru Kota Agung Tanggamus. Akan tetapi, pelaku UMKM yang berada di lingkungan Pasar Baru tidak secara keseluruhan menjadi nasabah. Dari para pelaku UMKM di Pasar Baru lebih memilih melaksanakan pembiayaan dengan NUC, terutama akad *mudharabah*, dibanding dengan akad bagi hasil lain seperti *musyarakah*, *mukharabah*, *musaqah*, dan *muzara'ah*.

Menurut data hasil observasi, penulis melihat bahwa para pelaku UMKM Pasar Baru Kota Agung dalam mengajukan pembiayaan pada BPRS (Bank Pembiayaan Syariah) Tanggamus lebih terdorong untuk melaksanakan pembiayaan berbasis NUC (*Natural Uncertainty Contracts*) dibandingkan dengan pembiayaan berbasis NCC (*Natural Certainty Contracts*). Data ini diperkuat dengan hasil interview dengan bapak Falachi bahwa sejauh ini, pembiayaan NUC yang menggunakan akad

mudharabah dan *musyarakah* belum dominan sebagai pembiayaan BPRS. Jika dipresentase menunjukkan bahwa pembiayaan NCC yang terdiri dari akad *murabahah*, *salam*, *istishna'*, *ijarah*, dan multijasa mendominasi sebesar 81,41 persen, sedangkan sisanya adalah pembiayaan NUC yang meliputi akad *mudharabah* dan *musyarakah*.¹⁷

Jika melihat data awal tersebut di atas, maka seharusnya pembiayaan berbasis NUC pada BPRS (Bank Pembiayaan Syari'ah) Tanggamus memiliki potensi yang besar dalam mengembangkan pembiayaan tersebut, terutama dari aspek sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus yang memiliki letak lokasi berdekatan dengan Pasar Baru Kota Agung tempat pelaku UMKM, BPRS (Bank Pembiayaan Syari'ah) Tanggamus juga mengadakan komunikasi langsung dengan para pelaku UMKM di Pasar tersebut. Ini artinya potensi pengembangan pembiayaan berbasis NUC memiliki potensi berkembang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan berbasis NCC.

Pembiayaan NUC belum menjadi pembiayaan dominan di BPRS, padahal BPRS adalah salah satu jenis bank yang banyak berinteraksi dengan masyarakat dan bergerak pada segmen pasar kelas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pembiayaan dengan akad NUC menjadi penting untuk meningkatkan kualitas pembiayaan BPRS untuk mendukung kegiatan-kegiatan produktif. Sebagaimana ada dua segmen yang menjadi bentuk tujuan dari pembiayaan dari bank syari'ah, yaitu untuk konsumtif dan produktif. Pembiayaan produktif terdiri dari pembiayaan investasi dan modal kerja. Untuk mendorong segmen produktif, maka pembiayaan dengan akad NUC lebih tepat.¹⁸

Data tersebut diperkuat dengan hasil penelitian Indrianawati dkk. bahwa rendahnya pembiayaan NUC di perbankan syari'ah disebabkan karena jenis pembiayaan tersebut

¹⁷ Falachi Fadholi, Direktur BPR Syari'ah Tanggamus, *Interview*, tanggal 1 Oktober 2019.

¹⁸ Trimulato, "Analisis Potensi Pengembangan Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) pada Sektor Produktif di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)", *Jurnal IJIEF: Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance*, Vol. 1, No. 1, (Juni 2018), h. 4

lebih banyak kemungkinan terjadinya risiko berupa pembiayaan tidak lancar atau dikenal dengan istilah *Non Performing Financing* (NPF) yang akan berakibat pada kerugian bank syari'ah, baik disebabkan adanya *side streaming*, yaitu penyimpangan penggunaan dana oleh nasabah tidak sesuai dengan kesepakatan di awal akad, maupun karena faktor *asymmetric information* (ketidak jujuran nasabah).¹⁹

Selain itu, menurut Trimulato bahwa bank syari'ah sudah mulai melirik untuk mengambil bagian dalam memberikan pembiayaan pada sektor riil khususnya UMKM, yang menjadi masalah dibutuhkan desain produk yang tepat dalam melakukan pembiayaan terhadap UMKM. Bank syari'ah punya produk pembiayaan dengan akad NUC yang menggunakan sistem bagi hasil. Produk ini menjadi identitas perbankan syari'ah sebagai bank bagi hasil bukan bank jual beli, maka seharusnya bank syariah menggunakan akad NUC dalam memberikan pembiayaan UMKM.²⁰

Berdasarkan penjabaran di atas, penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut terkait dengan potensi pengembangan pembiayaan NUC, serta kesesuaian dengan pembiayaan pada sektor produktif yang dapat disalurkan oleh BPRS Tanggamus. Hal ini disebabkan karena menurut hasil penelitian Trimulato bahwa potensi pengembangan pembiayaan dengan akad NUC untuk kegiatan produktif di BPRS masih berpeluang besar. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih jauh dengan mengangkat judul penelitian **“Potensi Pengembangan Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus Terhadap Sektor Ril UMKM”**.

¹⁹ Indrianawati, dkk., “Manajemen Risiko Pembiayaan *Mudharabah* Pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomika-Bisnis*, Vol. 6, No. 1, (Januari, 2015), h. 56

²⁰ Trimulato, “Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) Di Bank Syariah Terhadap Sektor Ril UMKM”, *Jurnal Al Falah: Journal of Islamic Economics*, Vol. 1, No.1, (2016), h. 26

D. Fokus Penelitian

Berdasarkan deskripsi yang ada di dalam latar belakang di atas, maka penulis memfokuskan penelitian ini pada potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) terutama pada pembiayaan yang berjenis *musyarakah* dan *mudharabah* pada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Bank Pembiayaan Syariah (BPRS) Tanggamus.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan keterangan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM?
2. Bagaimana potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM dalam perspektif ekonomi Islam?

F. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM.
2. Untuk mengetahui potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM dalam perspektif ekonomi Islam.

G. Signifikan Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa kegunaan, baik bagi penulis maupun masyarakat pada umumnya, yaitu:

1. Secara teoritis; penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan, pengalaman dan penerapan bagi

akademis dari teori yang ada, terutama ilmu Ekonomi Islam pada umumnya dan khususnya bagi pihak Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus dalam mengembangkan potensi pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.

2. Secara praktis; hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi pihak Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus dalam mengembangkan potensi pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC), dan bahan perbandingan untuk mengambil keputusan dan langkah-langkah dalam melaksanakan pembiayaan tersebut.

H. Metode Penelitian

Menurut Mardalis, metode dapat diartikan sebagai suatu cara untuk melakukan suatu teknis dengan menggunakan fikiran secara seksama untuk mencapai tujuan, sedangkan penelitian sendiri merupakan upaya dalam bidang ilmu pengetahuan yang dijalankan untuk memperoleh fakta-fakta secara sistematis untuk mewujudkan kebenaran.²¹ Sedangkan menurut Kartini Kartono, metode penelitian dapat diartikan sebagai: “Cara-cara berfikir dan berbuat yang dipersiapkan dengan baik-baik untuk mengadakan penelitian dan untuk mencapai tujuan penelitian”.²²

Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka dapat dipahami bahwa metode penelitian merupakan suatu ilmu pengetahuan yang membahas tentang cara-cara yang digunakan dalam mengadakan penelitian yang berfungsi sebagai acuan atau cara yang dilakukan untuk mendapatkan informasi data secara akurat. Untuk mencapai pengetahuan yang benar, maka diperlukan metode yang mampu mengantarkan peneliti mendapat

²¹ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), Cet. Ke-7, h. 24.

²² Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), Cet. Ke-7, h. 20.

data yang valid dan otentik. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Jenis dan Sifat Penelitian

Dilihat dari jenisnya, penelitian dalam skripsi ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*). Menurut Kartini Kartono, penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian lapangan yang di lakukan dalam kancah kehidupan yang sebenarnya.²³ Sedangkan menurut Koenjorodiningrat, penelitian lapangan (*field research*) yaitu meneliti segala segi sosial dari suatu kelompok atau golongan tertentu yang masih kurang diketahui.²⁴

Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka yang dimaksud penelitian lapangan adalah penelitian yang mengangkat data dan permasalahan yang ada dalam kehidupan masyarakat. Dalam hal ini menjelaskan realialitas yang ada yaitu tentang potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.

Sedangkan sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif analitis. Yang dimaksud dengan metode deskriptif adalah "Suatu metode dalam meneliti suatu objek yang bertujuan membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis dan objektif, mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, ciri-ciri serta hubungan diantara unsur-unsur yang ada atau fenomena tertentu".²⁵ Dalam penelitian ini akan digambarkan tentang potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus secara apa adanya tanpa merubah realita yang terjadi.

²³ *Ibid.*, h. 32.

²⁴ Koenjorodiningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), h. 119

²⁵ Kaelan, M.S, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Filsafat*, (Yogyakarta: Paramadina, 2005), h. 58.

2. Tempat Penelitian

Adapun objek penelitian ini ialah BPRS Tanggamus yang berlokasi di Jl. Merdeka No 04/05 Pasar Baru, Kota Agung Tanggamus. Letak BPRS tersebut sangat strategis mengingat lokasinya berada di jalan kota yang mudah dijangkau oleh semua kalangan dari segala penjuru di Kota Agung Tanggamus.

3. Sumber data

Ditinjau dari cara pemerolehannya, data diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh, diolah, dan disajikan oleh peneliti dari sumber utama. Sedangkan data sekunder ialah data yang diperoleh, diolah, dan disajikan oleh pihak lain dan biasanya dalam bentuk publikasi atau jurnal. Penjelasan dua jenis data tersebut dapat dipahami dari uraian berikut:

a. Data Primer

Data primer yang digunakan oleh peneliti ialah berupa dari hasil wawancara dengan para informan yang kemudian peneliti olah dalam bentuk tulisan. Dalam hal ini peneliti menggunakan data yang diperoleh dari BPRS Tanggamus yang kemudian disajikan dalam bentuk catatan lapangan.

b. Data Sekunder

Jenis data sekunder yang digunakan berbentuk berupa Jurnal, Buku yang berkaitan, Peraturan Bank Indonesia, Fatwa DSN, Undang-undang dan karya-karya lain yang dipublikasikan.

4. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek / subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik

tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.²⁶ Menurut Nana Sudjana, populasi adalah “Sumber data yang artinya sifat atau karakteristik dari sekelompok subyek, gejala atau obyek”.²⁷

Berdasarkan pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa populasi adalah semua unit analisa yang akan diteliti sehingga dapat diambil kesimpulan secara umum, atau seluruh obyek yang akan menjadi fokus penelitian. Populasi yang di maksud dalam penelitian ini adalah pihak Pegawai BPRS Tanggamus yang memiliki peran tinggi dalam kegiatan pembiayaan berbasis NUC dengan jumlah 8 orang, dan nasabah dari pelaku UMKM yang berjumlah 120 anggota, sehingga jumlah keseluruhan populasi dalam penelitian ini sebanyak 128 orang.²⁸

Untuk mewakili populasi yang telah ditetapkan dalam penelitian ini maka diperlukan sampel sebagai cerminan guna menggambarkan keadaan populasi dan agar lebih memudahkan dalam melaksanakan penelitian. Sebagaimana Suharsimi Arikunto, berpendapat bahwa sampel adalah “Sebagian atau wakil populasi yang diteliti”.²⁹

Berdasarkan keterangan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan sampel adalah wakil yang telah dipilih untuk mewakili populasi. Sampel ini merupakan cerminan dari populasi yang sifat-sifat akan diukur dan mewakili populasi yang ada. Penentuan besarnya sampel merujuk pada pendapat Suharsimi Arikunto bahwa: “Untuk sekedar ancer-ancer, maka bila subyeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan

²⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 57.

²⁷ Nana Sudjana, *Pedoman Penyusunan Skripsi, Tesis dan Disertasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), h. 23

²⁸ *Dokumentasi Pekon Kampung Jawa Kecamatan Pesisir Tengah Kabupaten Pesisir Barat*, dicatat tanggal 20 Oktober 2017.

²⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi III Cet. Ke-4, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 62

penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subyeknya lebih besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih”.³⁰

Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka karena jumlah populasi dalam penelitian ini lebih dari 100 orang yaitu berjumlah 8 orang pihak Bank Pengkreditan Syariah Tanggamus dan 120 nasabah dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), maka penulis akan mengambil sampel sebanyak 15 % dari jumlah keseluruhan populasi yang ada, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu berjumlah 19 orang.

5. Metode Pengumpulan Data

Demi memudahkan dalam memperoleh data dari lapangan, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data interview, observasi dan dokumentasi, yaitu sebagai berikut:

a. Metode Wawancara

Menurut Mardalis bahwa interview adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan kepada si peneliti.³¹ Dalam hal ini wawancara yang penulis gunakan adalah metode interview bebas terpimpin yaitu penginterview membaca kerangka pertanyaan untuk di sajikan dan irama interview sama sekali di serahkan kepada penginterview.³²

Penulis menggunakan metode ini karena penulis mengharapkan data yang dibutuhkan akan dapat di peroleh secara langsung sehingga kebenarannya tidak akan di tanyakan lagi karena data yang diperoleh oleh penulis data yang ditanyakan secara langsung kepada

³⁰ *Ibid.*, h. 104

³¹ Mardalis, *Op.Cit.*, h. 64.

³² Wardi Bachtiar, *Metode Penelitian Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Logos, 2003),

pihak Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus dan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sebagai nasabah bank yang menjadi lapangan dari penelitian skripsi ini. Metode ini di gunakan sebagai metode utama dalam pengumpulan data dengan tujuan untuk memperoleh data tentang potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari'ah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM.

b. Metode Observasi

Metode observasi ini merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pencatatan secara sistematis terhadap obyek yang diselidiki/ diteliti. Sebagaimana Sutrisno Hadi menjelaskan bahwa: “Sebagai metode ilmiah, observasi bisa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis tentang fenomena-fenomena yang diselidiki.”³³ Sedangkan menurut Winarno Surahmad mengartikan observasi sebagai “Tehnik pengumpulan data dimana penyelidik mengadakan pengamatan langsung terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki, baik pengamatan itu dilakukan dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan situasi buatan”.³⁴

Berdasarkan keterangan di atas maka dapat penulis simpulkan bahwa yang dimaksud dengan metode observasi di sini adalah suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data-data melalui suatu pengamatan dan juga pencatatan yang dilakukan secara sistematis dan terencana.

Ada tiga jenis teknik pokok dalam observasi yaitu sebagai berikut: Observasi partisipan dan observasi non partisipan; Observasi sistematik dan observasi non

³³ Sutrisno Hadi, *Metode Research II*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1990), h.

³⁴ Winarno Surahmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 2005), h. 162.

sistematik; dan Observasi eksperimen dan observasi non eksperimen”.³⁵ Namun dalam hal ini penulis hanya menggunakan metode observasi non partisipan karena peneliti tidak mengambil bagian secara penuh dari aktifitas obyek yang diteliti. Metode ini penulis gunakan sebagai metode penunjang untuk mencari dan mengumpulkan data tentang sejauh mana potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pembiayaan Syari’ah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus.

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi ini juga merupakan metode yang akan dipergunakan dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini. Metode dokumentasi ini adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan tertulis dan sebagainya. Sebagaimana pendapat Sugiyono yang menjelaskan bahwa dokumentasi adalah: Keterangan-keterangan yang berbentuk catatan atau peristiwa penting yang sudah berlalu”.³⁶

Berdasarkan pendapat tersebut, metode dokumentasi adalah suatu cara di dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan dengan melalui catatan tertulis atau tercetak tentang fakta-fakta yang akan dijadikan bukti fisik penelitian dan hasil penelitian, sehingga dokumentasi ini akan menjadi akurat dan kuat kedudukannya. Metode ini digunakan untuk memperoleh sejarah, struktur pengelolaan, dan persyaratan dalam pelaksanaan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* di Bank Pembiayaan Syari’ah Tanggamus.

6. Metode Pengolahan Data

³⁵ Sutrisno Hadi, *Op. Cit.*, h. 70.

³⁶ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 82

Setelah data terkumpul, kemudian langkah-langkah selanjutnya penulis akan mengolah data yang masih mentah untuk menjadi data yang sistematis, sehingga dapat memberikan arti dan dapat menemukan jawaban dari pada permasalahan yang sedang penulis teliti. Dalam mengolah data yang telah diperoleh dari lapangan tersebut, penulis menggunakan analisa kualitatif (non statistik) karena data yang diperoleh merupakan data deskriptif, hal ini sesuai dengan pendapat Sumadi Suryabrata yaitu: "Penelitian harus memastikan pola analisis mana yang akan digunakannya, apakah analisis statistik atautkah analisis non statistik. Pemilihan ini tergantung pada data yang terkumpul statistik sesuai dengan data kuantitatif atau data yang dikualifikasikan yaitu dalam bentuk bilangan, sedangkan nalisis non statistik sesuai dengan data deskriptif".³⁷

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, dalam mengolah data melalui tiga tahap yaitu sebagai berikut :

a. Reduksi dan Kategorisasi data

Reduksi dan Kategorisasi maksudnya yaitu proses penyederhanaan dan pengkategorian data yang didapatkan dalam penelitian. Proses ini merupakan upaya penemuan tema dan pembentukan konsep sehingga hasil dari proses ini akan ditemukan tema-tema, konsep-konsep dan berbagai gambaran mengenai data-data, baik gambaran mengenai hal-hal yang serupa dengan teori penelitian maupun yang bertentangan.

b. *Display data*

Display data adalah proses pengecekan dalam penelitian yang dilakukan untuk memudahkan peneliti dalam mengkonstruksi data ke dalam sebuah gambaran sosial yang utuh dalam bentuk kalimat atau kata-kata, selain itu untuk memeriksa sejauh mana kelengkapan data

³⁷ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 2001), h. 39.

yang tersedia dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah upaya mengkonstruksi dan menafsirkan data untuk menggambarkan secara mendalam dan untuk mengenai masalah yang diteliti.³⁸

7. Metode Analisa Data

Analisis data pada penelitian ini dilakukan secara kualitatif. Analisa data yang bersifat kualitatif menurut Lexi J. Moleong yaitu “Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati”.³⁹ Pendapat lain mengatakan bahwa dalam analisa kualitatif data yang muncul berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka. Data yang telah dikumpulkan (observasi, interview, dokumentasi) kemudian diproses melalui tiga alur yaitu: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.⁴⁰

Berdasarkan pendapat di atas dapat diketahui bahwa metode kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk menganalisa data yang berupa kalimat-kalimat yang tidak diukur dengan menggunakan angka-angka ataupun jumlah. Analisa kualitatif ini dipergunakan dengan cara menguraikan dengan merinci kalimat-kalimat yang ada sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada dengan menggunakan pendekatan berfikir deduktif.

Metode berfikir deduktif yaitu metode analisa data dengan cara bermula dari data yang bersifat umum kemudian dari data yang bersifat umum tersebut ditarik kesimpulan yang

³⁸ Sugiono, *Op. Cit.*, h. 338-345

³⁹ Lexy L Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif, Cet. Ke-XIV*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2001), h. 3

⁴⁰ Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: UI-Press, 1992), h. 15

bersifat Khusus.⁴¹ Metode ini digunakan dalam pengumpulan data dari berbagai literatur yang berkaitan dengan potensi pengembangan pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contract* (NUC) di Bank Pengkreditan Syariah Tanggamus terhadap sektor ril UMKM di Kabupaten Tanggamus dan ditarik suatu kesimpulan sehingga menjadi suatu keputusan yang bersifat khusus.



⁴¹ Kartini Kartono, *Op. Cit.*, h 29.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Teori Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁴²

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.⁴³

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁴

⁴² Veithzal Rivai and Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Rajagrafindo Husada, 2008), h. 76

⁴³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta; Ekonisia, 2005), h. 260, bandikan dengan M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42

⁴⁴ Veithzal Rivai and Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep, Dan Aplikasi* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 400

Menurut M. Syafi'i Antonio, Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.⁴⁵ Sedangkan menurut Chorida, pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukna sendiri maupun lembaga.⁴⁶

Menurut Kasmir, pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu atas persetujuan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁷

Menurut Hendry, pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya.⁴⁸ Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 kemudian direvisi menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁹

Sedangkan menurut Undang-Undang Perbankan Syariah (UUPS) No. 21 Tahun 2008, pembiayaan adalah

⁴⁵ Amilis Kina, 'Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Studi Pada BMT Syariah Pare', *An-Nisbah*, Vol. 3 No.2 (2017), h.40.

⁴⁶ Aidida Adelia Purnama, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyaluran Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Indonesia Periode 2006', *Jurnal Media Ekonomi*, Vol. 20 No.3 (2012), h.7.

⁴⁷ Mochamad Indrajit Roy, 'Aanlisis Pertumbuhan Pembiayaan UMKM Terhadap Pertumbuhan Laba Bersih BPRS Di Indonesia', *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No.1 (2017), h. 52.

