

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM**

#### **A. Baitul Maal Wat Tamwil**

##### **1. Pengertian BMT**

Baitul maal wat tamwil ( BMT ) adalah salah satu bentuk lembaga keuangan islam yang berorientasi sosial dan komersial. Dikatakan sosial karena memiliki kegiatan utama menghimpun dan mendistribusikan dana zakat, infaq, dan shodakoh. BMT bersifat komersial karena salah satu kegiatan utamanya adalah menghimpun dan mendistribusikan kembali kepada anggota dengan imbalan bagi hasil atau mark-up. Melalui bentuk BMT memberi keuntungan kepada kaum muslimin atau masyarakat pada umumnya bahwa bantuan tidak diberikan secara konsumtif, namun secara produktif, yaitu bantuan diharapkan dapat menjadikan secara berusaha meningkatkan taraf hidup kearah yang lebih baik secara bersama – sama.<sup>1</sup>

Jadi tujuan akhir yang ingin dicapai oleh BMT adalah bukan hanya mengentaskan kemiskinan saja, melainkan juga mewujudkan peningkatan sumber daya manusia indonesia seutuhnya melalui peningkatan peran serta dan pendapatnya secara produktif, efisien dan mandiri<sup>2</sup>.

Baitul mal wat tamwil (BMT) adalah gabungan dua kalimat yaitu, baitul mal dan baitut tamwil, baitul mal adalah lambaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana bersifat nirlaba (sosial) yang di peroleh dari

---

<sup>1</sup> Makhalul ilmi, *teori & praktek lembaga mikro keuangan syariah*, uii press, yogyakarta 2002. Hal 65

<sup>2</sup> *Ibid*, hal 66

ZIS dan sumber lain yang halal, kemudian dana tersebut di salurkan kepada mustahik yang berhak atau untuk kebaikan.

Sedangkan Baitut Tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana yang bersifat *profit motive*.

Secara konsepsi BMT adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus, yaitu:

- a. Kegiatan yang mengumpulkan dana dari berbagai sumber dana, seperti; zakat, infak, shodaqoh, dll, yang di bagikan atau di salurkan kepada yang berhak dalam mengatasi kemiskinan.
- b. Kegiatan produktif dalam rangka menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi rakyat

Dari dua pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa BMT berarti menggabungkan dua kegiatan yang beda sifatnya, yaitu laba dan nirlaba dalam satu lembaga.

## **2. Sejarah bedirinya BMT**

BMT lahir diawali dengan istilah *baitu tamwil* (BT), namanya pernah populer lewat BT teksona di Bandung dan BT ridho di Jakarta . pada bulan Agustus 1991 berdiri sebuah bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) di Bandung. Kelahirannya terus diikuti dengan beroperasinya bank muamalat Indonesia (BMI) pada bulan Juni 1992. Dilihat dari fungsinya ,BT sama dengan BMI atau BPRS yaitu sebagai lembaga keuangan syariah. Bila BMI pengusaha atas, BPRS untuk menengah ke bawah, maka BT untuk pengusaha bawah sekali (*grass root*). Ibaratnya ,

BMI adalah super market, BPRS adalah mini market , maka BT adalah warung-warung.<sup>3</sup>

Istilah BMT mulai lahir sejak tahun 1995, setelah bank muamalat indonesia (BMI), bank sesuai syariah pertama di indonesia berdiri. Kelahirannya diprakarsai oleh ikatan cencekiawan muslim indonesia (ICMI) ,majelis ulama indonesia (MUI), dan bank muamalat Indonesia. Namun demikian , sesungguhnya BMT sudah mulai ada sejak tahun 1992 yang diprakarsai oleh aries muft, dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamil di jalan pramuka Jakarta Pusat. Jadi, embrionya sejak 1992 tapi belum berkembang.BMT semakin berkembang setelah ICMI, BMI dan MUI menginisiasi pusat inkubasi usaha kecil (PINBUK).<sup>4</sup>

