

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Pustaka**

##### **1. Efektivitas**

###### a. Pengertian Efektivitas

Konsep efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil, atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Efektivitas berasal dari kata efektif yang mempunyai makna dicapainya keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu berkaitan dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang telah dicapai.<sup>5</sup>

Menurut Muhammad Sawir, efektivitas merupakan suatu konsep yang sangat penting karena mampu memberikan gambaran mengenai keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai sasaran atau tujuan yang diharapkan. Sedangkan menurut Drucker dalam Rosian Budiman (1989), efektivitas adalah melaksanakan yang benar (*doing the right*), merupakan pencapaian sasaran. Dengan kata lain, efektivitas sering dilukiskan sebagai melakukan sesuatu yang tepat, yang berarti kegiatan atau kerja untuk membantu mencapai

---

<sup>5</sup> Muhammad Sawir, *Birokrasi Pelayanan Publik Konsep Teori Dan Aplikasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2020). Hlm. 126.

sasaran organisasi. Efektivitas berkenaan dengan hasil akhir atau pencapaian sasaran-sasaran organisasi.<sup>6</sup>

James A P Stoner dan Charles Wankel (1996) mengatakan bahwa efektivitas hakikatnya merujuk pada kemampuan untuk mencapai tujuan secara memadai dengan melaksanakan pekerjaan secara benar. Dalam hal itu, efektivitas diartikan pula sebagai suatu ukuran yang menyatakan tingkat penetapan sasaran atau tujuan (kuantitas, kualitas dan waktu).<sup>7</sup>

Menurut Siswanto, efektivitas berarti menjalankan pekerjaan yang benar. Efektivitas berarti kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat. Manajer yang efektif adalah yang memilih pekerjaan yang benar untuk dijalankan.<sup>8</sup> Lalu menurut Robbins, mendefinisikan efektivitas sebagai tingkat pencapaian organisasi jangka pendek dan jangka panjang.<sup>9</sup>

Berdasarkan pengertian efektivitas menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan suatu konsep kerja yang dilaksanakan secara benar dan merupakan gambaran dari keberhasilan suatu organisasi dengan dicapainya sasaran-sasaran yang telah ditetapkan.

---

<sup>6</sup> Sudaryono, *Pengantar Manajemen Teori Dan Kasus* (Yogyakarta: Penerbit CAPS, 2017), hlm. 147.

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> Siswanto, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm. 55.

<sup>9</sup> Moh Pabundu Tika, *Budaya Organisasi Dan Peningkatan Kinerja Perusahaan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 129.

b. Unsur-unsur Efektivitas

Unsur-unsur efektivitas menurut Makmur yaitu sebagai berikut:<sup>10</sup>

1) Ketetapan penentuan waktu

Waktu merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu organisasi dan dapat menentukan keberhasilan suatu organisasi. Melibatkan peluang yang sempurna akan membuat kecukupan dalam mencapai tujuan organisasi.

2) Ketetapan perhitungan biaya

Ketepatan dalam menghitung bagaimana biaya digunakan dalam suatu aktivitas, yang berarti tidak akan ada sisa setelah aktivitas selesai.

3) Ketetapan dalam pengukuran keberhasilan

Ketepatan ukuran yang digunakan dalam melakukan suatu gerakan atau usaha.

4) Ketetapan dalam menentukan pilihan

Tindakan yang efektif diantaranya adalah memilih suatu kebutuhan atau keinginan dengan sangat tepat.

5) Ketepatan berpikir

Merujuk pada seberapa baik seseorang berpikir tentang berbagai aspek kehidupan seseorang yang berhubungan dengan diri sendiri atau alam semesta dan memiliki dampak positif atau negatif.

---

<sup>10</sup> Ibid., hlm. 127.

6) Ketepatan dalam melakukan perintah

Keberhasilan kegiatan suatu organisasi dipengaruhi oleh perintah seorang pemimpin yang jelas dan mudah di pahami.

7) Ketepatan dalam menentukan tujuan

Suatu organisasi akan berusaha menggapai tujuan yang telah dituliskan dalam suatu dokumen dan lebih bersifat strategis, maka dengan itu dapat menjadi pedoman bagaimana suatu kegiatan dilakukan.

8) Ketetapan sasaran

Memutuskan tujuan yang tepat benar-benar menentukan hasil dengan cara apakah ditetapkan secara eksklusif atau ditetapkan oleh asosiasi.

c. Pendekatan Efektivitas

Untuk mengukur efektivitas, dapat digunakan beberapa pendekatan

di antaranya menurut Draft yaitu:<sup>11</sup>

1) Pendekatan Sasaran (*Goal Attainment Approach*)

Pendekatan ini memandang bahwa keefektifan suatu organisasi atau perusahaan dinilai berdasarkan nilai akhir yakni pencapaian dari tujuan suatu organisasi tersebut.

---

<sup>11</sup> Abd. Rohman, *Dasar-Dasar Manajemen Publik* (Malang: Empatdua Kelompok Intrans Publishing, 2018), hlm. 113-115.

2) Pendekatan Sistem (*System Approach*)

Pendekatan ini menekankan pada sasaran jangka panjang dengan memperhatikan interaksi antara organisasi dan lingkungannya. Jadi penekanannya bukan hanya kepada hasil akhir saja, melainkan juga menekankan pada sasaran "*means*".

3) Pendekatan *Stakeholder*

Pendekatan ini menekankan pada konstituen dalam suatu lingkungan, termasuk pemasok, pelanggan, pemilik, karyawan, dan lain sebagainya.

4) Pendekatan Proses Internal (*Internal Process*)

Pendekatan ini melihat keefektifan organisasi atau perusahaan dengan mengukur "kesehatan" kondisi internal organisasi.

5) Pendekatan Nilai Bersaing (*Competing Values Approach*)

Pendekatan ini menekankan pada penilaian subjektif seseorang pada organisasinya. Pendekatan ini dapat digunakan untuk mendiagnosis atau penelitian organisasi dengan melalui komparasi sasaran yang dipersepsi oleh karyawan.

d. Indikator Efektivitas

Steers mengatakan yang terbaik dalam meneliti efektivitas ialah memperhatikan secara serempak tiga buah konsep yang saling berkaitan, yaitu:

### 1) Optimalisasi tujuan-tujuan

Dengan optimalisasi tujuan-tujuan memungkinkan dikenalnya bermacam-macam tujuan, meskipun tampaknya saling bertentangan. Dalam kaitannya dengan optimalisasi tujuan efektivitas itu dinilai menurut ukuran seberapa jauh suatu organisasi berhasil mencapai tujuan-tujuan yang layak dicapai yang satu sama lain dengan saling berkaitan, termasuk merealisasikan visi dan misi organisasi sesuai mandat yang diembannya.<sup>12</sup>

### 2) Perspektif sistem

Perspektif sistem di sini adalah menggunakan sistem terbuka, yaitu tinjauan terhadap organisasi yang saling berkaitan dan berhubungan dengan lingkungannya. Sistem ini mencakup tiga komponen, yaitu *input*, proses dan *output*. Sebagai sistem, suatu organisasi menerima input dari lingkungannya, kemudian memprosesnya, dan selanjutnya diakhir akan memberikan *output* kepada lingkungannya.

*Input* dalam proses operasi ialah seluruh komponen masukan yang diperlukan dalam sebuah proses agar proses tersebut menghasilkan *ouput* yang diinginkan. *Input* disebut juga sebagai sumber daya (*resources*) yang dibutuhkan dalam proses produksi. Sumber daya utama terdiri atas 5M yaitu *Man*

---

<sup>12</sup> Hesel Nogi S Tangkilisan, *Manajemen Publik* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), hlm. 140.

(manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan baku), *Machine* (mesin) dan *Method* (metode atau prosedur).<sup>13</sup>

Menurut Solihin, sumber daya (*resources*) terbagi ke dalam dua kategori. Pertama, *tangible resources* (sumber daya berwujud) yaitu mencakup segala jenis sumber daya yang dapat dilihat dalam bentuk fisiknya seperti tanah, bangunan, peralatan, mesin, uang dan persediaan. Kedua, *intangible resources* (sumber daya tidak berwujud) yakni berbagai sumber daya nonfisik yang diciptakan perusahaan dan para karyawannya, seperti nama merek, reputasi perusahaan, pengetahuan dan pengalaman sumber daya manusia perusahaan.<sup>14</sup>

Proses transformasi merupakan serangkaian kegiatan yang dapat merubah masukan menjadi keluaran (produk dan jasa), dengan memberikan tambahan berupa nilai tambah.<sup>15</sup> Artinya proses dikatakan baik jika mampu memberi nilai tambah pada *input* yang diterima.

Menurut Rusdiana, *output* merupakan hasil dari proses yang dicirikan dengan adanya nilai yang bertambah dari input yang diterima.<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> Sriyono D Siswoyo dan Meutia Sistarani, *Manajemen Teknik* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hlm. 152.

<sup>14</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm.11.

<sup>15</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis Swot : Teknik Membedak Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm 55.

<sup>16</sup> Rusdiana, *Manajemen Operasi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014).

### 3) Tekanan pada segi perilaku manusia dalam susunan organisasi

Ancangan ini digunakan karena atas dasar realitanya bahwa tiap-tiap organisasi dalam mencapai tujuannya selalu menggunakan manusia sebagai alatnya. Karena faktor manusialah suatu organisasi dapat dikatakan efektif atau tidak.

## 2. Pembiayaan *Mudharabah*

### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak-pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>17</sup> Penyediaan uang pendanaan pembiayaan itu berupa, transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*.<sup>18</sup>

Adapun pengertian pembiayaan menurut UU No. 7 Tahun 1992, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan

---

<sup>17</sup> Kasmir, Manajemen Perbankan (Depok: PT.Raja Grafindo Persada, 2012), hal.40.

<sup>18</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hal. 40.

pihak peminjam untuk melunasi hutang nya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.<sup>19</sup>

Selain itu pengertian pembiayaan *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendorong investasi yang telah direncanakan.<sup>20</sup>

#### b. Jenis-jenis Pembiayaan

##### 1) Pembiayaan modal kerja

Secara umum yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada seseorang dengan suatu usaha untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja ini maksimal satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

##### 2) Pembiayaan Investasi Syariah

Yang dimaksud dengan dengan pembiayaan investasi adalah penanaman dana dengan maksud memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan di kemudian hari. Dana yang ditanam dalam aktiva tetap seperti halnya dana yang

---

<sup>19</sup> Muhammad Ridwan Basalamah, *Perbankan Syariah* (Malang: Empatdua Media, 2018), hal. 27.

<sup>20</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hal. 681.

diinvestasikan ke dalam aktiva lancar juga mengalami proses perputaran, walaupun secara konseptual sebenarnya tidak ada perbedaan antara investasi dalam aktiva tetap dengan investasi dalam aktiva lancar. Baik investasi dalam aktiva tetap maupun investasi dalam aktiva lancar dilakukan dengan harapan bahwa perusahaan akan mendapat kembali dana yang diinvestasikan tersebut berikut dengan keuntungan.

### 3) Pembiayaan Konsumtif Syariah

Pembiayaan konsumtif syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan dengan tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

### 4) Pembiayaan Sindikasi

Secara definitif yang dimaksud dengan pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk suatu objek pembiayaan tertentu.

### 5) Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

Pembiayaan Berdasarkan *Take Over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

### c. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad kerjasama permodalan usaha dimana Koperasi sebagai pemilik modal (*sahibul*

*maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota, calon anggota, koperasi lain, dan atau anggotanya sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad dengan ketentuan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan (*nisbah*) dan bila kerugiannya ditanggung oleh pemilik modal sepanjang tidak kelalaian penerima pembiayaan. Sedangkan dalam salah satu buku dikatakan bahwa kata *mudharabah* berasal dari kata *dharaba* yang memiliki arti beragam karena tergantung konjungsinya. Beberapa arti literalnya adalah pergi mencari rezeki; pencampuran, perdagangan atau perdagangan. Wahbah al-Zuhaili menjelaskan salah satu arti *mudharabah* secara harfiah adalah melakukan perjalanan di muka bumi, beberapa derivasi kata *al-sir* adalah *istar* atau *istiyar* yang berarti berbelanja atau kebutuhan dalam perjalanannya.<sup>21</sup>

Adapun menurut Fatwa DSN No: 07/DSN-MUI/VI/2000 Tentang Pembiayaan *Mudharabah* (Qiradh) menyatakan :

- 1) Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- 2) Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha),

---

<sup>21</sup> Jaih Mubarak, *Fikih Mu'amalah Maliyah Akad Syirkah Dan Mudharabah* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media).

sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.

- 3) Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- 4) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- 5) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai bukan piutang.<sup>22</sup>

#### d. Pengertian *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.<sup>23</sup> Pihak yang satu memberikan dana untuk usaha yang akan dijalankan yang disebut *shahibul maal* sedangkan pihak lain yang mengelola usahanya dengan memberikan tenaga dan waktu untuk mengelola usahanya, yang disebut dengan *mudharib*, Mengenai kerugian akan ditanggung

---

<sup>22</sup> Fatwa DSN No : 07/DSN-MUI/VI/2000 Tentang Pembiayaan *Mudharabah*

<sup>23</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Depok: PT.Raja Gafindo Persada, 2015), hlm. 41.

kedua belah pihak atas dasar perjanjian kecuali kerugian disebabkan pengelola maka yang harus bertanggungjawab yakni pengelola itu sendiri.

*Mudharabah* adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman nabi, bahkan sudah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad Saw, berprofesi sebagai pedagang, telah melakukan akad *mudharabah* bersama Khadijah Dengan demikian, baik menurut Al-qur'an, sunnah maupun Ijma Dalam praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad Saw, ke luar negeri. Dalam kasus ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahibul maal*), sedangkan Nabi Muhammad Saw, berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara dua pihak di mana satu pihak berperan sebagai pemilik modal yang mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung, hal tersebut disebut dengan akad *mudharabah*. Atau singkatnya, akad *mudharabah* adalah Persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain.<sup>24</sup> Pada zaman dahulu juga sudah ada akad *mudharabah* yang dilakukan oleh Khadijah istrinya Nabi

---

<sup>24</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 204-205.

Muhammad Saw, menjadi seorang pedagang, karena menjadi seorang pedagang atau pengusaha itu adalah pekerjaan yang mulia.