⁴⁸ Arrison Hendry, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Muamalah Institute, 2003), Cet. Ke-3, h. 25

⁴⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 73

penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa, yaitu:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*'.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan *qardh*.
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan Pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *Ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.⁵⁰

Pengelolaan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan harus dilakukan dengan penuh ketelitian. Hal ini ditujukan agar dalam proses pengelolaan dana oleh pengelola (peminjam) dapat terkontrol dengan baik dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerugian-kerugian seperti kredit macet. Dengan demikian, maka sebuah lembaga keuangan harus memiliki tiga aspek penting dalam pembiayaan, yakni aman, lancar dan menguntungkan. *Aman*, yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dilempar ke masyarakat dapat ditarik kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. *Lancar*, yaitu keyakinan bahwa dana tersebut dapat berputar oleh lembaga keuangan dengan lancar dan cepat. Kemudian *Menguntungkan*, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat.⁵¹

⁵⁰ Baca lebih lanjut dalam Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008, pasal 25 Ketentuan Umum.

⁵¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 164

Berdasarkan beberapa pengertian pembiayaan yang dikemukakan para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pemberian dana dari bank kepada pihak lain melalui kesepakatan yang dilakukan oleh kedua belah pihak dengan kewajiban pengembalian dalam jangka waktu dan ketentuan lain yang sudah disepakati.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya dilakukan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberi pembiayaan memberikan kepercayaan kepada orang lain atas dana yang diberikan. Dengan demikian dalam pembiayaan harus benar-benar saling jujur tidak ada kebohongan dan harus bisa dipastikan bahwa pembiayaan atau dana yang diberikan kepada penerima pembiayaan dapat dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang sudah disepakati oleh pihak yang terkait. Pembiayaan yang diberikan bila dijabarkan mengandung beberapa unsur yaitu sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pinjaman (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan berupa uang, barang ataupun jasa, akan benar-benar diterima kembali dimana akan ditentukan dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian atau penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Hal itu dilakukan demi keamanan dan kemampuan dalam membayar biaya yang dilakukan.⁵²

b. Kesepakatan

Kesepakatan adalah perihal sepakat atau konsensus, yaitu menyetujui, semufakat, sama-sama menyetujui. Kesepakatan yang dilakukan dalam suatu perjanjian, dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan

⁵² Kasmir, *Manajemen Perbankan...* h. 75

kewajiban masing-masing kesepakatan penyaluran pembiayaan yang dituangkan dalam akad pembiayaan. Kesepakatan ditandatangani oleh kedua belah pihak yaitu nasabah dan pihak bank yang berisi tentang hak dan kewajiban yang termaktub dalam akad pembiayaan yang akan dilaksanakan. Kesepakatan ini mengandung perihal antara kewajiban dan hak yang harus dilakukan oleh kedua belah pihak dan memiliki konsekuensi terhadap pelanggaran kesepakatan yang dilaksanakan.

c. Jangka Waktu

Setiap pinjaman yang dilakukan memiliki jangka waktu yang ditentukan. Hal ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Kesepakatan yang tertuang dalam akad pembiayaan mencakup tentang jangka waktu pengembalian. Semua jenis pembiayaan memiliki jangka waktu yang sudah disepakati, baik waktu berakhirnya ataupun batas waktu pembayaran yang harus dilaksanakan pada setiap bulannya oleh nasabah.

d. Risiko

Terjadinya *side streaming*, lalai, dan kesalahan yang disengaja maupun penyembunyian keuntungan nasabah mampu memicu risiko kerugian yang dialami oleh bank yang membuat setiap pembiayaan yang didanai oleh bank tidak sepenuhnya menguntungkan. Adanya tenggang waktu pembiayaan maka besar risiko tidak tertagih demikian pula sebaliknya hal inilah yang menyebabkan munculnya risiko.

Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja ataupun tidak sengaja. Resiko yang disengaja yaitu resiko yang diakibatkan oleh nasabah sengaja tidak mau membayar padahal mampu membayar. Sedangkan resiko yang tidak disengaja yaitu resiko yang diakibatkan karena nasabah tertimpa musibah seperti bencana alam yang tidak dapat dihindari oleh nasabah.

e. Balas Jasa

Balas jasa merupakan imbalan yang diberikan oleh nasabah kepada pihak bank. Balas jasa yang dimaksud dalam bank konvensional adalah balas jasa dalam bentuk bunga, biaya profesi dan komisi serta biaya administrasi yang merupakan keuntungan bank. Sedangkan dalam prinsip syari'ah, balas jasanya dalam bentuk bagi hasil. Bagi hasil yang diperoleh dari keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan merupakan bentuk balas jasa yang diberikan oleh debitur kepada bank sebagai keuntungan bank.⁵³

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa unsur-unsur dalam pembiayaan, yaitu: *Pertama*: Adanya dua belah pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong menolong. *Kedua*: Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi yaitu potensi *mudharib*. *Ketiga*: Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*.

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan,⁵⁴ yaitu:

a. *Profitability*

Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan

⁵³ Muhamad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari", *Li Falah Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Vol.2 No.2 (2017), h. 23–24, lihat juga dalam Kasmir, *Manajemen Perbankan...* h. 76

⁵⁴ Veithzal Rivai and Arviyan Arifin, *Islamic Banking...* h. 708

pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.

Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

b. *Safety*

Keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

Selain itu, ada tiga pihak/pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan, sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut,⁵⁵ yaitu sebagai berikut:

- 1) Bank (Selaku *Mudharib* atau *Shahibul Maal*)
 - a) Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.
 - b) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar bank.
 - c) Penerimaan bagi hasil dari pemberian pembiayaan bagi bank merupakan sumber pendapatan terbesar.
 - d) Sebagai salah satu instrumen/produk bank dalam memberikan pelayanan pada customer.
 - e) Sebagai salah satu media bagi bank dalam berkontribusi dalam pembangunan.

⁵⁵ *Ibid*, h. 711-712

- f) Sebagai salah satu komponen dari aset *allocation approach*.
- 2) Nasabah (Selaku *Shahibul Maal* atau *Mudharib*)
- Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki.
 - Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha.
 - Dapat meningkatkan kinerja perusahaan.
 - Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.
- 3) Negara (Selaku Regulator)
- Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan.
 - Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar.
 - Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.
 - Meningkatkan pendapatan negara dari pajak.

Lebih lanjut, Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin menjelaskan bahwa tujuan memberikan pembiayaan,⁵⁶ diantaranya:

- Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektorsektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan,

⁵⁶ *Ibid.*, h. 681-682

maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.

- e) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Selain dari tujuan di atas, dalam praktiknya tujuan pemberian suatu pembiayaan menurut Kasmir⁵⁷ yaitu sebagai berikut:

- 1) Mencari keuntungan. Tujuan utama pemberian pembiayaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil dari keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bagi hasil yang diterima sebagai balas jasa dan biaya administrasi.
- 2) Membantu usaha nasabah. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana untuk mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik nasabah maupun lembaga pemberi pembiayaan sama-sama diuntungkan.
- 3) Membantu pemerintah. Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah adalah dalam penerimaan pajak, membuka kesempatan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa, dan menghemat serta meningkatkan devisa negara.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Hayet,⁵⁸ yang menjelaskan bahwa pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian pembiayaan tersebut tidak akan lepas dari misi bank tersebut didirikan,

⁵⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), Edisi I, h. 105-106

⁵⁸ Hayet, "Analisis Pengaruh Pertumbuhan Pembiayaan Modal Kerja, Investasi dan Konsumsi Pada Perbankan Umum Syariah Terhadap Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kalimantan Barat Periode 2009-2013", *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol.5, No.1, pp. 54-72, (2016), h. 59

antara lain untuk mencari keuntungan, membantu usaha nasabah, membantu pemerintah. Pemberian suatu fasilitas pembiayaan juga memiliki untuk mencapai suatu fungsi yang sangat luas, yaitu untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran barang, sebagai alat stabilitas ekonomi, meningkatkan kegairahan berusaha, meningkatkan pemerataan pendapatan, meningkatkan hubungan internasional.

Disisi lain, tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan.⁵⁹

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan pemberian pembiayaan pada lembaga keuangan yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyalurkan dana tersebut dengan ketentuan bagi hasil dari keuntungan modal yang diberikan, dimana melalui modal pada pembiayaan tersebut akan mampu meningkatkan potensi untuk mengembangkan usaha dari pelaku pembiayaan, tujuannya akhirnya adalah untuk membantu roda perekonomian pemerintah, baik di tingkat nasional maupun internasional sehingga perekonomian terus tumbuh dan berkembang.

⁵⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan...* h. 196

4. Fungsi Pembiayaan

Fungsi dari pembiayaan yang diberikan bank Syariah kepada masyarakat penerima (nasabah) memiliki berbagai fungsi, diantaranya sebagai berikut.⁶⁰

a. Meningkatkan daya guna uang

Uang yang disimpan oleh para penabung dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Daya guna uang tersebut ditingkatkan oleh bank kemudian dimanfaatkan untuk meningkatkan produktivitas pada presentase tertentu. Untuk meningkatkan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitas bahkan memulai usaha baru, para pengusaha memanfaatkan pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank untuk memperluas usahanya tersebut. Pada dasarnya peningkatan usaha secara menyeluruh dapat melalui pembiayaan.

Pembiayaan yang disalurkan oleh bank untuk usaha-usaha yang memiliki manfaat, baik itu manfaat bagi pengusaha maupun bagi masyarakat. Dengan begitu, dana yang ada dibank yang diperoleh dari para penyimpan uang tidaklah *idle* (diam).

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

Meningkatkan daya guna barang yaitu peningkatan *utility* dari bahan mentah mejadi bahan jadi produsen dibantu pembiayaan dari bank, kemudian pemindahan barang yang dilakukan oleh produsen juga atas bantuan pembiayaan yang dilakukan oleh bank untuk dipidahan ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Menciptakan pertambahan peredaran uang giral, dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dapat melalu pembiayaan yang disalurkan oleh pengusaha via rekening-rekening koran. Peredaran uang kartal melalui pembiayaan akan lebih berkembang dikarenakan pembiayaan menciptakan keinginan untuk berusaha

⁶⁰ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 305–308.

sehingga dapat meningkatkan baik kualitatif maupun kuantitatif dari penggunaan uang.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Permintaan akan terus meningkat apabila masyarakat mulai melakukan penawaran terhadap segala macam bentuk usaha. Hal ini sesuai dengan hukum permintaan dan penawaran. Kemudian timbulah efek kumulatif karena besarnya permintaan sehingga secara tidak langsung menimbulkan kegairahan untuk melakukan produktivitas secara meluas di kalangan masyarakat.

e. Stabilitas ekonomi.