Pada tahun 2000, BMT terdaftar di dinas terkait ssebanyak 2.938 di 26 provinsi. Dari jumlah itu, 637 (21,68%) di Jawa Barat, 600 (20,42%) di Jawa Timur, 513 (17,46%) di Jawa Tengah, dan 165 (5,61%) di DKI Jakarta, menurut data asosiasi BMT se-indoneesia (ABSINDO), hingga juni 2006, jumlah BMT di indonesia tercatat sebabanyak 3200 BMT dengan asset Rp. 2 triliun. Tahun 2007, BMT di perkirakan meningkat menjadi 4000 dengan asset 3 triliun. Bahkan PINBUK, ICMI, dan ABSINDO mempunyai target mengembangkan 10.000 BMT di tahun 2010.<sup>5</sup>

BMT, merupakan proyek ICMI adalah lembaga yang melakukan kegiatan usahanya berdasarakan prinsip syariah dengan misi menukung

---

<sup>3</sup> Dadan muttaqien , aspek legal lembaga keuangan syariah bank, lkm, asuransi, dan reasuransi, safiria insania press. Yogyakarta. 2008 hal 51

<sup>4</sup> *Ibid*, hal 52

<sup>5</sup> *Ibid*, hal 53

kegiatan ekonomi masyarakat kecil. Terdapat banyak kesamaan untuk tidak mengatakan sama persis antara BMT dan BPRS, terutama dari aspek operasional. Segi perbedaannya terletak pada manajemen. BMT dibawah jaringan ICMI, sedangkan BPRS tidak.<sup>6</sup>

### **3. Produk-produk BMT**

Secara ringkas P3UK (1994) menerangkan prinsip dan produk inti baitul maal wat tamwil sebagai berikut:<sup>7</sup>

#### **A. Prinsip dan produk inti baitul maal**

Baitul maal yang sudah mengalami penyempitan arti di tengah masyarakat ini hanya memiliki prinsip sebagai penghimpun dan penyalur dana zakat, infak, dan sodaqoh, dalam arti bahwa baitul maal hanya bersifat “menunggu” kesadaran umat untuk menyalurkan dana zakat, infak, dan shodaqohnya saja. Tanpa ada sesuatu kekuatan untuk melakukan pengambilan/ pemungutan secara langsung kepada mereka-mereka yang sudah memenuhi kewajibannya tersebut, dan seandainya aktif pun, hanya bersifat seolah-olah meminta dan menghimbau, yang kemudian setelah itu, baitul maal menyalurkannya kepada mereka yang berhak menerimanya

Dari prinsip dasar di atas dapat kita ungkapkan bahwa produk inti dari baitul maal teridri atas:<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> M. Nur yasin, *hukum ekonomi islam*, uin- malang press (anggota ikapi), malang. 2009, hal 105

<sup>7</sup> Jamal lulail yunus, *manajemen bank syariah mikro*, uin malang press (anggota ikapi) 2009, hal 33

<sup>8</sup> *Ibid*, hal 34

a. Produk penghimpunan dana

Dalam produk penghimpunan dana ini, sebagai mana yang telah di ungkapkan di atas, baitul maal menerima dan mencari dana berupa zakat, infak, dan sodaqoh, meskipun, selain sumber dana tersebut, baitul maal juga menerima dan berupa sumbangan, hibah, ataupun wakaf serta dana-dana yang sifatnya sosial.

b. Produk penyaluran dana

Penyaluran dana-dana yang bersumberkan dari dan-dana baitul maal harus bersifat spesifik, terutama dana yang bersumber dari dana zakat, karena dana zakat ini sarana penyalurannya sudah ditetapkan secara tegas dalam alquran yaitu kepada 8 (ashnaf) antara lain : fakir, miskin, aminin, mualaf, fi sabilillah, gharimin, hamba sahaya dan musafir, sedangkan dana diluar zakat dapat digunakan pengembangan usaha, orang-orang miskin, pembangunan lembaga pendidikan, masjid maupun biaya-biaya operasional kegiatan sosial lainnya (termasuk didalamnya) untuk kepentingan *kafir dhimmi*, yang rela dengan pemerintahan islam.