Menurut Imam Saraksi, salah seorang pakar perundangan Islam yang dikenal dalam kitabnya "almabsut" telah memberikan definisi *mudharabah* dan keterangan sebagai berikut:

Perkataan *mudharabah* adalah diambil dari pada perkataan "*darb* (usaha) diatas bumi". Dinamakan demikian karena *mudharib* (pengguna modal orang lain) berhak untuk bekerja sama bagi hasil atas jerih payah dan usahanya. Selain mendapatkan keuntungan ia juga berhak untuk mempergunakan modal dan menentukan tujuan sendiri. Orang-orang Madinah memanggil kontrak jenis ini "*muqaradah*" dimana perkataan ini diambil dari perkataan "*qard*" berarti "menyerahkan. Dalam hal ini pemilik modal akan menyerahkan hak atas modal nya kepada amil (pengguna modal)

*Mudharabah* disebut juga *qiradh* yang berarti "memutuskan" dalam hal ini si pemilik uang itu telah memutuskan untuk menyerahkan sebagian uang nya untuk diperdagangkannya sekalian sebagian dari keuntungannya bagi pihak kedua orang yang berakad *qiradh* ini.<sup>25</sup>

Pengertian *Mudharabah* menurut Ascarya adalah akad antara pihak pemilik modal (*shahibul maal*) dengan pengelola (*mudharib*)

---

<sup>25</sup> Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), hlm. 33-34.

untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Pendapatan atau keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati pada awal akad.<sup>26</sup> Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah memfatwakan *mudharabah* melalui Fatwa DSN-MUI No. 07/DSNMUI/1V/2000 tentang *mudharabah*. *Mudharabah* adalah akad kerjasama antara suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik shahih al-maal*, Lembaga Keuangan Syariah) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (*'amil mudharib* nasabah) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.<sup>27</sup>

e. Rukun *Mudharabah*

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah* adalah:

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Objek *mudharabah* (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)
- 4) Nisbah keuntungan

Pelaku, Jelaslah bahwa rukun dalam akad *mudharabah* sama dengan rukun dalam akad jual beli ditambah satu faktor tambahan,

---

<sup>26</sup> Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 257.

<sup>27</sup> Ahmad asy-Syarbasyi, *al-Mu'jam al Iqtisad al Islami*, dalam Muhammad Syafi'I Antonio, hlm. 95.

yakni nisbah keuntungan Faktor pertama (pelaku) Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul al-mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib* atau *amil*). Tanpa dua pelaku ini, maka akad *mudharabah* tidak ada.

Faktor kedua (objek *mudharabah*) merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad *mudharabah* pun tidak akan ada.<sup>28</sup>

Para fuqaha sebenarnya tidak membolehkan modal *mudharabah* berbentuk barang, ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikah taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya modal *mudharabah*. Namun para ulama mazhab Hanafi membolehkannya dan nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh *mudharib* dan *shahibul mal*.

Persetujuan. Faktor ketiga, yakni persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum*

---

<sup>28</sup> Ibid, hlm. 205

(sama-sama rela). Di sini kedua belah pihak harus bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana, sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja.<sup>29</sup> *Jumhur Ulama* menyatakan bahwa rukun *mudharabah* terdiri atas, orang yang berakad, modal, keuntungan, kerja, dan akad. Adapun syarat-syarat *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi pihak yang berakad, harus cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil (bagi *mudharib*)
- 2) Yang terkait dengan modal, disyaratkan
  - a) Berbentuk uang,
  - b) Jelas jumlahnya,
  - c) Tunai,
  - d) Dan diserahkan sepenuhnya kepada *mudharib*
- 3) Yang terkait dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian bagi keuntungan harus jelas dan diambil dari keuntungan, misalnya 1/2.
- 4) Untuk syarat akad mengikuti syarat sebuah akad pada umumnya, yaitu harus jelas *shigatnya* dan nada kesesuaian *ijab* dan *qobulnya*.

---

<sup>29</sup> Ibid, hlm. 206

f. Landasan Hukum *Mudharabah*

Sebagai landasan hukum pembiayaan berdasarkan Akad *Mudharabah* antara lain adalah Pasal 19 ayat (1) huruf e dan ayat (2) huruf e serta Pasal 21 huruf b angka 1 UU Perbankan Syariah, Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qira)* dan PBT No. 7/6/PB1/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah beserta ketentuannya, serta PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan

Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah berikut perubahannya dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Disamping ketentuan tersebut, bagi pembiayaan *mudharabah* berlaku perlakuan akuntansi sebagaimana diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.5/26/BPS tanggal 27 Oktober 2003 tentang Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI). Pembiayaan berdasarkan Akad *Mudharabah* sebagaimana yang sudah diuraikan diatas, berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Bank Syariah.<sup>30</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

---

<sup>30</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta (PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 195.

*"Hai orang-orang yang beriman janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu memburuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang Kepadamu" (QS. An-Nisa:29)*

Surat An-Nisa ayat 29 tersebut merupakan larangan mengenai memakan harta sesama mu dalam jalan yang hatil, membelanjakan hartanya dengan cara maksiat seperti memakan harta dalam jalaan yang riba, judi, merampok, dan menganiaya.

Firman Allah QS. Al-Maidah [5]:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

*"Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu, (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaknya" (QS. Al-Maidah 1)*

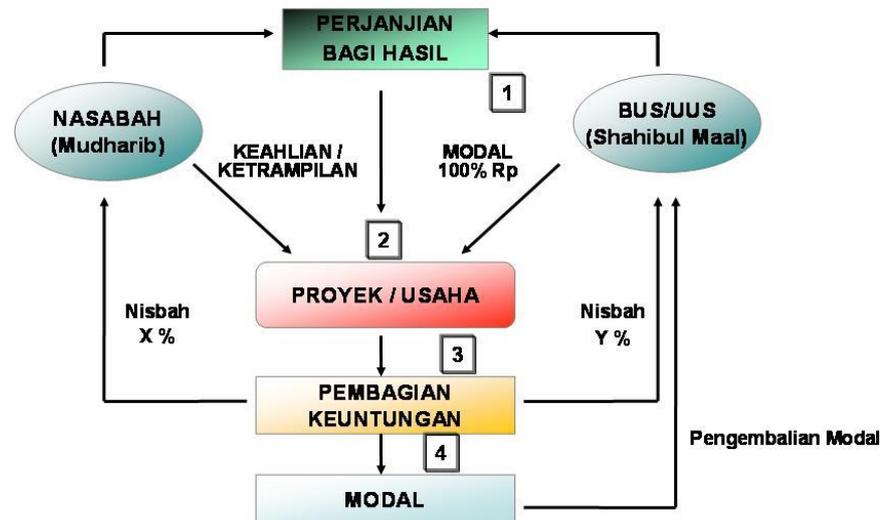
*Aqad* (perjanjian) dalam ayat tersebut mencakup janji prasetia seorang hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sehari-hari dengan sesamanya.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Diterbitkan atas kerja sama Dewan Syariah Nasional MUI-Bank Indonesia, edisi Keempat Cipayung (Ciputat: CV Gaung Persada, 2006), hlm. 40.