Langkah-langkah stabilitas untuk menetralkan ekonomi yang kurang sehat pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain yaitu pengendalian inflasi, Peningkatan ekspor, rehabilitas prasarana, dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat. Pembiayaan bank memegang peran penting untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Meningkatnya pendapatan rata-rata yang dialami oleh pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh, maka akan meningkat pula pajak yang dibayarkan yang akhirnya akan berdampak kepada pendapatan negara. Penghasilan devisa untuk konsumsi akan berkurang dan devisa penghasilan akan bertambah. Secara tidak langsung secara tidak langsung pendapatan nasional akan bertambah melalui pembiayaan.

g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Negara-negara maju yang ekonominya sudah tergolong kaya akan membantu negara yang perekonomiannya masih berkembang melalui bantuan kredit dengan syarat-syarat ringan yaitu dengan bunga yang kecil dan jangka waktu yang Panjang untuk menjaga persahabatan antar negara pada sektor perekonomian dan perdagangan.

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan memiliki suatu fungsi yang sangat luas. Fungsi pembiayaan yang secara luas tersebut antara lain untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran barang, sebagai alat stabilitas ekonomi, meningkatkan kegairahan berusaha, meningkatkan pemerataan pendapatan, meningkatkan hubungan internasional.⁶¹

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa fungsi pembiayaan pada lembaga keuangan bank yaitu memberikan daya guna dana yang dimiliki oleh bank, sehingga dana yang ada pada bank tidak membeku dan menetap tetapi beredar bagi orang-orang yang membutuhkan dana, pada akhirnya melalui modal tersebut maka barang mengalami peredaran, sehingga kegiatan ekonomi nasabah dan pemilik modal dapat meningkat, begitu juga pada perekonomian pemerintah juga mengalami peningkatan.

B. Tinjauan Umum Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Secara umum, UMKM atau yang biasa dikenal dengan usaha kecil menengah merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh pribadi dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (belum termasuk tanah dan bangunan).⁶² Dari pengertian tersebut, ada beberapa definisi-definisi UKM yang lain.

Usaha atau bisa disebut dengan kewirausahaan menurut Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuel diistilahkan dengan *Entrepreneurship*, yaitu tindakan kreatif yang

⁶¹ Hayet, Analisis Pengaruh Pertumbuhan..., *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol.5, No.1, pp. 54-72, (2016), h. 59

⁶² Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*, (Yogyakarta: Laksana, 2014), h. 12

membangun suatu value dari sesuatu yang tidak ada. *Entrepreneurship* merupakan proses untuk menangkap dan mewujudkan suatu peluang terlepas dari sumber daya yang ada, serta membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko yang telah diperhitungkan.⁶³

Menurut The American Heritage Dictionary mengungkapkan bahwa wirausahawan (*entrepreneur*) diartikan secara luas, yaitu seseorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan dan memperhitungkan risiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba. Dalam pengertian ini tersebut terdapat kata “mengorganisasikan”, “mengoperasikan”, dan “memperhitungkan”. Seorang pelaku usaha dalam skala yang kecil sekalipun dalam menjalankan kegiatannya akan selalu menggunakan berbagai sumber daya. Sumber daya organisasi usaha meliputi, sumber daya manusia, finansial, peralatan fisik, informasi dan waktu. Dengan demikian seorang pelaku usaha telah melakukan “pengorganisasian” terhadap sumber daya yang dimilikinya dalam ruang dan dimensi yang terbatas dan berusaha “mengoperasikan” sebagai kegiatan usaha guna mencapai laba. Dalam mengorganisasikan dan mengoperasikan usahanya tersebut ia berhadapan dengan sejumlah risiko, utamanya risiko kegagalan. Hal ini disebabkan karena berbagai sumber daya yang dimiliki keterbatasan, jelas mengandung sejumlah risiko. Itulah hal yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha yang memiliki jiwa kewirausahaan.⁶⁴

Termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah adalah semua pedagang kecil dan menengah, penyedia jasa kecil dan menengah, petani dan peternak kecil dan menengah, kerajinan rakyat dan industri kecil, dan lain sebagainya, misalnya warung di kampung-kampung, toko kelontong, koperasi serba

⁶³ Tejo Nurseto, “Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh”, *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 1 No.1 (Februari: 2004), h. 3.

⁶⁴ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 26-27

usaha. Koperasi Unit Desa (KUD), toko serba ada wartel, ternak ayam, sebagainya.⁶⁵

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.⁶⁶

Di Indonesia definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau

⁶⁵ Febra Robiyanto, *Akuntansi Praktis untuk Usaha Kecil dan Menengah*, (Semarang: Studi Nusa, 2004), h. 5

⁶⁶ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11

usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.⁶⁷

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam Nur Syamsiyah dkk. menjelaskan bahwa yang dimaksud usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan badan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dalam Undang-Undang.⁶⁸

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, mendefinisikan UMKM sebagai usaha kecil yang memiliki aset di luar tanah dan bangunan sama atau lebih kecil dari Rp 200 juta dengan omset tahunan hingga Rp 1 miliar. Sedangkan pengertian usaha menengah ialah badan usaha resmi yang memiliki aset antara Rp 200 juta sd Rp 10 miliar.⁶⁹

Berdasarkan Keputusan Presiden RI Nomor 99 Tahun 1998, UKM adalah rakyat berskala kecil dengan bidang usaha yang secara umum merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan usaha yang tidak sehat. Sedangkan pengertian UKM berdasarkan Badan Pusat Statistik

⁶⁷ Tim Penulis, *Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: Pustaka Mahardika, 2013), Cert. Ke-3, h. 3.

⁶⁸ Nur S., Annisa M.S., dan Is Susanto, "Peran Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah Di Bandar Lampung", *Jurnal Al Amin: Jurnal Kajian Ilmu dan Budaya Islam, Volume 2, No 1*, (2019), h. 67.

⁶⁹ Fadhilah Ramadhani dan Yaenal Arifin, "Optimalisasi Pemanfaatan Teknologi Informasi Komunikasi Berbasis E-Commerce sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah Guna Meningkatkan Daya Saing dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean 2015", *Jurnal Economics Development Analisis Journal, Volume 2, No. 2*, (2013), h.136

(BPS), UKM adalah sebuah usaha rakyat yang dapat dilihat dari banyaknya tenaga kerja. Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 -9 orang, sedangkan usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja antara 20-99 orang.⁷⁰

Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM bahwa UMKM adalah : Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 1.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.

Menurut Bank Indonesia bahwa UMKM adalah: Usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi; bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 200.000.000 per tahun, sedangkan usaha menengah, merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 500.000.000) dan non manufaktur (Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 600.000.000).

Berdasarkan definisi di atas dapat dikatakan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebuah usaha yang dimiliki oleh orang perorangan badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-

⁷⁰ Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba... op.cit.*, h. 13-14.

batasan tertentu, dimana setiap batasan modal usaha tersebut menunjukkan usaha tersebut dalam kriteria usaha.

Menurut perspektif ekonomi Islam, UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status dan jabatan seseorang. Dalam Al-Qur'an dijelaskan dalam surat at-Taubat ayat 105.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ

عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya :*Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan.*⁷¹

M. Quraish Shihab menerangkan bahwa, kata “ وَقُلْ أَعْمَلُوا ” diartikan katakanlah bekerjalah kamu karena Allah semata dengan aneka amal shaleh dan bermanfaat, baik untuk diri kamu maupun untuk orang lain atau masyarakat umum. Kata “ فَسَيَرَى اللَّهُ ” yang artinya maka Allah akan melihat, yakni menilai dan memberi ganjaran amal perbuatan kamu. Dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat dan menilainya juga, kemudian menyesuaikan perlakuan mereka dengan amal-amal kamu itu dan selanjutnya kamu akan dikembalikan kepada Allah melalui kematian, lalu diberitahukan kepada kamu sanksi dan ganjaran atas apa yang telah kamu kerjakan, baik yang nampak ke permukaan maupun

⁷¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 273.

yang kamu sembunyikan dalam hati.⁷² Setelah penyampaian harapan tentang pengampunan Allah SWT, ayat tersebut melanjutkan dengan perintah untuk beramal yang shaleh.

Kaitan al-Qur'an surat at-Taubat tersebut yaitu bahwa UMKM sebagai masyarakat yang menjalankan roda perekonomian secara langsung selalu berupaya dan bekerja untuk meningkatkan kegiatan usaha mereka, dan untuk meningkatkan usaha diperlukan modal sebagai penunjangnya, bank pembiayaan syari'ah sebagai mediator bagi para nasabahnya, berupaya untuk membantu pelaku UMKM melalui pembiayaan produktif berbasis NUC. Bekerjanya pelaku UMKM dan bank tersebut sesuai dengan ketentuan yang dianjurkan oleh Allah SWT. dan Rasul-Nya yang memberikan perintah kepada umatnya untuk bekerja, dan setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan Rasul-Nya sebagai amalan yang akan dipertanggung jawabkan pada akhir zaman.

2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok.

Agar dapat membedakan UMKM diperlukan kriteria dan ciri-ciri tertentu dalam menggolongkan UMKM. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM, UMKM digolongkan berdasarkan kriteria sebagai berikut:

Kriteria usaha mikro Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6, yaitu: Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.

⁷² M.Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2006), jilid V, h.711

50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6, yaitu: Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan paling paling pajak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Kriteria usaha menengah Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM Bab IV Pasal 6, yaitu: Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan paling paling pajak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).⁷³

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Beberapa negara memiliki standar yang berbeda dan ada pula yang menggunakan kombinasi dari berbagai tolak

⁷³ Tim Penulis, *Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah...* op.cit., h. 4.

ukur dalam mendefinisikan UMKM berkaitan dengan dasar hukum. Afrika Selatan contohnya, menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan, pendapatan usaha, dan total aset sebagai ukuran dalam kategorisasi usaha. Peru mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun. Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun, dan besaran asset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolok ukur. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda, namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan.

Selain itu, ada pula beberapa negara yang menggunakan standar ganda dalam mendefinisikan UMKM dengan mempertimbangkan sektor usaha. Afrika Selatan membedakan definisi UMKM untuk sektor pertambangan, listrik, manufaktur, dan konstruksi. Sedangkan Argentina menetapkan bahwa sektor industri, ritel, jasa, dan pertanian memiliki batasan tingkat penjualan berbeda dalam klasifikasi usaha. Malaysia membedakan UMKM untuk bidang manufaktur dan jasa, masing-masing berdasarkan jumlah karyawan dan jumlah penjualan tahunan.

