

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Ada beberapa pengertian usaha mikro menurut para ahli ataupun yang langsung berhubungan dengan usaha mikro, antara lain :

- a. Definisi Usaha Mikro secara tidak langsung sudah termasuk dalam definisi Usaha Kecil berdasarkan UU No.9 tahun 1995, namun secara spesifik didefinisikan sebagai berikut :

Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.¹⁴

- b. Berdasarkan Pasal 1 angka (1) Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan: "Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha

¹⁴Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-Isu Penting)*, Jakarta: LP3ES, 2012, h. 12

Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.”

c. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS)

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi usaha mikro yaitu berdasarkan pada kuantitas tenaga kerja.

Dari beberapa pendapat diatas, pengertian usaha mikro dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku usaha mikro.¹⁵

Adapun tujuan dari Usaha Mikro adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Visi dan Misi UMKM :

- a. Menanggulangi Kemiskinan.
- b. Peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha.¹⁶

¹⁵ M. Kwartono Adi, *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET, 2007. Hlm.12-13

¹⁶ http://menkokesra.go.id/Hasil_Rakor_Tingkat_Menteri_SNPk_dan_Penanggulangan_Kemiskinan_melalui_Pemberdayaan_Masyarakat diakses tgl 1 Desember 2015 jam 10.08

2. Peran Usaha Mikro

Peran usaha mikro dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari (Kementerian Koperasi dan UKM, 2005) yaitu:

- a. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor
- b. Penyedia lapangan kerja terbesar
- c. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat
- d. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
- e. Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor

Sedangkan menurut UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Industri kecil merupakan usaha ekonomi yang tersebar luas diseluruh daerah. UKM termasuk industri kecil yang sangat penting bagi Indonesia, dalam arti :

- a. Sebagai katup penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dalam perluasan kesempatan berusaha,
- b. Pengembangan unit usaha dan pemerataan dari perluasan penyerapan tenaga kerja,
- c. Peranannya terhadap ekspor nonmigas.

Dengan penambahan investasi yang tidak besar telah mampu tumbuh wiraswasta dalam jumlah banyak, dan diharapkan ada yang mampu berkembang menjadi usaha menengah dan besar.¹⁷

3. Perkembangan Usaha Mikro

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya proses peningkatan omset penjualan.¹⁸

Menurut Soeharto Prawiro Kusumo, perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu *tahap*

¹⁷ Sastro Soenarto, hartanto, *Industrialisasi serta Pembangunan Sektor Pertanian dan Jasa Menuju Visi Indonesia 2030*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006, h. 272.

¹⁸ Purdi E, Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, Yogyakarta: Grafika Indah, 2000, h. 35.

conceptual, start up, stabilisasi, pertumbuhan (growth stage) dan kedewasaan. Perkembangan usaha dilihat dari tahapan conceptual, yaitu :

a. Mengetahui peluang potensial

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

b. Analisa peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa *market research* kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.

c. Mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warming up*.

d. Langkah mobilisasi sumber daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap start up. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

4. Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut. Para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles et al., 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.¹⁹

5. Problem yang dihadapi oleh Usaha Mikro

¹⁹Muhammad Sholeh, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008, hlm.26

Menurut Tambunan, perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan / atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antarlokasi/ antarwilayah, antarsentra, antarsektor/ antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama.

Ganewati (1997) menyebutkan bahwa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala usaha mikro dan kecil adalah modal, teknologi, akses pasar, keterbatasan manajemen dan SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak mendukung usaha mikro dan kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industri besar. Menurut Sri Lestari, untuk memenuhi kebutuhan

permodalan tersebut, UMK paling tidak menghadapi tiga masalah, yaitu:

- a. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
- b. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.
- c. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi. Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya.

Usaha kecil dan mikro membutuhkan dukungan banyak pihak. Dukungan tersebut sangat diharapkan berasal dari pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, lembaga keuangan, lembaga akademi maupun lembaga donor. Lembaga keuangan mikro dapat menjadi tempat penampung dan penyalur dana dan modal, membawa efek penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapat, mempercepat pembangunan tingkat desa,

penggerak bisnis dan menyelamatkan usaha/ kegiatan yang dilanda krisis.

B. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

1. Pengertian Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Koperasi Simpan Pinjam merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang bertugas memberikan pelayanan masyarakat, berupa pinjaman dan tempat penyimpanan uang bagi masyarakat. Sedangkan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau sebelumnya yang sering disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil syariah.

Pengertian Koperasi Simpan Pinjam Syariah atau disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004.

KSSPS dinilai mampu memiliki peluang dan prospek kedepan yang baik dalam menghimpun dan menyalurkan dana. KSPPS merupakan entitas keuangan mikro syariah yang unik dan spesifik khas Indonesia. Dalam menjalankan fungsi dan perannya KSPPS menjalankan peran ganda yaitu sebagai lembaga bisnis (tamwil) dan sisi yang lain melakukan fungsi

sosial yakni menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana Zakat, Infaq, Sadaqoh, dan Wakaf atau ZISWAF.