## SKEMA MUDHARABAH

### Aplikasi Teknis Pembiayaan Perbankan



**Gambar 2.1 Skema Almudharabah**

Sumber : (Aji & Ninik, 2017)<sup>32</sup>

### 3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

#### a. Pengertian UMKM

UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Selain itu UMKM telah berkontribusi

<sup>32</sup> Aji Prasetyo and Ninik Muti'ahningsih, 'Model Pengembangan Skema Pembiayaan Mudharabah Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Sidoarjo', *Seminar Nasional & Call For Paper, FEB Unikama "Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global"* Malang, 17 Mei, 1.1 (2017), 283–303.

besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

UMKM juga memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam (SDA) yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. UMKM dapat membantu mengolah Sumber Daya Alam yang ada di setiap daerah. Hal ini berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

Definisi UMKM berbeda antara satu negara dengan negara lainnya dan berbeda pula definisi yang dibuat oleh berbagai lembaga dunia. Tidak ada suatu kesepakatan terhadap definisi UMKM. Umumnya, UMKM didefinisikan berdasarkan kriteria dan ciri yang dapat berupa jumlah tenaga kerja yang dipergunakan, jumlah kapital dan omzet dari kegiatan yang dihasilkan, serta dapat pula didefinisikan berdasarkan karakteristik UMKM, seperti skala usaha, teknologi yang digunakan, organisasi dan manajemen, orientasi pasar, dan lain sebagainya.<sup>33</sup>

b. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala

---

<sup>33</sup> Encep Saefullah and Nani Rohaeni, *MANAJEMEN Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah UMKM* (Purbalingga, 2022), hlm. 15.

usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam 3 (tiga) jenis, yaitu: Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- 1) UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima
- 2) UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya
- 3) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor
- 4) *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur terkait Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

**Tabel 2. 1**

**Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Karakteristik</b>
Usaha Mikro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berubah</li> <li>2) Tempat Usahanya tidak selalu menetap, selalu dapat pindah tempat</li> <li>3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun</li> <li>4) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha</li> <li>5) SDM belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai</li> <li>6) Tingkat pendidikan rata – rata relatif rendah</li> <li>7) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga nonbank</li> </ol>

	8) Umumnya tidak memiliki ijin usaha Contoh : pedagang kaki lima atau pedagang pasar
Usaha Kecil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.</li> <li>2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.</li> <li>3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</li> <li>4) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</li> <li>5) Sudah membuat neraca usaha.</li> <li>6) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</li> <li>7) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.</li> <li>8) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</li> <li>9) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. Contoh: Pedagang di pasar grosir (<i>agen</i>) dan pedagang pengumpul lainnya.</li> </ol>

Usaha Menengah	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan.</li><li>2) bagian pemasaran dan bagian produksi.</li><li>3) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk <i>auditing</i> dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</li><li>4) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</li><li>5) Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</li><li>6) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan</li><li>7) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</li></ol>
-------------------	---

Sumber : (Lathifah & Noorman, 2018)

Tabel 2. 2

**Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Besar**

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta – Rp2,5 miliar
Usaha Besar	>Rp10 miliar	>Rp50 miliar

Sumber : (Lathifah & Noorman, 2018)

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- 1) Kualitasnya belum standar. Hal tersebut terjadi karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- 2) Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- 3) Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru,

UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.

- 4) Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- 5) Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- 6) Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.<sup>34</sup>

c. Kendala Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berikut ini beberapa kendala yang sering muncul dalam UMKM :

1) Modal

Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan. Di antara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

---

<sup>34</sup> Hanim Lathifah, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & BENTUK-BENTUK USAHA* (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018), hlm. 30-33.

## 2) Sumber Daya Manusia (SDM)

- a) Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk.
- b) Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- c) Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.
- d) Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.
- e) Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

## 3) Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

## 4) Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

Selain itu terdapat kendala UMKM dari luar lingkungan perusahaan, atau sering disebut kendala eksternal. Adapun kendala eksternal terdiri dari:

- 1) Iklim usaha masih belum kondusif
  - a) Koordinasi antar stakeholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
  - b) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/ usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.
- 2) Infrastruktur
  - a) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.
  - b) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.
- 3) Akses
  - a) Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.
  - b) Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu.

- c) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.<sup>35</sup>

#### 4. Pemberdayaan

##### a. Pengertian Pemberdayaan

Pemberdayaan, akar katanya berasal dari daya atau power. Dengan power yang dimiliki, seseorang atau kelompok orang diharapkan dapat mendayagunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengakses informasi, teknologi, modal, mengembangkan keterampilan dalam menemukan solusi atas masalah kehidupan. Dengan demikian, pemberdayaan berkaitan dengan upaya perubahan dalam struktur sosial masyarakat, karena ada proses *sharing power*, peningkatan kemampuan dan penetapan kewenangan.<sup>36</sup>

Pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan agar objek menjadi berdaya atau mempunyai tenaga/kekuatan. Dalam bahasa Indonesia, kata pemberdayaan berasal dari bahasa Inggris yaitu *empowerment*. Merrian Webster dalam Oxford English Dictionary mengartikan *empowerment* dalam dua arti yaitu:<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Susi Desmaryani, *Wirausaha Dan Daya Saing* (Sleman: CV BUDI UTAMA, 2018).

<sup>36</sup> Siti Aminah dan Nani Farmayanti, *Pemberdayaan Sosial Petani-Nelayan, Keunikan Agroekosisten Dan Daya Saing* (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2014). Hlm 1-2

<sup>37</sup> Dedeh Maryani dan Ruth Roselin, *Pemberdayaan Masyarakat* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), hlm 1.

- 1) *To give ability or enable to*, yang diterjemahkan sebagai memberi kemampuan atau cakap dalam melakukan sesuatu,
- 2) *To give power of authority to*, yang berarti memberi kewenangan kekuasaan

Menurut Carizon dan Macauley menjelaskan bahwa pemberdayaan diartikan sebagai membebaskan seseorang dari kendali yang kaku, dan memberi orang kebebasan untuk bertanggung jawab terhadap ide idenya, keputusan-keputusannya dan tindakan-tindakannya. Sedangkan menurut Dedeh Maryani dan Ruth Roselin, pemberdayaan ialah membantu klien memperoleh daya untuk mengambil keputusan dan menentukan tindakan yang akan dilakukan yang terkait dengan diri mereka, termasuk mengurangi efek hambatan pribadi dan sosial dalam melakukan tindakan.<sup>38</sup>

#### b. Pemberdayaan UMKM

Besarnya kontribusi yang diberikan oleh pelaku UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, menjadikan keharusan dan program utama pemerintah untuk memperhatikan dan mempertahankan eksistensi UMKM, karena terbukti bahwa UMKM mampu bertahan di tengah-tengah krisis moneter yang pernah melanda Indonesia dan mampu menciptakan lapangan kerja.

---

<sup>38</sup> *Ibid.*, hlm. 1-2.

Dalam UU No. 20 Tahun 2008 prinsip pemberdayaan yang pemerintah terhadap UMKM mengarah pada:

- 1) Pertumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
- 2) Terwujudnya kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan;
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah;
- 4) Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; dan
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan pada kelompok UMKM yang tertera pada UU No. 20 tahun 2008 sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
- 3) Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan

pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Tujuan pemberdayaan UMKM hendaknya dilakukan secara sinergitas antara pemerintah, dunia usaha dan kelompok intelektual dalam hal ini lebih menekankan kepada peran akademisi sebagai aktor inovator membawa perubahan dan memperkenalkan perubahan atau inovasi dari hasil penemuan-penemuan untuk diterapkan pada kelompok UMKM sehingga UMKM dapat bersaing baik secara kuantitas maupun secara kualitas baik dipasar domestik menghadapi masuknya barang-barang impor maupun dipasar nasional.<sup>39</sup>

Terdapat lima indikator untuk mengukur keberdayaan UMKM. Adapun indikator-indikatornya adalah sebagai berikut :<sup>40</sup>

- 1) Pengembalian pinjaman
- 2) Persentase penggunaan pinjaman untuk kegiatan produktif
- 3) Kenaikan omzet dan volume usaha peminjam
- 4) Kenaikan laba usaha dari peminjaman
- 5) Kenaikan jumlah penyerapan tenaga kerja dari unit usaha peminjam

---

<sup>39</sup> Susi Desmaryani, *Wirausaha Dan Daya Saing* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), hlm. 68-69.