Pada tingkat dunia, terdapat berbagai kriteria UMKM yang sesuai dengan karakteristik masing-masing negara,⁷⁴ yaitu sebagai berikut:

- a. World Bank, adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja \pm 30 orang, pendapatan per tahun US\$ 3 juta dan jumlah aset tidak melebihi US\$ 3 juta.
- b. Di Amerika, adalah industri yang tidak dominan di sektornya dan mempunyai pekerja kurang dari 500 orang.

⁷⁴ Sudati Nur Sarfiah, dkk., "UMKM sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa", *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* Vol. 4 No 2, (Fakultas Ekonomi Universitas Tidar: 2019), h. 140

- c. Di Eropa, adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-40 orang dan pendapatan per tahun 1-2 juta Euro, atau jika kurang dari 10 orang, dikategorikan usaha rumah tangga.
- d. Di Jepang, adalah industri yang bergerak di bidang manufaktur dan retail/ service dengan jumlah tenaga kerja 54-300 orang dan modal ¥ 50 juta - 300 juta.
- e. Di Korea Selatan, adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja ≤ 300 orang dan aset \leq US\$ 60 juta.
- f. Di beberapa Asia Tenggara, adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-15 orang (Thailand), atau 5-10 orang (Malaysia), atau 10-99 orang (Singapura), dengan modal \pm US\$ 6 juta.

Berdasarkan beberapa penjelasan tersebut di atas, maka jelaslah bahwa kriteria usaha mikro tidak dapat merujuk pada satu pendapat saja, untuk negara Indonesia, kriteria usaha mikro merujuk pada ketentuan yang terdapat pada Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, dimana kriteria usaha mikro pada undang-undang tersebut membatasi usaha mikro dengan kepemilikan kekayaan, baik atas bangunan dan tanah maupun modal usaha, sedangkan untuk negara lain, diatur sesuai dengan ketentuan yang berlaku di negara masing-masing, namun pada umumnya, negara lain memberkan kriteria usaha mikro dengan melihat jumlah pekerja yang dimiliki dan modal usaha yang dijalankannya.

3. Jenis-jenis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Adapun jenis-jenis dari UMKM dapat digolongkan menjadi beberapa,⁷⁵ yaitu :

- a. Manufaktur, jumlah usaha kecil manufaktur sangatlah banyak. Kategori ini meliputi perusahaan percetakan, pabrik pembuat baja, pabrik peralatan rekreasi, manufaktur pakaian, perusahaan mebel, perusahaan lemari dan perusahaan roti. Bisnis manufaktur meliputi

⁷⁵ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis, Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.53

pengubahan bahan baku menjadi produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

- b. Jasa, Sektor jasa merupakan suatu bidang yang beraneka ragam, ada seratus peluang bisnis jasa, jasa merupakan produk yang tidak dapat diraba yang secara fisik tidak dapat dimiliki dan yang meliputi kinerja atau karya.
- c. Grosir (*Wholesaling*), grosir meliputi penjualan ke penjual yang lain, seperti pengecer, grosir yang lain atau perusahaan industri. Pedagang grosir merupakan suatu bisnis bebas, yang memegang kepemilikan barang dipasar. Perusahaan grosir kecil kecil juga menjual beraneka macam produk termasuk makanan, *supplies*, mesin, peralatan rumah tangga, beras/gandum, buah dan sayur mayur. Bisnis ini melayani sebagai suatu mata rantai antara manufaktur dan pengecer atau pemakai industri.
- d. Pengecer (*Retailing*), pengecer merupakan pedagang yang menjual barang-barang kepada konsumen akhir.
- e. Usaha Jenis Pertanian (*Agricultural Bussiness*). Usaha pertanian ini mencakup pertanian dibidang persawahan seperti padi, sayur-sayuran maupun perkebunan seperti lada, sawit, karet, kopi, dan lain-lain.

Kegiatan usaha ada berbagai macamnya, di antaranya adalah usaha jasa, usaha dagang, usaha industri pengolahan, usaha pertanian, usaha peternakan, usaha perikanan, usaha tambang dan galian, dan sebagainya. Usaha jasa adalah suatu jenis kegiatan usaha untuk melayani kebutuhan masyarakat dalam bidang jasa. termasuk usaha jasa misalnya jasa angkutan, jasa akuntan, warung telepon, jasa dokter, jasa rumah sakit, bioskop, siaran televisi dan radio, dan sebagainya.

Usaha dagang adalah suatu jenis kegiatan usaha yang dilakukan oleh pedagang dengan aktivitas yang berupa membeli barang dagangan untuk dijual kembali dengan maksud untuk memperoleh keuntungan, sebagai contoh adalah warung di kampung, toko di dekat pasar, toko serba

ada, koperasi serba ada (waserda), dan sebagainya. Usaha industri (termasuk kerajinan rakyat), adalah kegiatan usaha yang merubah bentuk dari bahan mentah menjadi barang jadi yang siap dipakai, misalnya pabrik sepeda, pabrik sepatu, pabrik tahu, kerajinan anyaman topi, konveksi, kerajinan tanah liat, dan sebagainya.

Usaha pertanian, peternakan, dan perikanan adalah kegiatan produksi yang berupa mengembangbiakkan tanaman dan hewan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan. Usaha pertambangan dan galian adalah kegiatan untuk mengangkat bahan-bahan dari dalam atau dari permukaan tanah agar dapat diproses lebih lanjut.⁷⁶

Kemudian dilihat dari jenis perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) maka dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok,⁷⁷ yaitu:

- 1) *Livelihood Activity*. Kelompok usaha ini lebih dikenal sebagai kelompok usaha sektor informal, usahanya dianggap dan digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mendapatkan penghasilan sehari-hari demi pemenuhan kebutuhan hidup. Salah satu contohnya adalah pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*. Kelompok usaha ini melakukan kegiatan yang sifatnya cenderung sebagai pengrajin. Ia memiliki kemampuan menghasilkan suatu produk namun belum memiliki sifat kewirausahaan untuk memajukan produknya.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*. Kelompok usaha yang menjalankan bisnisnya telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise*. Kelompok ini selain telah memiliki jiwa kewirausahaan, juga memiliki tujuan

⁷⁶ Febra Robiyanto, *Akuntansi Praktis untuk Usaha Kecil dan Menengah...* *op.cit.*, h. 4

⁷⁷ Sudati Nur Sarfiah, dkk., *UMKM sebagai Pilar... Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, h. 143

memajukan usahanya dengan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa ada beberapa jenis-jenis usaha UMKM, diantaranya jenis usaha manufaktur, dimana jenis usaha ini merupakan jenis usaha yang dilakukan oleh masyarakat dengan menghasilkan sebuah produk yang dibutuhkan oleh masyarakat pada umumnya, kemudian jenis usaha jasa atau tenaga yang dibutuhkan oleh masyarakat, kemudian jenis usaha pertanian yang dikembangkan sesuai dengan iklim wilayah dari UMKM itu sendiri. Sedangkan dilihat dari jenis perkembangannya meliputi kelompok usaha informal seperti pedagang kaki lima, pengrajin, dan lain sebagainya.

4. Kelebihan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Pada kenyataannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang mengakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi dan proteksi Usaha Kecil di Indonesia mampu berperan sebagai *buffer* (penyangga) dalam perekonomian masyarakat lapisan bawah. Secara umum perusahaan skala kecil baik perorangan maupun kerjasama memiliki kelebihan, dan perlu dipahami bahwa usaha kecil memiliki beberapa potensi dan keunggulan komparatif,⁷⁸ yaitu:

- a. Usaha kecil beroperasi menebar di seluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha. Hal ini karena kebanyakan usaha kecil timbul untuk memenuhi permintaan yang terjadi di daerah regionalnya. Bisa jadi orientasi produksi usaha kecil tidak terbatas pada orientasi produk melainkan sudah mencapai taraf orientasi konsumen.

⁷⁸ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis... op.cit.*, h. 55

- b. Usaha kecil beroperasi dengan investasi modal untuk aktiva tetap pada tingkat yang rendah. Sebagian besar modal terserap pada kebutuhan modal kerja.
- c. Sebagian besar usaha kecil dapat dikatakan padat karya yang disebabkan penggunaan teknologi sederhana. Persentase distribusi nilai tambah pada tenaga kerja relative besar. Dengan demikian, distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Selain itu keunggulan usaha kecil terdapat pada hubungan yang erat antara pemilik dengan karyawan menyebabkan sulitnya PHK (pemutusan hubungan kerja). Keadaan ini menunjukkan betapa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

Selain memiliki kelebihan, ada beberapa kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM),⁷⁹ diantaranya :

- 1) Manajemen, usaha kecil umumnya memiliki manajemen yang kurang baik, sering mencampurkan urusan bisnis dengan rumah tangga, organisasinya tidak tertata dengan baik, tenaga ahli sedikit, pengeluaran bisnis rendah.
- 2) Dana, Kurangnya dana untuk membeli bahan baku atau produk, membeli peralatan sewa tempat, untuk promosi, melatih karyawan dari arus kas yang tidak merata merupakan kelemahan yang umumnya terdapat pada usaha kecil.
- 3) Peraturan pemerintah, Kebijakan yang tumpang tindih dan inkonsistensi menyebabkan ketidakpastian berusaha dan ketidakpastian hukum, serta bebas biaya. Birokrasi yang tidak efisien akibat kurangnya koordinasi antar lembaga pemerintah dan korupsi dalam setiap bentuk pelayanan publik menyebabkan biaya tinggi. Semua itu menghambat orang untuk membangun dan mengembangkan usahanya.

Selain kelemahan di atas, kelemahan yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari UMKM terdiri dari 2 faktor, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu: *Pertama:* Masih terbatasnya kemampuan sumber daya

⁷⁹ *Ibid.*, h. 76

manusia; *Kedua*: Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja; *Ketiga*: Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil; *Keempat*: Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil. Sedangkan faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Berdasarkan kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM meperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

Demi menghindari agar kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak muncul, maka ada beberapa pendekatan yang dapat dilakukan guna meningkatkan kinerja dan daya saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pendekatan tersebut yang paling utama adalah

memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar mampu menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas.

5. Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Perspektif dunia, diakui bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negaranegara maju (NM). Di dalam literatur diakui secara luas bahwa NSB, UMKM sangat penting karena karakteristik-karakteristik utama mereka yang berbeda dengan usaha besar (UB).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Mengingat pentingnya peranan UMKM dibidang ekonomi, sosial dan politik, maka saat ini perkembangan UMKM diberi perhatian cukup besar diberbagai belahan dunia.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.UMKM diharapkan mampu memanfaatkan sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja yang sesuai dengan kepentingan rakyat dan mencapai pertumbuhan ekonomi yang maksimum. Pendapat lain menambahkan UMKM telah menunjukkan peranannya dalam penciptaan kesempatan kerja dan sebagai salah satu sumber penting bagi pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB).Usaha kecil juga memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia di sektor-sektor industri, perdagangan dan transportasi. Sektor ini mempunyai peranan cukup penting dalam penghasilan devisa negara melalui usaha pakaian jadi

(garment), barang-barang kerajinan termasuk meubel dan pelayanan bagi turis.