B. Prinsip dan produk inti baitut tamwil

Baitut tamwil tidak jauh berbeda dengan prinsip yang di gunakan oleh bank islam. Ada tiga (tiga) prinsip yang dapat di laksanakan oleh BMT (dalam fungsinya sebagai baitut tamwil), yaitu: Prinsip bagi hasil, prinsip jual beli dengan mark-up, dan prinsip non profit.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Ibid hal 35

### 1. prinsip bagi hasil

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemodal (penyedia dana) dengan pengelola dana. Pembagian hasil ini dilakukan antara BMT dengan pengelola dana dan antara BMT dengan penyedia dana (penyimpan/penabung). Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah.

### 2. Prinsip jual beli dengan mark-up (keuntungan)

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian bmt bertindak sebagai penjual, menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin mark-up. Keuntungan yang diperoleh BMT akan dibagi juga kepada penyedia atau/penyimpan dana. bentuk produk prinsip ini adalah murabahah dan bai' bitsaman ajil.

### 3. Prinsip non profit

Prinsip ini disebut juga dengan pembiayaan kebajikan, prinsip ini lebih bersifat sosial dan tidak profit oriented. Sumber dana untuk pembiayaan ini tidak membutuhkan biaya (*non cost of money*) tidak seperti bentuk-bentuk pembiayaan tersebut di atas bentuk produk prinsip ini adalah pembiayaan qordul hasan.

Adapun mengenai produk inti dari BMT (*sebagai fungsi baitut tamwil*) adalah sebagai penghimpunan dana dan penyaluran dana.<sup>10</sup>

a) *produk penghimpunan dana*

Yang dimaksud dengan produk penghimpunan dana di sini, berupa jenis simpanan yang dihimpun oleh BMT sebagai sumber dana yang kelak akan disalurkan kepada usaha-usaha produktif. Jenis simpanan tersebut antara lain:

(1) *al-wadiah*

Penabung, memiliki motivasi hanya untuk keamanan uangnya tanpa mengharapkan keuntungan dari uang yang ditabung. Dengan sistem ini BMT tetap memberikan bagi hasil, namun nisbah bagi penabung sangat kecil.

(2) *al-mudharabah*

Penabung memiliki motivasi untuk memperoleh keuntungan dari tabungannya, karena itu daya tarik dari jenis tabungan ini adalah besarnya nisbah dan sejarah keuntungan bulan lalu.

b) *Produk penyaluran dana*

Produk penyaluran dana dalam hal ini merupakan bentuk pola pembiayaan yang merupakan kegiatan BMT dengan harapan dapat memberikan penghasilan pola pembiayaan tersebut adalah:<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> ibid hal 36

<sup>11</sup> Ibid hal 37

(1) Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan modal kerja yang di berikan oleh BMT kepada anggota, dimana pengelolaan usaha sepenuhnya diserahkan kepada anggota sebagai nasabah debitur . dalam hal ini anggota (nasabah) menyediakan usaha dan sistem pengelolaannya (manajemennya). Hasil keuntungan akan dibagi dua sesuai dengan kesepakatan (misal 70%:30% atau 65%:35%).

(2) Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan berupa sebagian modal yang di berikan kepada anggota dari modal keseluruhan. Pihak BMT dapat dilibatkan dalam poses pengeloannya. Pembagian keuntungan yang proposional dilakukan sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

(3) Pembiayaan murabahah

Pembiayaan yang di berikan kepada anggota untuk pembelian barang-barang yang akan di jadikan modal kerja. Pembiayaan ini diberikan untuk jangka pendek tidak lebih dari 6 (enam) sampai 9 (sembilan) bulan atau lebih dari itu. Keuntungan dari BMT diperoleh dari harga yang di naikkan.

(4) Pembiayaan bai'bitsaman ajil

Pembiayaan ini hampir sama dengan pembiayaan murabahah, yang berbeda adalah pola pembayarannya yang di lakukan dengan cicilan dalam waktu yang agak panjang. Pembiayaan ini lebih cocok untuk pembiayaan investasi. BMT akan mendapatkan keuntungan dari harga barang yang dinaikkan.

(5) Pembiayaan al-qardul hasan

Merupakan pinjaman lunak yang di berikan kepada anggota yang benar-benar kekurangan modal/kepada mereka yang sangat membutuhkan untuk keperluan-keperluan yang sifatnya darurat. Nasabah (anggota) cukup mengembalikan pinjamannya sesuai dengan nilai yang diberikan oleh BMT.