<sup>40</sup> Nurzulifah Maulidah and Masyhudan Dardiri, 'Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Cukir Pada Pemberdayaan UMKM Di Kabupaten Jombang Berdasarkan Islamic Economics', *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 02 (2023), 33–52

c. Tahapan Pemberdayaan Masyarakat

Dalam pemberdayaan masyarakat terdapat tujuh tahapan atau langkah yang harus dilakukan. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut :<sup>41</sup>

- 1) Tahap Persiapan. Pada tahapan ini terdapat dua tahapan yang harus dikerjakan, yaitu: pertama, penyimpanan petugas, yakni tenaga pemberdayaan masyarakat yang bisa dilakukan oleh *community worker*, dan kedua penyiapan lapangan yang pada dasarnya diusahakan dilakukan secara non-direktif.
- 2) Tahapan pengkajian (*assessment*). Pada tahapan ini yaitu proses pengkajian yang dapat dilakukan secara individual melalui kelompok-kelompok dalam masyarakat. Dalam hal ini petugas harus berusaha mengidentifikasi masalah kebutuhan yang dirasakan (*feel needs*) serta sumber daya yang dimiliki klien.
- 3) Tahap perencanaan alternatif program atau kegiatan. Pada tahapan ini petugas sebagai agen perubahan (*exchange agent*) secara partisipatif mencoba melibatkan warga untuk berfikir tentang masalah yang mereka hadapi dan bagaimana cara mengatasinya. Dalam konteks ini masyarakat diharapkan dapat memikirkan beberapa alternatif program dan kegiatan yang dapat dilakukan.

---

<sup>41</sup> Soekanto, *Sosial Suatu Pengantar* (Jakarta: Rajawali Pers, 1987).

- 4) Tahap pemformalisasi rencana aksi. Pada tahapan ini agen perubahan membantu masing-masing kelompok untuk merumuskan dan menentukan program dan kegiatan apa yang mereka akan lakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada. Di samping itu juga petugas membantu untuk memformalisasikan gagasan mereka ke dalam bentuk tertulis, terutama bila ada kaitannya dengan pembuatan proposal kepada penyandang dana.
- 5) Tahap pelaksanaan (implementasi) program atau kegiatan. Dalam upaya pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat peran masyarakat sebagai kader diharapkan dapat menjaga keberlangsungan program yang telah dikembangkan. Kerja sama antar petugas dan masyarakat merupakan hal penting dalam tahapan ini karena terkadang sesuatu yang sudah direncanakan dengan baik melenceng saat di lapangan.
- 6) Tahap evaluasi. Evaluasi sebagai proses pengawasan dari warga dan petugas program pemberdayaan masyarakat yang sedang berjalan sebaiknya dilakukan dengan melibatkan warga. Dengan keterlibatan warga tersebut diharapkan dalam jangka waktu pendek biasanya membentuk suatu sistem komunitas untuk pengawasan secara internal dan untuk jangka panjang dapat membangun komunikasi masyarakat yang lebih mandiri dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

- 7) Tahap terminasi. Tahap terminasi merupakan tahapan pemutusan hubungan secara formal dengan komunitas sasaran. Dalam tahap ini diharapkan proyek harus segera berhenti.<sup>42</sup>

## 5. BMT

### a. Pengertian BMT

Kepanjangan dari BMT adalah *Bait al-Maal wa at-Tanwil* atau disebut juga dengan balai mandiri usaha terpadu. BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang menjalankan operasionalnya berbasis syariah. BMT termasuk ke dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). BMT merupakan gabungan dari dua lembaga, yang pertama ada *Bait al-Maal* yang berfungsi sebagai lembaga sosial (*ta-awun*) dan yang kedua ada *Bait at Tamwil* yang berfungsi sebagai lembaga bisnis (*tijary*) dan/atau berfungsi pengelola keuangan produktif (investasi). Adanya perbedaan tersebut berdampak terhadap perbedaan sumber dana dan penerima manfaatnya. Maka dari itu, BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang mengusung dua aktivitas secara sinergi dalam satu kesatuan gerak kelembagaan, dimana adanya aspek sosial dan aspek bisnis yang saling menguatkan.<sup>43</sup>

*Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT) merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan Syariah non bank. Lembaga keuangan Islam

---

<sup>42</sup> Ibid, hlm. 80.

<sup>43</sup> Euis Amalia, *Keuangan Mikro Syariah* (Jakarta: Gramata Publishing, 2016) hlm. 24.

yang hadir tengah-tengah carut marutnya perekonomian kapitalis yang diterapkan di negeri ini, BMT hadir dengan menawarkan sistem baru sistem yang bebas dari riba, bebas dari praktek ketidakadilan, mengedepankan amanah dan juga mengemban misi sosial. *Baitu Mal Wat Tanwil* merupakan lembaga keuangan mikro yang operasionalnya dengan menggunakan prinsip bagi hasil, mengembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam mengangkat martabat dan serta membela kepentingan kaum fakir miskin.<sup>44</sup>

b. Dasar Hukum BMT

Secara kelembagaan BMT mengalami evolusi dari lembaga keuangan informasi (KSM/PHBK/LSM/Perkumpulan), lalu menjadi lembaga keuangan semi formal (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), lalu saat ini BMT dapat memilih menggunakan dasar hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dibawah pembinaan kementriaan koperasi dan usaha kecil dan menengah atau memilih menggunakan dasar hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJSKS) Di bawah pembinaan kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah atau memilih berbadan hukum LKM (Lembaga Keuangan Mikro) dibawah UU No 1 Tahun 2013

---

<sup>44</sup> Muhammad Subhan, *Strategi Pemasaran Baitul Maal Wa Tanwil* (NTB: CV Aliv Renteng Mandiri, 2021), hlm. 61.

sehingga BMT masuk menjadi struktur lembaga keuangan formal didalam sistem keuangan nasional.<sup>45</sup>

*Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) yang telah memperoleh izin usaha sebagai koperasi sebelum lahirnya UU tentang LKM tunduk pada UU yang mengatur mengenai perkoperasian.

- 1) LKM wajib melakukan analisis atas kelayakan penyaluran pembiayaan
- 2) LKM menetapkan imbal hasil maksimum pembiayaan yang akan diterapkan
- 3) LKM wajib melaporkan imbal hasil maksimum pembiayaan kepada OJK setiap 4 bulan (paling lambat minggu terakhir bulan April, Agustus, dan Desember).
- 4) LKM wajib melaporkan kepada OJK, dalam hal menaikkan imbal hasil maksimum pembiayaan
- 5) LKM dilarang menerapkan imbal hasil pembiayaan melebihi imbal hasil pembiayaan yang telah dilaporkan kepada OJK
- 6) LKM wajib mengumumkan imbal hasil maksimum pembiayaan kepada masyarakat
- 7) LKM setiap saat wajib memenuhi batas maksimum pembiayaan kepada setiap nasabah

---

<sup>45</sup> Andri Soemitra, *Bank Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009).

- 8) LKM wajib melakukan penilaian kualitas pembiayaan yang disalurkan
- 9) LKM wajib membentuk penyisihan penghapusan pembiayaan.<sup>46</sup>

c. Fungsi dan Tujuan *Baitul Maal wa Tanwil* (BMT)

Secara garis besar, BMT memiliki dua fungsi utama, yaitu *Bait al-Maal* dan *Bait at-Tamwil* :<sup>47</sup>

1) *Bait al-Maal*

*Bait al-Maal* berasal dari bahasa Arab, "bait" yang berarti rumah, dan "al- maal" yang berarti harta. Jadi secara harafiah, *Bait al-Maal* berarti: rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Namun sebagai istilah, *Bait al-Maal* memiliki makna yang lebih luas. Ia bukan hanya suatu tempat untuk pengumpulan harta, namun juga harta yang sudah terkumpul perlu dikelola dan dijalankan sesuai syariah (Islam).