Peranan dalam bidang sosial bahwa UMKM disini mampu memberikan manfaat sosial yaitu mereduksi ketimpangan pendapatan, terutama di negara-negara berkembang. Peranan usaha kecil tidak hanya menyediakan barang-barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah, tetapi juga bagi konsumen perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi. Selain itu, usaha kecil juga menyediakan bahan baku atau jasa bagi usaha menengah dan besar, termasuk pemerintah lokal. Tujuan sosial dari UMKM adalah untuk mencapai tingkat kesejahteraan minimum, yaitu menjamin kebutuhan dasar rakyat.

Diakui bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga dinegara-negara maju. Di negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya karena kelompok usahanya tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusinya dari usaha besar.⁸⁰

Berdasarkan kontribusi UMKM terhadap PDB per sektor dapat diketahui bahwa kontribusi UMKM terbesar berada di sektor PPKP dengan unit UMKM sebesar 49.58 %, disusul dengan sektor PHR dengan 29.56 %. Industri pada sektor ini sangat potensial dikembangkan sejak dari mikro, dan ada peluang dikembangkan untuk menjadi industri besar.⁸¹

C. Tinjauan Umum NUC (*Natural Uncertainly Contract*)

⁸⁰ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia...op.cit.*, h. 1

⁸¹ Irfan Syaqui Beik dan Laily Dwi Arsyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah...op.cit.*, h. 13

1. Pengertian NUC (*Natural Uncertainty Contract*)

Secara umum, transaksi *tijarah* terdiri dari dua jenis, yaitu *Natural Certainty Contracts* (NCC) dan *Natural Uncertainty Contracts* (NUC). NCC adalah suatu jenis kontrak transaksi dalam bisnis yang memiliki kepastian keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahan. Bentuk transaksinya bersifat *fixed* dan *predetermined* (tetap dan dapat ditentukan besarnya). Sedangkan NUC ialah suatu akad dalam bisnis yang tidak memiliki kepastian keuntungan dan pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu penyerahannya. Hal ini karena terkait dengan ketidakpastian kondisi di masa yang akan datang. Jenis akad ini tidak bersifat *fixed* dan *predetermined*.⁸²

Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) adalah kontrak yang dilakukan dengan tidak menyepakati nominal keuntungan yang akan diterima melainkan menyepakati nisbah bagi hasil yang diterima sehingga tidak ada kepastian nilai nominal yang akan diterima karena tergantung pada keuntungan usaha. Dalam Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC), pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampur assetnya (baik real asset maupun financial assets) menjadi satu kesatuan, kemudian mengandung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan.⁸³

Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) tidak memberikan kepastian dalam pengambilan dan hasil hanya berdasarkan kesepakatan yang disebut nisbah. Adapun yang termasuk ke dalam Pembiayaan *Natural Uncertainty*

⁸² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), h. 16-20, lihat juga dalam Hajar, "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang)", *Jurnal 'Anil Islam Vol. 10 Nomor 1*, (Juni, 2017), h. 129

⁸³ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 74

Contract (NUC) adalah Pembiayaan dengan sistem bagi hasil yaitu *Mudharabah* dan *Musyarakah*.

Namun yang perlu diperhatikan ialah bahwa terjadinya perubahan NCC menjadi NUC maupun sebaliknya dapat menyebabkan ketidakbolehan transaksi tersebut, semisal adanya perubahan dari NCC menjadi NUC dapat menyebabkan terjadinya gharar karena mengubah sesuatu yang pasti menjadi tidak pasti. Begitupun juga dengan NUC yang diubah menjadi NCC justru dapat mengakibatkan terjadinya *riba nasi'ah*.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dengan jenis akad *Natural Uncertainty Contract* (NUC) merupakan akad perjanjian atau kerjasama dalam hal bisnis dimana kerjasama tersebut tidak memiliki kepastian akan pembayaran, baik dalam jumlah pembayaran maupun waktu pembayaran dari kegiatan kerjasama tersebut.

2. Dasar Hukum Pembiayaan NUC (*Natural Uncertainly Contract*)

Sebagaimana kita ketahui bahwa pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) merupakan pembiayaan dengan sistem bagi hasil yaitu berupa pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Fuqaha sepakat membolehkan *syirkah mudharabah* dan *Musyarakah*. Kebolehan ini juga berdasarkan *ijma'* yang disandarkan kepada ayat-ayat al-Qur'an dan hadits Nabi saw. Disamping itu, umat manusia sangat membutuhkannya karena tidak semua orang yang mempunyai harta memiliki keahlian dalam mendayagunakan dan mengembangkan harta. Begitu pula sebaliknya, tidak semua orang yang mampu mengembangkan harta dan melakukan pekerjaan mempunyai modal. Dengan demikian,

eksistensi syirkah mudharabah dapat merealisasikan kemaslahatan kedua belah pihak.⁸⁴

Beberapa dasar hukum yang terdapat dalam al-Qur'an dan hadis terkait dengan pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yaitu sebagai berikut:

Ayat al-Qur'an yang menjadi dasar dalam pembiayaan *mudharabah* terdapat dalam surat al-Jumu'ah ayat 10, yaitu:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا

اللَّهُ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: *Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.* (Qs. al-Jumu'ah: 10).⁸⁵

Menurut Sayyid Quthb,⁸⁶ *fadhl* sendiri ditafsirkan dengan karunia Allah. Dalam tafsir Sayyid Quthb kata *fadhl* dijelaskan sebagai karunia Allah yang didapat setelah menunaikan sholat jum'at, dan manusia boleh bertebaran di muka Bumi (mencari karunia Allah) dengan halal setelah selesai menunaikan yang bermanfaat untuk akhirat. Hendaklah mengingat Allah sebanyak-banyaknya supaya terhindar dari kecurangan Dunia, penyelewengan dan lain-lain untuk kemaslahatan umat manusia. Yakni di saat kamu melakukan transaksi jual beli atau yang lainnya dan saat menerima dan memberi, banyak-banyaklah kamu mengingat Allah, dan janganlah kamu disibukkan oleh urusan duniamu

⁸⁴ Abdullah Bin Muhammad Ath- Thayyar, dkk, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al- Hanif, 2009), h. 287

⁸⁵ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan terjemahnya... op.cit.*, h. 357.

⁸⁶ Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jilid 11, trj. As'ad Yasin, dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 275

hingga kamu melupakan hal yang bermanfaat bagimu di negeri akhirat nanti.

Terkait dengan ayat tersebut bahwa baik bank maupun pelaku usaha UMKM diingatkan oleh ayat tersebut untuk mencari karunia Allah SWT. secara baik dan halal untuk kemaslahatan dirinya maupun orang lain, baik melalui kegiatan kerjasama ataupun kegiatan ekonomi lainnya dengan tidak melupakan urusan akhirat mereka, sehingga ayat tersebut menggambarkan pelaksanaan ibadah terlebih dahulu baru mencari karunia Allah di muka bumi ini.

Kemudian ayat al-Qur'an yang menjadi dasar pembolehan pembiayaan *musyarakah* (kemitraan) antara lain:

... وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ...

Artinya: ... dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini".... (Qs. Shaad: 24).⁸⁷

Dalam ayat ini Allah SWT. menjelaskan bahwasannya dalam melakukan perserikatan atau kerjasama, sebaiknya jangan sampai menimbulkan kezaliman bagi yang lain yakni dengan meminta tambahan dari keuntungan yang diperoleh. Dalam ayat ini juga dijelaskan bahwa sangat sedikit umat Muslim yang tidak berbuat zalim dalam kerjasama/perserikatan dengan rekannya, mereka itulah yang dikategorikan sebagai orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh.⁸⁸

Ayat tersebut memberikan gambaran dan peringatan kepada pelaku usaha UMKM dan pihak bank bahwa apabila

⁸⁷ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan terjemahnya... op.cit.*, h. 568.

⁸⁸ Imam Jalaluddin Al-Mahalliy, *Terjemahan Tafsir Jalalain Berikut Asbabun Nuzul*, (Bandung: Sinar Baru, 2009), h. 289

melakukan perserikatan atau kerjasama dalam pembiayaan, maka jangan sampai menimbulkan kerugian salah satu pihak atau berbuat zalim kepada pihak lain, sehingga melalui kerjasama tersebut maka kedua belah pihak akan diberikan keuntungan secara bersama.

Kemudian dalam hadis Nabi Muhammad Saw yaitu:

عن صهيب رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم قال: ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل والمقارضة وخط البر بالشعير للبيت ولالبيع. (رواه ابن ماجه)

Artinya: “*Tiga hal yang didalamnya ada keberkahan, ialah jual beli dengan tempo, akad qiradl, dan mencampur gandum dengan gandum sya’ir untuk (makanan) dirumah dan tidak untuk dijual*”. (H.R. Ibnu Majah).⁸⁹

Kemudian Hadis riwayat Abu Daud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ: أَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يَخْرُنْ أَحَدُهُمْ صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا.

Artinya: “*Allah swt. berfirman: ‘Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.’*” (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh alHakim, dari Abu Hurairah).

Arti hadis ini adalah bahwa Allah SWT akan selalu bersama kedua orang yang berkongsi dalam kepengawasannya, penjagaannya dan bantuan-Nya.⁹⁰ Allah SWT. akan memberikan bantuan dalam kemitraan ini dan menurunkan berkah dalam perniagaan mereka. Jika keduanya atau salah satu dari keduanya telah berkhianat, maka Allah meninggalkan mereka dengan tidak memberikan berkah dan pertolongan sehingga perniagaan itu merugi. Di samping itu

⁸⁹ Ahmad bin Ali bin Muhammad bin Hajar al Kanani al ad Qolani Qohiro, *Terjemah Subul Salam*, (Bandung: Dahlan, 2002), h. 76

⁹⁰ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi Edisi 3*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008), h. 68

masih banyak hadits yang lain yang menceritakan bahwa para sahabat telah mempraktekkan *syirkah* ini sementara Rasulullah Saw tidak pernah melarang mereka. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Rasulullah telah memebrikan ketetapan kepada mereka.