2. Prinsip KSPPS

Prinsip Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah, mempunyai prinsip yang sama dengan prinsip koperasi pada umumnya. Yaitu usaha koperasi yang dikelola oleh para anggota dengan membentuk pengurus koperasi melalui Rapat Anggota, dilaksanakan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, diantaranya :

- a. Keanggotaan bersifat sukarela
- b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis (berdasarkan prinsip musyawarah)
- c. Pembagian laba dilakukan secara adil sesuai dengan besar kontribusi / jasa para anggota
- d. kemandirian

3. Tujuan dan Analisa Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha mikro dan kecil diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya memaksimalkan laba

Artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu untuk menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan dapat mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

b. Upaya meminimalkan resiko

Artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

c. Pendayagunaan sumber ekonomi

Artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna ekonomi.

d. Penyaluran kelebihan dana

Artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbang dan penyaluran kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Pendekatan analisis pembiayaan diterapkan oleh para pengelola Koperasi Syariah yang diterapkan para pengelola koperasi yaitu :

1) Pendekatan jaminan

Artinya dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.

2) Pendekatan karakter

Artinya pihak koperasi mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter anggota.

3) Pendekatan kemampuan pelunasan

Menganalisis kemampuan anggota untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.

4) Pendekatan studi kelayakan

Artinya pihak koperasi memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh anggota peminjam.²⁰

4. Produk-Produk Koperasi

Berikut produk-produk yang terdapat didalam koperasi yaitu :

a. Penghimpun Dana

- 1) Simpanan Pokok : simpanan yang diterima dari seseorang yang akan menjadi anggota koperasi dan simpanan ini yang diterima koperasi yang berlangsung satu kali sebagai suatu syarat masuknya seseorang untuk menjadi anggota koperasi.

²⁰Muhammad, *Sistem dan Prosedur dan Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, h. 89.

- 2) Simpanan Wajib : simpanan yang dibebankan kepada semua anggota koperasi selama berulang-ulang dengan jangka waktu tertentu.
- 3) Simpanan Sukarela : simpanan dari anggota koperasi yang bersifat sukarela, dalam artian tidak ada paksaan untuk melakukan simpanan ini tetapi dilakukan atas kemauan sendiri.

b. Penyaluran Dana

1) Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.²¹

Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.

²¹ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 457.

2) Produk Pembiayaan dengan Prinsip Syariah

a) *Murabahah* (Jual Beli)

Murabahah adalah jual beli barang ditambah keuntungan yang telah disepakati. Jual beli secara *murabahah* adalah pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.

b) *Mudharabah*

Mudharabah adalah kontrak (perjanjian) antara pemilik modal (*rab al-mal*) dan pengguna dana (*mudharib*) yang digunakan untuk aktivitas yang produktif dimana keuntungan dibagi dua antara pemodal dan pengelola modal. Kerugian jika ditanggung oleh pemilik modal, jika kerugian itu terjadi dalam keadaan normal, pemodal (*rab al-mal*) tidak boleh intervensi kepada pengguna dana atau *mudharib* dalam menjalankan usahanya.

c) *Musyarakah*

Menurut kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *Musyarakah* adalah kerjasama dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau

kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.

C. Pembiayaan *Mudharabah*

1. Pengertian pembiayaan *mudharabah*

Istilah *mudharabah* berasal dari kata *dharbfii al-aradb* - *orang yang berpergian diatas bumi (yadhibunafii al-ardh) mencari karunia Allah (al-Muzzammil: 20)*. Dimana proses pekerjaan yang menyebut bahwa *mudhaarib* berhak atas sebagian keuntungan usahanya. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* atau *qirad* adalah akad kerjasama usaha antara belah pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik dana (sahibul mal) yang mana menyediakan modal 100%, sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola usaha (*mudharib*).²²

Menurut Adiwarman Karim, akad *mudharabah* merupakan “bentuk kontrak atau akad dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, atau si pelaksana usaha dengan tujuan mendapatkan keuntungan.”²³ Keuntungan usaha dari akad *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah (persentase). Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian, kerugian itu ditanggung oleh *shahibul*

²²SOP koperasi jasa keuangan syariah 2007

²³ Hj. Evita Isretno, *embiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, Cintya press – Jakarta, 2011, hlm 40

mal sepanjang kerugian itu bukan kelalaian *mudharib*. Sedangkan *mudharib* menanggung kerugian atas upaya, jerih payah dan waktu yang telah dilakukan untuk menjalankan usaha. Namun jika kerugian itu diakibatkan karena *mudharib*, maka kerugian tersebut ditanggung oleh *mudharib*. Karena itu, pihak perbankan syari'ah dapat menyalurkan dananya kepada pihak lain dengan cara hal ini, yaitu akad kerja sama suatu usaha antara dua belah pihak dimana bank selagi pihak pertama yang menyediakan seluruh modal usaha, sedangkan nasabah selaku pengelola. Usaha dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai yang dituangkan dalam akad.²⁴

2. Dasar Hukum *Mudharabah*

Secara eksplisit dalam Al-Qur'an tidak dijelaskan langsung mengenai hukum *mudharabah*, meskipun ia menggunakan akar kata *dl-r-b* yang darinya kata *mudharabah* diambil sebanyak lima puluh delapa kali, namun ayat-ayat Qur'an tersebut memiliki kaitan dengan *mudharabah*, meski diakui sebagai kaitan yang jauh menunjukkan arti "perjalanan" atau "perjalanan untuk tujuan dagang".