2) *Bait at-Tamwil*

*Bait at-Tamwil* juga berasal dari bahasa Arab yang berarti lembaga pengelolaan harta. *At-Tamwil* adalah bentuk aktif dari kata *al-Maal*. Sebagai bentuk aktif, maka *Tamwil* berhubungan dengan pengembangan harta melalui pengelolaan secara ekonomi. Oleh karena itulah, didalam *Bait at-Tamwil*, harta yang dikelola harus produktif. Harta yang dikumpulkan dikelola

---

<sup>46</sup> Ibid...., hlm. 478-480

<sup>47</sup> Euis Amalia, *Keuangan Mikro Syariah....*, hlm. 21-23.

secara bisnis. Dengan kata lain, fungsi *Bait at- Tamwil* adalah fungsi ekonomi (*at-lijary*) yang merupakan sumber keuntungan. Dengan fungsi tersebut, maka sumber harta yang masuk dalam *Bait at- Tamwil* berbeda dengan apa yang ada di *Bait al-Maal*. Seluruh harta yang masuk dalam Bait at-Tamwil adalah dana-dana yang harus dikelola secara produktif sebagai modal kerja maupun investasi.

Fungsi BMT untuk masyarakat adalah :<sup>48</sup>

- 1) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat,damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- 3) Mengembangkan kesempatan kerja.
- 4) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk- produk anggota.
- 5) Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

---

<sup>48</sup> Pradraja, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012).

Tujuan *Baitul Maal wa Tamwil* untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dan mempunyai sifat, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat umumnya.<sup>49</sup>

d. Prinsip-prinsip Baitul Maal wa Tanwil

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT, adalah:

- 1) Ahsan (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*, keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- 2) Barokah, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- 3) *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah)
- 4) Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- 5) Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non diskriminatif.
- 6) Ramah lingkungan.
- 7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.

---

<sup>49</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana), hlm 318.

8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.<sup>50</sup>

e. Operasional BMT

Prinsip operasional BMT berdasarkan prinsip syariah, yang dimaksud dengan prinsip syariah yaitu terhindar dari *maisyir* (perjudian), terhindar dari *gharar* (penipuan), terhindar dari *risywah* (suapp), dan terhindar dari (bunga).<sup>51</sup>

Berdasarkan fungsi dan jenis dana yang dikelola oleh BMT, terdapat dua tugas penting BMT, yakni;

1) Pengumpulan Dana BMT

Pengumpulan dana BMT dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Pada sistem operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil.<sup>52</sup>

Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya yakni.<sup>53</sup>

---

<sup>50</sup> Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis Dan Praktis* (Jakarta: Pranamedia Group, 2010), hlm. 365-366.

<sup>51</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015) hlm. 321.

<sup>52</sup> Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Prenadamedia, 2010) hlm. 366-367.

<sup>53</sup> Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm. 25-26.

- a) Giro *Wadiah*, adalah produk simpanan yang bisa di tarik kapan saja Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan dimuka tetapi benar-benar merupakan kebijaksanaan rupa untuk senantiasa kompetitif.
  - b) Tabungan *Mudharabah*, dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* dan lembaga keuangan Islam bertindak sebagai *mudharib*.
  - c) Deposito *Mudharabah*, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan Islam dan mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (*mudharabah mutlaqah*). BMT berfungsi sebagai *mudharib* sedangkan nasabah juga *shahibul maal*. Ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberikan batasan pengguna dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayadah*.
- 2) Penyaluran Dana BMT

Dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana

kepada anggota disebut juga pembiayaan, yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggota yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan BMT dari anggota yang surplus dana.<sup>54</sup>

Terdapat berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan BMT bermacam-macam, yang kesemuanya mengacu pada dua jenis akad, yaitu akad *tijarah* dan akad *syirkah*.<sup>55</sup>

a) *Akad Tijarah* (Jual dan Beli)

Merupakan suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggota dimana BMT menyediakan modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya.

b) *Akad Syirkah* (Partisipasi dan Bagi Hasil)

Beberapa pembiayaan dalam *syirkah* penyertaan dan bagi hasil adalah:

c) *Musyarakah*

Penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara risiko dan keuntungan di tanggung bersama secara seimbang dengan porsi penyertaan.

d) *Mudharabah*

---

<sup>54</sup> Ibid...., hlm. 26

<sup>55</sup> Ibid...., hlm. 26

Suatu perjanjian antara BMT dengan anggota dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjaman berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.

Penyaluran dana BMT dilakukan untuk sektor perdagangan, industri rumah tangga, pertanian, peternakan, perikanan, konveksi, kontruksi, percetakan, dan jasa. Sedangkan pola angsuran dapat berdasarkan pada angsuran harian, mingguan, dua mingguan, bulanan, serta pada saat jatuh tempo.<sup>56</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang memiliki tema yang sama dengan peneliti adalah sebagai berikut :

**Tabel 2. 3**

**Tabel Penelitian Terdahulu**

<b>No</b>	<b>Nama Penulis, Sumber</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1	Octaviani Nur Astriani, IAIN Ponorogo	Peran BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwasannya mayoritas para pemilik usaha

<sup>56</sup> Ibid...., hlm. 27

		Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	merasakan bahwa dengan BMT Surya Kencana Balong mengadakan program pembiayaan mudharabah ini mereka merasa lebih terbantu dan juga memudahkan dalam mencari modal untuk menjalankan usahanya. <sup>57</sup>
	Perbedaan Penelitian	Perbedaannya terletak pada tempat penelitian serta fokus penelitian dimana fokus pada penelitian ini fokus pada peran pada pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat sekitar.	
	Persamaan Penelitian	Persamaanya adalah pada pada metode penelitian yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dan melakukan wawancara langsung kepada orang-orang tertentu	
2	Indra Nur Alim, Universitas	Analisis Penerapan Pembiayaan dalam Meningkatkan	penerapan pembiayaan mudharabah di BMT Fajar Metro Pusat belum sesuai

<sup>57</sup> Octavia Nur Astriani, *Peran BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan Mudharabah*, (SKRIPSI : IAIN Ponorogo, 2023)

	Islam Negeri Raden Intan Lampung	Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada BMT Fajar Metro Pusat)	dengan prinsip ekonomi islam, dikarenakan menggunakan prinsip bagi hasil revenue sharing dan presentasennya lebih besar sehingga merugikan satu pihak dalam bekerja sama. sedangkan dalam UMKM setelah mendapatkan pembiayaan <i>mudharabah</i> sangat berpengaruh terhadap usaha yang dijalankannya, yaitu dengan melihat dari tingkat penghasilan sebelum menggunakan produk dan setelah menggunakan produk <i>mudharabah</i> . <sup>58</sup>
--	--	--	---

---

<sup>58</sup> Indra Nur Alim, *Analisis Penerapan Pembiayaan dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada BMT Fajar Metro Pusat)*, (SKRIPSI : Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)