**B. Tinjauan Tentang Kredit Dan Pembiayaan**

**1. Tinjauan Tentang Kredit**

**1.1 Pengertian Kredit**

Menurut UU No. 7 tahun 1992 yang telah diubah dengan UU No. 10 tahun 1998, terdapat dua istilah yang berbeda namun mengandung makna yang sama yaitu kredit dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Definisi kedua istilah tersebut adalah sebagai berikut :

- Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

## 1.2 Unsur-Unsur Kredit

Di dalam kredit terdapat unsur–unsur kredit adalah sebagai berikut  
.<sup>12</sup>

1. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa yang diberikan ( berupa uang, barang atau jasa ) akan benar - benar diterima kembali dimasa datang. Kepercayaan ini di berikan oleh pihak pemberi kredit ( bank ) yang sebelumnya sudah dilakukan penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern.
2. Kesepakatan, didalam kredit terdapat unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dibuat dalam suatu perjanjian antara pemberi kredit dengan penerima kredit dimana masing – masing pihak menandatangani hak dan kewajiban.
3. Jangka waktu, kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu bermacam–macam tergantung dari kesepakatan , bisa jangka pendek , jangka menengah, dan jangka panjang.
4. Resiko, adanya suatu jangka waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko terjadinya kredit semakin besar resikoannya demikian juga sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan pemberi kredit ( bank) baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, ataupun oleh resiko yang tidak di sengaja misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha tanpa ada unsur kesengajaan

---

<sup>12</sup> Kasmir, *bank dan lembaga keuangan lain*, rajawali press, 2004. hal 12

5. Balas jasa, balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syar'i balas jasa di tentukan dengan bagi hasil.

### **1.3 Jenis-jenis Kredit**

Dalam pemberian kredit yang diberikan bank umum kepada masyarakat, terdapat berbagai jenis kredit yang dapat dilihat dari berbagai sudut, antara lain :<sup>13</sup>

#### 1. Kredit dilihat dari sifatnya

- a. Kredit dengan perjanjian, adalah kredit dengan disertai perjanjian tertulis yang mengatur besarnya plafond kredit, suku bunga, jangka waktu, anggungan cara-cara pelunasan, dan sebagainya.
- b. Kredit tanpa perjanjian, adalah kredit yang tidak disertai perjanjian tertulis.

#### 2. Kredit dilihat dari sudut jangka waktunya

- a. Kredit jangka pendek, adalah kredit yang memiliki berjangka waktu maksimum 1 tahun.
- b. Kredit jangka menengah, adalah kredit yang memiliki jangka waktu 1 sampai 3 tahun.
- c. Kredit jangka panjang, adalah kredit berjangka waktu lebih dari satu tahun, pada umumnya berupa kredit investasi

---

<sup>13</sup> *Ibid*, hal 13

3. Kredit dilihat dari sudut penggunaanya

a. Kredit modal kerja, kredit berjangka waktu pendek yang diberikan untuk keperluan modal kerja debitur.

b. Kredit investasi, kredit jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal dan jasa yang digunakan untuk rehabilitasi, relokasi usaha dan atau pendirian usaha baru.

c. Kredit konsumsi, kredit yang diberikan kepada pihak ketiga untuk keperluan konsumsi berupa barang dan jasa.

4. Kredit dilihat berdasarkan sektor ekonomi

a. Pertanian

b. Perindustrian

c. Perdagangan, restoran dan hotel

d. Jasa – jasa

## **2. Tinjauan Tentang Pembiayaan**

### **2.1 Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>14</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak – pihak yang

---

<sup>14</sup> *Ibid* hal14

merupakan defisit unit. Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu kepercayaan yang mempunyai pertimbangan tolong menolong dengan kesepakatan – kesepakatan antara pihak yang memberi pembiayaan dengan pihak yang menerima pembiayaan untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.

## **2.2 Jenis-Jenis Pembiayaan**

Jenis – jenis pembiayaan adalah sebagai berikut :

### **1. Pembiayaan mudharabah**

Pembiayaan mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dengan pegusaha, dimana pihak bank menyediakan pembayaran modal usaha atau proyek yang dikelola oleh pihak perusahaan atas dasar perjanjian bagi hasil.