Terkait dengan pembiayaan *mudharabah*, sejumlah sahabat menyerahkan kepada orang, (*mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma. Inilah kebolehan akad *mudharabah* yang didasarkan pada ijma' sahabat. Sedangkan terkait dengan *musyarakah*, Ibn Qudamah sebagaimana dikutip oleh Muhammad Syafi'i Antonio mengatakan bahwa Kaum muslimin telah berkonsensus terhadap legitimasi *musyarakah* secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemen darinya.⁹¹ Dengan demikian, sesungguhnya kaum Muslimin telah bersepakat dari dulu bahwa *syirkah* diperbolehkan, hanya saja mereka berbeda pandangan dalam hukum jenis-jenis *syirkah* yang banyak variasinya itu.

Pada aspek Qias, *Mudharabah* di qiyaskan kepada *al-musaqah* (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun). Selain di antara manusia, ada yang miskin dan ada yang kaya. Di sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi tidak memiliki modal. Dengan demikian, adanya *mudharabah* ditujukan antara lain untuk memenuhi kebutuhan kedua golongan di atas, yakni untuk *kemaslahatan*.

3. Jenis Pembiayaan NUC (*Natural Uncertainly Contract*)

Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) merupakan pembiayaan yang di dalamnya tidak memberikan kepastian dalam pengambilan dan hasil hanya berdasarkan kesepakatan yang disebut nisbah. Adapun yang termasuk ke dalam Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC)

⁹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2001), h. 91.

adalah Pembiayaan dengan sistem bagi hasil yaitu berupa pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*.

a. *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *al-dharb* yang berarti berpergian atau perjalanan. Selain *al-dharb*, disebut dari *al qardhu*, berarti *alqath'u* yang berarti potongan karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya. Ada pula yang menyebut *mudharabah* atau *qiradh* dengan muamalah.⁹²

Menurut bahasa, *mudharabah* atau *qiradh* berarti *alqath'u* (potongan), berjalan dan atau bepergian. Disebut *alqath'u* (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.⁹³ Sedangkan menurut istilah, *Mudharabah* atau *qiradh* dikemukakan oleh para ulama diantaranya:

Menurut para fuqaha, *mudharabah* ialah akad antara dua pihak orang saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat syarat yang telah ditentukan.⁹⁴

Syaikh Syihab al-Din al-Qalyubi dan Umairah berpendapat bahwa *mudharabah* ialah seseorang menyerahkan harta kepada yang lain untuk ditijarkan dan keuntungan bersama-sama.⁹⁵ Sayyid Sabiq berpendapat, *mudharabah* ialah akad antara dua belah pihak untuk salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang untuk diperdagangkan dengan syarat keuntungan dibagi dua sesuai dengan perjanjian.⁹⁶

⁹² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 135

⁹³ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi Edisi 3*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008), h. 67.

⁹⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...op.cit.*, h. 136

⁹⁵ *Ibid.*, h. 137

⁹⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), h. 217

Afzalur Rahman mendefinisikan *mudharabah* adalah suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berdasarkan pada prinsip bagi hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama.⁹⁷

Pada masa Rasulullah, praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh nabi Muhammad Saw keluar negeri. Dalam hal ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) sedangkan nabi Muhammad berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut *mudharabah*.⁹⁸

Mudharabah dapat didefinisikan suatu kerja sama yang dilakukan oleh dua pihak, di dalamnya pihak pertama sebagai penyedia modal (*shahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola atau pemakai yang disebut dengan *mudharib* kemudian keuntungan dibagi berdua sesuai dengan syarat yang mereka buat.

Secara teknis, *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu

⁹⁷ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life And General: Konsep Dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 329

⁹⁸ Adiwarmar Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2007), h. 204

diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.⁹⁹

b. *Musyarakah*

Musyarakah atau sering disebut *sharikah* atau *syirkah* berasal dari *fiil madhi* (شَرِكًا - وَشَرَكَةً) yang mempunyai arti : sekutu atau teman peseroan, perkumpulan, perserikatan.¹⁰⁰ *Syirkah* dari segi etimologi berarti : (اَلْاِخْتِلَاطُ), mempunyai arti : campur atau percampuran. Maksud dari percampuran di sini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya sulit untuk dibedakan lagi.¹⁰¹

Definisi *syirkah* menurut mazhab Maliki adalah suatu izin ber-*tasharruf* bagi masing-masing pihak yang bersertifikat. Menurut mazhab Hambali, *syirkah* adalah persekutuan dalam hal hak dan *tasharruf*. Menurut Syafi'i, *syirkah* adalah berlakunya hak atas sesuatu bagi dua pihak atau lebih dengan tujuan persekutuan.¹⁰²

M. Ali Hasan mengatakan bahwa *syirkah* adalah suatu perkumpulan atau organisasi yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang bekerja sama dengan penuh kesadaran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar sukarela secara kekeluargaan.¹⁰³

Musyarakah merupakan salah satu bagian dari akad yang ada dalam tradisi fikih muamalah. *Musyarakah* berasal dari kata *syirkah* berarti mencampur. Dalam istilah fikih, *syirkah* adalah pencampuran dana

⁹⁹ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah...op.cit.*, h. 67

¹⁰⁰ Ahmad Warson Munawwir, *Al Munawwir, Kamus Arab-Indonesia*, (Yogyakarta: Al-Munawwir, 2004), h. 765

¹⁰¹ Abdurrahman Al-Jaziri, *Kitab Al-Fiqh'ala Mazhab al-Arba'ah, Juz III*, (Lebanon: Dar Al- Kutub Al-Ilmiyyah, 2009), h. 60

¹⁰² Mas'adi Ghufroon A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h.192.

¹⁰³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 161

untuk tujuan pembagian keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.¹⁰⁴

Musarakah juga bisa berbentuk *Mufawadah*, artinya kemitraan yang tidak terbatas, tidak tertutup dan sama dimana setiap mitra menikmati kesamaan yang utuh dalam hal modal, manajemen dan hak pengaturan.¹⁰⁵ Masing-masing mitra menjadi wakil dan penjamin dari mitra yang lainnya.

Berdasarkan beberapa pengertian *musarakah* atau *syirkah* yang telah dijabarkan di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa *musarakah* adalah akad atau pembiayaan kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha perjanjian guna melakukan usaha secara bersama-sama serta keuntungan dan kerugian juga ditentukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

4. Aplikasi Pembiayaan NUC (*Natural Uncertainly Contract*)

NUC (*Natural Uncertainly Contract*) merupakan pembiayaan yang dilaksanakan oleh bank syari'ah, di dalam pembiayaan tersebut terdapat dua akad yang selalu dilaksanakan, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan *musarakah*. Ketentuan pembiayaan *mudharabah* diatur dan dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasinol No: 07/DSNMUI/IV/2000 tentang Ketentuan Pembiayaan *Mudharabah*. Sedangkan ketentuan pembiayaan *musarakah* dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasinol No: 07/DSNMUI/IV/2000 tentang Ketentuan Pembiayaan *Musarakah*.

Aplikasi pembiayaan *Mudharabah* pada bank syari'ah yaitu terdiri dari: pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa, dan Investasi khusus: disebut juga

¹⁰⁴ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institute Bankir Indonesia, *Konsep, Produk, Dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, (Jakarta: Djambatan, 2002), h. 180.

¹⁰⁵ Mervyn K. Lewis dan Latifa M., *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Serambi, 2004), h. 69

mudharabah muqayaddah, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.¹⁰⁶

Aplikasi pembiayaan *Musyarakah* pada bank syari'ah terdiri dari pembiayaan proyek dan modal ventura. Pembiayaan proyek melalui akad *Musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut, setelah proyek tersebut selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank. Sedangkan terkait modal ventura, pada bank-bank yang diperbolehkan melakukan investasi dalam skema modal ventura, penanaman modal dilakukan dalam jangka waktu tertentu, dan setelah itu bank melakukan devestasi, baik secara singkat ataupun bertahap.¹⁰⁷

Terkait dengan syarat administrasi pengajuan pembiayaan NUC (*Natural Uncertainly Contract*) ini, seperti halnya pada bank konvensional, perbankan syariah syari'ah menetapkan syarat-syarat umum untuk sebuah pembiayaan, seperti: Surat permohonan tertulis, dengan dilampiri proposal yang memuat antara lain gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah kebutuhan dana dan jangka waktu penggunaan dana. Kemudian Legalitas usaha, seperti identitas diri, akte kelahiran, surat izin umum perusahaan, dan tanda daftar perusahaan. Terakhir laporan keuangan, seperti neraca dan laporan laba rugi, data persediaan akhir, data penjualan, dan fotokopi rekening bank.

Dengan penjelasan di atas *mudharabah* adalah jenis kerjasama yang mana satu pihak memberikan modal dan satu pihak memberikan kerja, kerja di sini adalah pengelolaan terhadap modal tersebut untuk tujuan menghasilkan keuntungan, dan pembagian keuntungan tersebut dibagi sesuai

¹⁰⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek...*
op.cit., h. 97

¹⁰⁷ *Ibid.*, h. 93

kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan *musyarakah* adalah jenis kerjasama yang antara dua pihak atau lebih sama-sama memberikan modal dan sama-sama memberikan kerja, modal dan kerja boleh tidak sama. Dalam kerja para pihak bisa memberikan kerja seperti sebagai pengelola atau pun manajemen dalam pengelolaan, sehingga pembagian keuntungan sesuai porsi modal dan kerja yang diberikan serta kesepakatan para pihak dalam *musyarakah*. Perbedaan diantara produk ini adalah modal yang tidak sama, bila *mudharabah* modal dari 1 *shahibul maal*, sedangkan dari produk *musyarakah* modal bisa dari semua yang melakukan usaha.