	Perbedaan Penelitian	Perbedaannya pada penelitian ini lebih meneliti pada penerapan pembiayaan mudharabah serta tempat penelitian yang bereda.	
	Persamaan Penelitian	Persamaan adalah metode penelitiannya yakni penelitian langsung ke lapangan dan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif	
3	Dian Harja Damar Jati, Institut Agama Islam Negeri Ponogoro	Efektivitas Pembiayaan dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah pada bank pembiayaan Rakyat Syariah Magetan	diketahui pembiayaan pada BPRS Magetan dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah masih kurang efektif, karena nasabah terbukti tidak mengalami peningkatan produktivitas usaha dan angsurannya tidak lancar. <sup>59</sup>
	Perbedaan Penelitian	Perbedaannya terletak pada objek penelitiannya baik itu dari tempat penelitian atau objek yang menjadi indikator keberhasilan, dimana objek pada penelitian ini adalah semua nasabah yang melakukan pembiayaan dan berfokus hanya	

<sup>59</sup> Dian Harja Damar Jati, *Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan*, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Ponogoro, 2023)

		kepada peningkatan usaha bukan ke pemberdayaan	
	Persamaan Penelitian	Persamaan adalah kesamaan topik yang diangkat yaitu mengenai Efektifitas Pembiayaan <i>Mudharabah</i> serta metode penelitian yang digunakan yakni penelitian langsung ke lapangan dan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif	
4	Riska Putri dan Cahyaning Catur Utama, Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan	Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep	Kesimpulan dari penelitian ini adalah Pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah BPRS Bhakti Sumekar Sumenep Pusat, yaitu dapat dilihat dari hasil perhitungan regresi secara parsial, yaitu pembiayaan mudharabah merupakan variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen (pendapatan).

			Hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel independen (pembiayaan Mudharabah) secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (pendapatan). <sup>60</sup>
	Perbedaan Penelitian	Perbedaannya terletak pada metode penelitian, dimana metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitati serta terdapat perbedaan pada tempat yang diteliti.	
	Persamaan Penelitian	Persamaanya adalah pada kesamaan topik yang diangkat yaitu mengenai Pembiayaan Mudhrabah dan objek yang diteliti yaitu UMKM	
5	Isara Abda Noka, Universitas Islam Negeri	Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank	Pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Gayo untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat berlangsung efektif.

<sup>60</sup> R Putri and C C Utami, 'Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat ...', *CITACONOMIA: Economic and ...*, 2.2 (2023), 81–88

	Ar-Raniry Banda Aceh	Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Gayo Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah	efektifitas pembiayaan tersebut terlihat dari efek yang dirasakan oleh para nasabah dalam pengembangan usaha dan pemberdayaan ekonomi dalam masyarakat. Penilaian efektifnya pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Gayo berdasarkan pada beberapa indikator seperti peningkatan pendapatan, kestabilan usaha, kesejahteraan. <sup>61</sup>
	Perbedaan Penelitian	Perbedaanya pada lembaga yang diteliti dimana pada penelitian ini lembaga yang diteliti adalah Bank Pembiayaan Syariah (BPRS) serta objek pembiayaan yang diteliti lebih umum tidak hanya pembiayaan <i>mudharabah</i>	

<sup>61</sup> Isara Abda Noka, 'Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari' Ah (BPRS) Gayo Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah', 1.2 (2019).

	<p>Persamaan Penelitian</p>	<p>Persamaan adalah kesamaan topik yang diangkat yaitu mengenai Efektifitas Pembiayaan <i>Mudharabah</i> serta metode penelitian yang digunakan yakni penelitian langsung ke lapangan dan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif</p>
--	-----------------------------	--

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang menjadi rujukan penulis dalam penelitian ini terkait efektivitas pembiayaan *mudharabah* terhadap pemberdayaan anggota pelaku Usaha Mikro Kecil, menurut Octaviani Nur Astriani<sup>62</sup> program pembiayaan *mudharabah* yang diadakan oleh BMT Surya Kencana berperan dalam membantu keberlangsungan usaha yang dijalankan sebagaimana mestinya. Dalam penelitian tersebut tidak dijelaskan terkait peningkatan pendapatan usaha dan indikator dari peningkatan pendapatannya. Menurut Indra Nur Alim<sup>63</sup> dalam penelitiannya menjelaskan bahwa pembiayaan *mudharabah* dapat meningkatkan pendapatan usaha dilihat dari laba sebelum dan setelah pembiayaan yang mengalami kenaikan. Sedangkan menurut Dian Harja Damar Jati<sup>64</sup> dalam penelitiannya, pembiayaan yang dilakukan untuk usaha produktif tidak efektif dilihat dari nasabah yang usahanya tidak produktif dan macet dalam

<sup>62</sup> Octavia Nur Astriani, *Peran BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan Mudharabah*, (SKRIPSI : IAIN Ponorogo, 2023)

<sup>63</sup> Indra Nur Alim, *Analisis Penerapan Pembiayaan dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada BMT Fajar Metro Pusat)*, (SKRIPSI : Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)

<sup>64</sup> Dian Harja Damar Jati, *Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan*, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023)

pembayaran angsuran hal ini terjadi karena kurangnya pendampingan dari pengurus dalam mengarahkan penggunaan pembiayaan karena dilapangan banyak nasabah yang menggunakan pembiayaan untuk kepentingan yang lain. Menurut Riska Putri dan Cahyaning<sup>65</sup> dalam penelitiannya serta dalam penelitian Isra Abda Noka<sup>66</sup> menyatakan bahwa pembiayaan *mudharabah* membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya, namun indikator keberhasilannya masih sederhana yaitu adanya kenaikan usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.

Adapun pembaharuan dalam penelitian ini yaitu untuk indikator efektivitas pembiayaan *mudharabah* lebih di jelaskan lagi dan lebih diperluas lagi, dimana indikator efektivitas pembiayaan *mudharabah* bukan hanya peningkatan pendapatan dari anggota/nasabah nya aja tapi dilibatkan juga pendampingan dari pengurus dalam pengembangan usaha sebagai bentuk dari pemberdayaan anggota. Pendampingan tersebut perlu dilakukan karena terkadang anggota yang mendapatkan pembiayaan tersebut tidak bisa memaksimalkan modal tersebut.

### **C. Kerangka Pemikiran**

Pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan agar objek menjadi berdaya atau mempunyai tenaga/kekuatan. Dalam bahasa

---

<sup>65</sup> R Putri and C C Utami, 'Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat ...', *CITACONOMIA: Economic and ...*, 2.2 (2023), 81–88

<sup>66</sup> Noka.

Indonesia, kata pemberdayaan berasal dari bahasa Inggris yaitu *empowerment*.<sup>67</sup>

Menurut Fatwa DSN MUI tahun 2000 pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan Islam kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif. Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad kerja sama antara kedua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal (*shahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*), sedangkan keuntungan usaha dengan bagi hasil yang sesuai kesepakatan kontrak. Nisbah keuntungan pada pembiayaan *mudharabah* adalah imbalan untuk kedua pihak yaitu pemberi modal dan pelaku usaha.<sup>68</sup>

Efektivitas menurut Siswanto adalah melaksanakan pekerjaan yang benar. Maksudnya adalah suatu kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat sehingga tercapainya tujuan-tujuan yang diharapkan dengan cara yang benar.<sup>69</sup> Karena itu efektivitas menunjuk pada kaitan antara *output* atau apa yang sudah dicapai atau hasil yang sesungguhnya dicapai dengan tujuan apa yang sudah ditetapkan dalam rencana atau hasil yang diharapkan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan sistem untuk menilai efektivitas. Ulber Silalahi menjelaskan bahwa pendekatan sistem yaitu ketika organisasi memperoleh masukan (*input*), melakukan proses

---

<sup>67</sup> Maryani, *Pemberdayaan Masyarakat...*, hlm. 1.