### **2. Pembiayaan Musyarakah**

Pembiayaan musyarakah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dengan pengusaha, dimana pihak bank dengan pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang dikelola secara bersama atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.

### **3. Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil**

Pembiayaan Bai Bithaman ajil adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara bank dengan nasabahnya dimana bank menyediakan dana untuk pembelian barang yang dibutuhkan nasabah untuk mendukung suatu usaha atau proyek nasabah.

#### 4. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabaha adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah.

#### 5. Pembiayaan Qordul Hasan

Pembiayaan Qordul Hasan adalah perjanjian pembiayaan antara bank dengan nasabah yang dianggap layak menerima yang diprioritaskan bagi pengusaha kecil pemula yang potensial akan tetapi tidak mempunyai modal apapun selain kemampuan berusaha, serta perorangan lainnya yang berada dalam keadaan terdesak, dimana penerima pembiayaan hanya mewajibkan mengembalikan pokok pinjaman pada waktu jatuh tempo dan bank hanya membebani nasabah atas biaya administrasi.

### **2.3 Perbedaan Kredit Dan Pembiayaan**

Menurut UU No. 7 tahun 1992 yang telah diubah dengan UU No. 10 tahun 1998, terdapat dua istilah yang berbeda namun mengandung makna yang sama yaitu kredit dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Definisi kedua istilah tersebut adalah sebagai berikut :

- Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam (debitur) untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

- Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dari kedua rumusan tersebut, perbedaannya terletak pada bentuk kontra prestasi yang diberikan debitur kepada bank atas pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah. Pada bank konvensional yang menggunakan istilah kredit, kontra prestasinya berupa bunga, sedangkan bank syariah yang menggunakan istilah pembiayaan kontra prestasinya berupa imbalan atau bagi hasil sesuai kesepakatan bersama.

### **C. Pengertian Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)**

#### **1. Pengertian Peranan**

Setiap orang adalah lebih dari sekedar pengisi suatu peran, bahkan lebih dari pengisi semua peranan yang kita emban. Setiap orang harus memutuskan sebagai makhluk sosial berdasarkan pendirian moral yang baik. Masyarakat sebagai keseluruhan kesatuan hidup bersama mengemban tugas umum, yaitu mencukupi kepentingan umum yang berupa kesejahteraan spiritual dan material, tata tertib, ketentraman dan keamanan tugas.

Peranan menurut Thoha (1992 : 257) mengatakan bahwa suatu

peranan dapat dirumuskan sebagai suatu rangkaian perilaku yang teratur yang ditimbulkan karena suatu jabatan tertentu atau karena adanya suatu kantor yang mudah dikenal.

Menurut Riswadi (1992 : 65) peranan adalah aspek dinamis dari kedudukan apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukan maka dia menjalankan peranannya.

Menurut Puspita (1989 : 182) peranan merupakan suatu konsep fungsional yang menjelaskan fungsi atau tugas seseorang dan dibuat atas dasar tugas-tugasnya yang nyata dilakukan seseorang.

Menurut Poerwardaminto (1997 : 571) peranan adalah tindakan yang dilakukan seseorang dalam suatu peristiwa.

Dari pengertian tersebut diatas bahwa peranan merupakan tindakan yang dilakukan dari tugas-tugas yang nyata dilakukan seseorang dalam suatu peristiwa, kedudukan lembaga-lembaga organisasi merupakan bagian dari masyarakat yang banyak menyediakan peluang-peluang untuk melaksanakan peranan dan fungsi-fungsi yang dilaksanakan berdampak terhadap masyarakat merupakan suatu peranan dari organisasi tersebut.