D. Tinjauan Pustaka

Demi menghindari terjadinya pengulangan penelitian yang sama, maka peneliti melihat kembali penelitian-penelitian sebelumnya yang menjadi rujukan dan referensi bahan penelitian ini. Penelitian-penelitian yang dimaksud yaitu sebagai berikut:

1. Mardas Milzam dan Siswanto, jurnal yang berjudul: "*Financing Determinant Of Natural Certainty Contracts (NCC) And Natural Uncertainty Contracts (NUC) On Profitability Of Islamic Commercial Banks*" Department of Islamic Banking, Faculty of Economics of State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim, Malang. Menurut hasil penelitiannya yaitu *Result of the study showed that NCC and NUC variables improved the profitability of commercial banks simultaneously. Meanwhile, the test results partially showed that the NCC variable has a significant positive effect on the profitability of Islamic commercial banks. NCC financing has a fixed and definite return characteristic, was used for short-term investment financing, and the mark-up of profits could be adjusted, and the bank did not interfere with the customer's business. NUC financing variable showed a significant negative effect on the profitability of Islamic commercial banks in a conventional manner. The high risk of banks in*

financing with NUC will be the negative impact factor. The risks borne by the banks include three factors, namely: there is bad financing due to side streaming, changes in management of customer management, and the existence of asymmetric information in customer financial reporting. Jadi menurut penelitiannya bahwa variable NCC dan NUC meningkatkan kemampuan bank umum secara simultan. Sementara itu hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variable NCC memiliki pengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

2. Trimulato, Jurnal yang berjudul: “*Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Natural Uncertainty Contract (NUC) Di Bank Syariah Terhadap Sektor Ril UMKM*”, Jurnal Al Falah: Journal of Islamic Economics STAIN Curup, Vol . 1, No.1, Tahun 2016. Menurut hasil penelitiannya bahwa perkembangan pembiayaan dengan akad *Natural Uncertainty Contract (NUC)* belum menjadi dominan dalam pembiayaan di Bank Syariah. Nampak pertumbuhan akad musyarah berkembang sebesar 23,060 persen, hanya saja pembiayaan dengan akad mudharabah hanya sebesar 2,387 % lebih kecil jika dibandingkan pembiayaan murabahah tumbuh sebesar 4,038 persen. Namun demikian secara nominal akad pembiayaan NCC lebih besar dibanding dengan pembiayaan dengan akad NUC. UMKM terus mengalami pertumbuhan, hanya saja pertumbuhan dari tiga jenis UMKM pertumbuhannya tidak melebihi 10 persen. Dengan jenis usaha Menengah (UM) yang mengalami pertumbuhan terbesar yaitu 6,436 persen.
3. Siti Afifah dalam jurnalnya yang berjudul: “*Analisis Produk Deposito Mudharabah dan Penerapannya Pada PT BPRS Amanah Ummah*” membahas tentang implementasi sistem bagi hasil *Mudharabah* pada PT BPRS Amanah Ummah dengan produk deposito *mudharabah* di mana akad yang digunakan ialah akad *mudharabah mutlaqah* dengan setoran awal minimal Rp. 1.000.000,- dengan nisbah bagi hasil yang telah ditentukan di akad. Analisis terhadap penentuan

penentuan nisbah bagi hasil deposito *mudharabah* di PT BPRS Amanah Ummah mengikuti peraturan BI tetapi tidak mengikuti dalam pembagian hasil nominal. Ada dua faktor yang menyebabkan bagi hasil naik turun. Faktor pertama yang mempengaruhi naik turunnya nisbah deposito di antaranya angka pembagi meningkat karena jumlah pendeposit semakin banyak. Faktorkedua yaitu dipengaruhi faktor pendapatan. Sebagian besar bentuk *mudharabah* yang diterapkan pada deposito *mudharabah* ini adalah *mudharabah mutlaqah* maka dana deposito di PT BPRS Amanah Ummah disalurkan pada produk pembiayaan. Jika terdapat nasabah yang tidak ingin akad depositonya *mudharabah mutlaqah* maka dapat menggunakan akad *mudharabah muqayyadah*. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yang membahas tentang penerapan deposito *mudharabah*. Namun penelitian terdahulu fokus kepada nisbah bagi hasilnya sedangkan penelitian yang penulis lakukan fokus terhadap mekanisme deposito *mudharabah*nya saja.

4. Shella Sujita, Skripsi FEBI UIN Raden Intan Lampung yang berjudul: “*Penerapan Mekanisme Deposito Mudharabah Pada Produk Simpanan Syari’ah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)*”. Menurut hasil penelitiannya bahwa mekanisme deposito *mudharabah* yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha yaitu sesuai dengan SOP yang ada. BPRS Mitra Agro Usaha bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Penarikan dana oleh nasabah BPRS Mitra Agro Usaha hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah dan BPRS Mitra Agro Usaha. Pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan di awal antara BPRS Mitra Agro Usaha dengan nasabah. BPRS Mitra Agro Usaha sudah menjalankan deposito *mudharabah* sesuai dengan prinsip Islam yaitu nilai ketuhanan, nilai kepemimpinan, tidak mengandung maysir, dan tidak menimbulkan riba.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Bin Muhammad Ath- Thayyar, dkk, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al- Hanif, 2009)
- Abdurrahman Al-Jaziri, *Kitab Al-Fiqh'ala Mazhab al-Arba'ah, Juz III*, (Lebanon: Dar Al- Kutub Al-Ilmiyyah, 2009)
- Adiwarman Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2007)
- Ahmad bin Ali bin Muhammad bin Hajar al Kanani al ad Qolani Qohiro, *Terjemah Subul Salam*, (Bandung: Dahlan, 2002)
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010)
- Ahmad Warson Munawwir, *Al Munawwir, Kamus Arab-Indonesia*, (Yogyakarta: Al-Munawwir, 2004)
- Aidida Adelia Purnama, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyaluran Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Indonesia Periode 2006', *Jurnal Media Ekonomi*, Vol. 20 No.3 (2012)
- Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*, (Yogyakarta: Laksana, 2014)
- Amilis Kina, 'Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Studi Pada BMT Syariah Pare', *An-NIsbah*, Vol. 3 No.2 (2017)
- Arrison Hendry, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Muamalah Institute, 2003), Cet. Ke-3.
- Azwar, Kepala Bagian Umum Bank Perkredit Rakyat Syariah Tanggamus, *Wawancara*, 14 Oktober 2020.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005)

Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), Edisi Ke-2, Cet. Ke-9.

Dokumentasi Pekon Kampung Jawa Kecamatan Pesisir Tengah Kabupaten Pesisir Barat, dicatat tanggal 20 Oktober 2017.

Dokumentasi, Profil Pendirian BPRS Tanggamus Tahun 2020, dicatat tanggal 16 November 2020.

Fadhilah Ramadhani dan Yaenal Arifin, "Optimalisasi Pemanfaatan Teknologi Informasi Komunikasi Berbasis E-Commerce sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah Guna Meningkatkan Daya Saing dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean 2015", *Jurnal Economics Development Analisis Journal*, Volume 2, No. 2, (2013)

Falachi Fadholi, Direktur BPR Syari'ah Tanggamus, *Interview*, tanggal 1 Oktober 2019.

Fauzi, Kepala Bagian Pembiayaan dan Dana Bank Perkredit Rakyat Syariah Tanggamus, *Wawancara*, 16 Oktober 2020.

Febra Robiyanto, *Akuntansi Praktis untuk Usaha Kecil dan Menengah*, (Semarang: Studi Nusa, 2004)

Hajar, "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang)", *Jurnal 'Anil Islam*, Vol. 10 Nomor 1, (Juni 2017)

Hayet, "Analisis Pengaruh Pertumbuhan Pembiayaan Modal Kerja, Investasi dan Konsumsi Pada Perbankan Umum Syariah Terhadap Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kalimantan Barat Periode 2009-2013", *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol.5, No.1, pp. 54-72, (2016)

Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010)

Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi Edisi 3*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008)

- Imam Jalaluddin Al-Mahalliy, *Terjemahan Tafsir Jalalain Berikut Asbabun Nuzul*, (Bandung: Sinar Baru, 2009)
- Indrianawati, dkk., “Manajemen Risiko Pembiayaan *Mudharabah* Pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomika-Bisnis*, Vol. 6, No. 1, (Januari, 2015)
- Kaelan, M.S, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Filsafat*, (Yogyakarta: Paramadina, 2005)
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), Cet. Ke-7
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), Edisi I.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002)
- Koenjorodiningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997)
- L. Anggraeni, Herdiana P. Salahuddin EA., dan Ranti W., “Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syari’ah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah Kabupaten Bogor, *Jurnal al-Muzara’ah*, Vol. 1 No. 1, (Tahun 2013)
- Lexy L Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke-XIV, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2001)
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003)
- M.Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur’an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2006), jilid V.
- Malayu SP. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011)
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), Cet. Ke-7.

- Mas'adi Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002)
- Matthew B. Miles dan A. Wichaël Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: UI-Press, 1992)
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M., *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Serambi, 2004)
- Mochamad Indrajit Roy, 'Aanlisis Pertumbuhan Pembiayaan UMKM Terhadap Pertumbuhan Laba Bersih BPRS Di Indonesia', *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No.1 (2017)
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015)
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004)
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2001)
- Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life And General: Konsep Dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004)
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), h. 260, bandikan dengan M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012)
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)
- Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Nana Sudjana, *Pedoman Penyusunan Skripsi, Tesis dan Disertasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996)
- Nur S., Annisa M.S., dan Is Susanto, "Peran Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah Di Bandar Lampung", *Jurnal Al Amin: Jurnal Kajian Ilmu dan Budaya Islam, Volume 2, No 1*, (2019)

- Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis, Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011)
- Ruswanto, Marketing Landing Bank Perkredit Rakyat Syariah Tanggamus, *Wawancara*, 16 Oktober 2020.
- Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jilid 11, trj. As'ad Yasin, dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2004)
- Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jilid 11, trj. As'ad Yasin, dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2004)
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006)
- Sudati Nur Sarfiah, dkk., "UMKM sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa", *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* Vol. 4 No 2, (Fakultas Ekonomi Universitas Tidar: 2019)
- Sugiono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2009)
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi III Cet. Ke-4, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998)
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 2001).
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), h. 16-20, lihat juga dalam Hajar, "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang)", *Jurnal 'Anil Islam Vol. 10 Nomor 1*, (Juni, 2017)
- Sutrisno Hadi, *Metode Research II*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1990)
- Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah*, (Jakarta: Mediakita, 2011), Cet. Ke-2.
- Tejo Nurseto, "Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh", *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 1 No.1 (Februari: 2004)

- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institute Bankir Indonesia, *Konsep, Produk, Dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2002)
- Tim Penulis, *Undang-Undang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: Pustaka Mahardika, 2013), Cert. Ke-3.
- Trimulato, “Analisis Potensi Pengembangan Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) pada Sektor Produktif di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)”, *Jurnal IJIEF: Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance*, Vol. 1, No. 1, (Juni 2018)
- Trimulato, “Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC) Di Bank Syariah Terhadap Sektor Ril UMKM”, *Jurnal Al Falah: Journal of Islamic Economics*, Vol. 1, No.1, (2016)
- Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012)
- Udo Yamin Majdi, *Quranic Quotient*, (Jakarta: Qultum Media, 2007)
- Veithal R. dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010)
- Veithzal Rivai and Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Rajagrafindo Husada, 2008)
- Veithzal Rivai and Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep, Dan Aplikasi* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010)
- Wardi Bachtiar, *Metode Penelitian Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Logos, 2003)
- Winarno Surahmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 2005)