<sup>68</sup> Ernanda Kusuma Dewi and Ayu Astari, 'Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)', *Law and Justice*, 2.2 (2018), 113–23 <<https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>>.

<sup>69</sup> Siswanto, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm. 55.

transformasi dan menghasilkan keluaran (*output*). Berdasarkan pendekatan ini, suatu organisasi dikatakan efektif bisa dinilai dari kemampuannya untuk mendapat masukan, memproses masukan tersebut dan menyalurkan keluarannya.

*Input* dalam proses operasi adalah seluruh komponen masukan yang diperlukan dalam sebuah proses agar proses tersebut menghasilkan *output* yang diinginkan. Input disebut juga sebagai sumber daya (*resources*).<sup>70</sup> Sumber daya (*resources*) terbagi ke dalam dua kategori, yaitu *tangible resources* (sumber daya berwujud) yaitu mencakup segala jenis sumber daya yang dapat dilihat dalam bentuk fisiknya dan *intangible resources* (sumber daya tidak berwujud) yaitu berbagai sumber daya nonfisik yang diciptakan perusahaan dan para karyawannya.<sup>71</sup>

Proses transformasi merupakan serangkaian kegiatan yang dapat merubah masukan menjadi keluaran (produk dan jasa), dengan memberikan tambahan berupa nilai tambah.<sup>72</sup> Artinya proses dikatakan baik jika mampu memberi nilai tambah pada input yang diterima. Sedangkan output merupakan hasil dari proses yang dicirikan dengan adanya nilai yang bertambah dari input yang diterima.<sup>73</sup>

Dalam penelitian ini, secara garis besar penilaian efektivitas menggunakan pendekatan sistem yaitu dengan membandingkan *input* (sumber daya yang dikeluarkan), proses (cara yang dilakukan untuk

---

<sup>70</sup> Sriyono D Siswoyo dan Meutia Sistarani, *Manajemen...*, hlm. 152.

<sup>71</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen...*, hlm. 11.

<sup>72</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT...*, hlm 55.

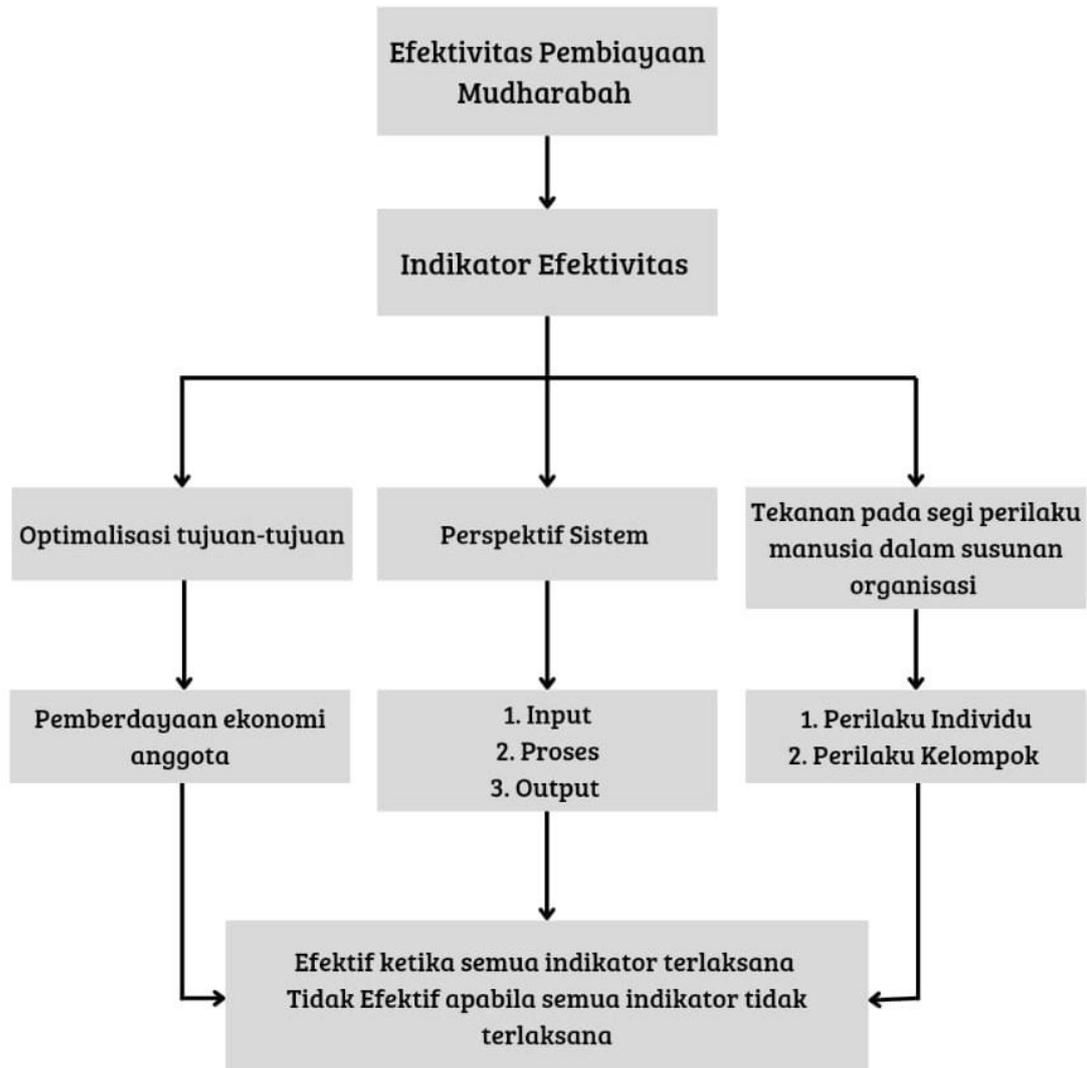
<sup>73</sup> Rusdiana, *Manajemen...*, hlm. 19.

merubah masukan menjadi keluaran atau tujuan) dan *output* (tujuan yang ingin dicapai) dengan objek.

Maka untuk menilai efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam pemberdayaan anggota pelaku usaha mikro kecil pada KSPPS BMT Barrah cabang Tasikmalaya yaitu dengan membandingkan antara *input* (sumber daya yang dikeluarkan) yang meliputi dana pembiayaan *mudharabah*, ketepatan sasaran dan sosialisasi pembiayaan *mudharabah* kepada anggota. Kemudian proses (cara yang dilakukan untuk merubah masukan menjadi keluaran atau tujuan) meliputi pelaksanaan penyaluran pembiayaan *mudharabah* dan pemantauan penyaluran pembiayaan *mudharabah*. Selanjutnya yaitu *output* (tujuan yang ingin dicapai) yang meliputi ketepatan sasaran penyaluran pembiayaan *mudharabah*, peningkatan pendapatan penerima pembiayaan *mudharabah*.

Penilaian bisa langsung dilakukan ketika data-data yang berkaitan dengan *input*, proses dan *output* terkumpul. Apabila *input* dan proses berjalan dengan baik, lalu *output* (tujuan) yang telah ditentukan dapat tercapai maka dikatakan efektif dan sebaliknya.

Berikut skema kerangka pemikiran yang dilakukan oleh penulis dalam melakukan penelitian terkait efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam pemberdayaan anggota pelaku usaha mikro kecil pada KSPPS BMT Barrah cabang Tasikmalaya.



**Gambar 2. 2 Kerangka Berfikir**