## **2. Pengertian UKM**

*Pengertian industri kecil di Indonesia masih sangat beragam. Departemen Perindustrian dan Bank Indonesia misalnya mendefinisikan industri kecil berdasarkan nilai asetnya. Menurut kedua instansi ini, yang dimaksud dengan industri kecil adalah usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan), bernilai kurang dari 600 juta. Sedangkan*

*yang dimaksud industri kecil oleh kadin adalah usaha industri yang memiliki modal kerja kurang dari 150 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari Rp 600 juta.*<sup>15</sup>

Berbeda dari ketiga batasan tersebut karakter usaha kecil dan menengah di Indonesia masih beragam dan tergantung dari konsep yang digunakan industri Usaha Kecil masih identik lemah. Kriteria usaha kecil di Indonesia berbeda-beda tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan di instansi yang berkaitan dengan sektor ini. Badan Pusat Statistik (BPS) secara konsisten sejak tahun 1974 menggunakan pedoman jumlah tenaga kerja dalam mendefinisikan usaha kecil bilamana suatu usaha menggunakan jumlah tenaga kerja antara 5 dan 19 orang dikategorikan sebagai Usaha Kecil. Sedangkan industri rumah tangga adalah usaha industri yang mempekerjakan kurang dari lima orang.<sup>16</sup>

Dalam UU RI Nomer 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bab 1 pasal 1 yang dimaksud dalam UU ini adalah<sup>17</sup>:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorang dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorang atau badan usaha yang bukan merupakan badan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan

---

<sup>15</sup> Sritua Arief. *Agenda Ekonomi Kerakyatan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar bekerjasama dengan IDEA (Institut of Development and Economic Analisis), 1997 cetakan 1, hlm. 48

<sup>16</sup> *Ibid*, hlm. 48

<sup>17</sup> Undang-undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Jakarta: CV. Eko Jaya, 2008, hlm. 4

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorang 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 Kecil dan Usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.<sup>18</sup>
5. Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap UKM sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

---

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 5

6. Iklim Usaha adalah kondisi yang diupayakan Pemerintah dan Pemerintah Daerah untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah secara sinergis melalui penetapan berbagai peraturan perundang-undangan dan kebijakan diberbagai aspek kehidupan ekonomi agar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memperoleh pemihakan, kepastian, kesempatan, perlindungan, dan dukungan berusaha yang seluas-luasnya.
7. Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah , Pemerintah Daerah, Dunia Usaha dan masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro, kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
8. Kemitraan adalah kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Usaha Basar.<sup>19</sup>

Asas dan Tujuan Bab II pasal 2 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berasaskan:

- 1) Kekeluargaan
- 2) Demokrasi Ekonomi

---

<sup>19</sup>*Ibid*, hlm. 6

- 3) Kebersamaan
- 4) Efisiensi berkeadilan
- 5) Berkelanjutan
- 6) Berwawasan Lingkungan
- 7) Kemandirian
- 8) Keseimbangan Kemajuan
- 9) Kesatuan Ekonomi Nasional

Pasal 3 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.<sup>20</sup>

Prinsip dan Tujuan Pemberdayaann bagian kesatu pasal 4 Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah:

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk berkarya dan berprakarsa sendiri.
- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel dan berkeadilan.
- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- d. Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

---

<sup>20</sup>*Ibid*, hlm. 7

- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.<sup>21</sup>

#### Bagian dua Tujuan pemberdayaan Pasal 5

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

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.
3. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

#### Kriteria Usaha Mikro dalam Bab IV Pasal 6

1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak

---

<sup>21</sup>*Ibid*, hlm. 7

Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).<sup>22</sup>

3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4) Kriteria sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 huruf a, huruf b, dan ayat 2 huruf a, huruf b, serta ayat 3 huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.<sup>23</sup>

## **1.2 Jenis-Jenis Usaha Kecil Dan Menengah**

Menurut Soetrisno P.H., yang dirujuk oleh Edillius dkk. Jenis-jenis UKM di Indonesia dari segi kelembagaan ekonomi sektoral terdiri dari:

- a) Sektor Koperasi
- b) Sektor Negara

---

<sup>22</sup> *Ibid*, hlm. 8

<sup>23</sup> *Ibid*, hlm. 9

- c) Sektor Swasta, yang terdiri dari Perseroan Terbatas, Perseroan Komanditer, Usaha Perorangan dan Perusahaan Internasional.

Jika ditinjau berdasarkan bentuk produksinya, terbagi atas:

- a. Perusahaan Industri
- b. Perusahaan Niaga
- c. Perusahaan Agribisnis
- d. Perusahaan Jasa
- e. Perusahaan Kredit.

Jika ditinjau berdasarkan tanggung jawabnya, yaitu tanggung jawab pemilik terhadap utang-utang perusahaan, maka perusahaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Perusahaan dengan pemilik yang bertanggung jawab sepenuhnya terhadap utang perusahaan. Yang termasuk dalam bentuk ini adalah perusahaan perorangan dan Firma.
2. Perusahaan dengan pemilik yang tidak bertanggung jawab sepenuhnya terhadap utang perusahaan. Yang termasuk dalam perusahaan ini adalah Perseroan Terbatas.<sup>24</sup>

## **2. Strategi Pengembangan UKM**

Di Indonesia Peranan UKM khususnya UK juga sering dikaitkan dengan upaya-upaya pemerintah untuk mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Oleh sebab itu, tidak heran jika kebijakan pengembangan UKM di Indonesia sering dianggap

---

<sup>24</sup> Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 47

secara tidak langsung sebagai kebijakan penciptaan kesempatan kerja atau kebijakan anti kemiskinan, atau kebijakan redistribusi pendapatan.<sup>25</sup>

Dengan diberlakukannya otonomi daerah, UKM di daerah akan menghadapi suatu perubahan besar yang sangat berpengaruh terhadap iklim berusaha/persaingan di daerah. Oleh sebab itu, setiap pengusaha UKM di daerah diuntut untuk dapat beradaptasi untuk menyesuaikan diri menghadapi perubahan tersebut. Di satu sisi, perubahan itu akan memberi kebebasan sepenuhnya bagi daerah dalam menentukan sendiri kegiatan-kegiatan ekonomi yang akan dikembangkan, yang tentunya diharapkan kegiatan-kegiatan yang produktif, yang dapat menghasilkan nilai tambah yang tinggi, dan dapat memberikan sumbangan besar bagi pembentukan PAD.<sup>26</sup>

Dengan latar belakang seperti tindakan yang harus dilakukan untuk memacu perkembangan industri kecil dimasa datang, sebagaimana diketahui perekonomian Indonesia dimasa datang akan ditandai oleh berlangsungnya era perdagangan bebas. Dalam era penuh kompetisi itu, tiap-tiap perusahaan akan dipaksa untuk mengembangkan keunggulan kompetitifnya. Perusahaan-perusahaan yang tidak memiliki keunggulan kompetitif akan dipaksa untuk menyingkir dari pasar. Dengan demikian,

---

<sup>25</sup> H.a munadi,sh& drs.soekrama surya *Perkembangan koperasi usah kecil menengah(ukm), lembaga penerbit &publikasi koperasi indonesia,2005. Jakarta hlm 44*

<sup>26</sup> Ibid hal 36

perdagangan bebas sebenarnya tidak hanya merupakan tantangan industri kecil. Dan juga merupakan tantangan industri menengah dan besar.<sup>27</sup>

Tantangan yang dihadapi industri kecil sebagian besar akan berasal dari dalam lingkungannya sendiri. Sebagaimana dikemukakan tadi, kelemahan industri kecil terutama melekat pada cirri-ciri umum yang dimilikinya, yaitu berupa kelemahan manajerial. Kelemahan lain seperti skala ekonomi yang terbatas atau margin keuntungan yang tipis, lebih banyak merupakan akibat dari kondisi persaingan antar sesama industri kecil yang memang tergolong sangat ketat.<sup>28</sup>

Adapun tantangan eksternalnya, sebagian diantaranya justru akan berasal dari kemitraan yang dibangunnya dengan industri menengah dan besar.<sup>29</sup> Karena itu, salah satu langkah strategis yang perlu ditempuh untuk mengembangkan industri kecil adalah peningkatan kualitas sumber daya manusianya. Para pengelola industri kecil perlu meningkatkan menejerialnya. Sedangkan para pekerja industri kecil dituntut untuk meningkatkan kemampuannya dalam menjamin standar kualitas pekerjaannya. Dengan demikian, dalam mengembangkan SDM industri kecil inilah peranan Departemen Perdagangan dan Perindustrian, serta Departemen Koperasi dan PKK, akan sangat diharapkan.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Sritua Arief, *op., cit.*, hlm. 51

<sup>28</sup> *Ibid* hlm. 52

<sup>29</sup> *Ibid* hlm. 53

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 54