Dalam Islam akad *mudharabah* dibolehkan, karena bertujuan untuk saling membantu antara *rab al-mal* (investor) dengan pengelola dagang (*mudharib*).

²⁴ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta 2008

Demikian dikatakan oleh Ibn Rusyd dari madzab Maliki bahwa kebolehan akad *mudharabah* merupakan suatu kelonggaran yang khusus. Dasar hukum yang biasa digunakan oleh para fuqoha tentang kebolehan bentuk kerjasama ini dalah firman Allah dalam surah al-Muzzammil ayat 20 :

[illegible]

Artinya :”...dan sebagian mereka berjalan di bumi mencari karunia Allah...” (Al-muzzammil : 20)

"...

Artinya : “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perdagangan) dari Tuhanmu....” (al-Baqarah : 198).

Kedua ayat tersebut diatas, secara umum mengandung kebolehan akad *mudharabah*, yang secara bekerjasama mencari rezeki yang ditebarkan Allah SWT di muka bumi. Kemudian dalam sabda Rasulullah SAW, dijumpai sebuah riwayat dalam kasus *mudharabah* yang dilakukan oleh Abbas Ibn al-Muthalib yang artinya : “Tuan kami ‘Abbas Ibn Abd al-Muthalib jika menyerahkan hartanya

(kepada seorang yang pakar dalam perdagangan) melalui akad *mudharabah*, dia mengemukakan syarat bahwa harta itu jangan diperdagangkan melalui lautan, juga jangan menempuh lembah-lembah, dan tidak boleh dibeliakan hewan ternak yang sakit tidak dapat bergerak atau berjalan. Jika ketiga hal tersebut dilakukan, maka pengelola modal akan dikenai ganti rugi. Kemudian syarat yang dikemukakan ‘Abbas Ibn Abd al-Muthalib ini sampai kepada Rasulullah SAW dan Rasul memperbolehkannya”. (HR. Ath-Tabarani).

3. Rukun dan syarat dalam *mudharabah*

Rukun *mudharabah* adalah *ijab* dan *qobul* yang keluar dari orang yang memiliki keahlian. Tidak disyaratkan adanya lafadz tertentu, tetapi dapat dengan bentuk apa saja yang menunjukkan makna *mudharabah*. Karena yang dimaksudkan dalam akad ini adalah tujuandan maknanya, bukan lafadz dan susunan kata. Menurut *Sayyid sabiq (hanafiyyah)* tersebut adalah *madzhab Hanafi*, bahwa rukun *mudharabah* yang paling mendasar adalah *ijab* dan *qobul (offer and acceptance)*. Adapun rukun dan syarat dalam *mudharabah* :

a. Rukun *mudharabah*

1) Pihak yang berakad :

- a) Pemilik modal (*shahibulmaal*)
- b) Pengelola modal (*mudharib*)

- 2) Objek yang diakadkan :
 - a) Modal
 - b) Kegiatan usaha
 - c) Keuntungan
 - 3) Sighat/ akad :
 - a) Serah
 - b) Terima
- b. Syarat *mudharabaah*
- 1) Pihak yang berakad, kedua belah pihak harus mempunyai kemampuan dan kemauan untuk kerjasama *mudharabah*.
 - 2) Objek yang diakadkan :
 - a) Harus dinyatakan dalam jumlah atau nominal yang jelas
 - b) Jenis pekerjaan yang dibiayai dan jangka waktu kerjasama pengelolaan dananya
 - c) Nisbah (porsi) pembagian keuntungan telah disepakati bersama dan tata cara pembayarannya
 - 3) Sighat atau akad :
 - a) Pihak-pihak yang berakad harus jelas dan disebutkan
 - b) Materi akad yang berkaitan dengan modal kegiatan usaha dan telah disepakati bersama saat perjanjian (akad).

- c) Resiko yang akan timbul dari proses kerjasama ini harus diperjelas pada saat ijab qobul (apabila terjadi kerugian usaha maka akan ditanggung oleh pemilik modal dan pengelola dalam tidak mendapat keuntungan dari usaha yang telah dilakukan).
- d) Untuk memperkecil resiko terjadinya kerugian usaha, pemilik modal dapat menyertakan persyaratan kepada pengelola dalam menjalankan usahanya dan harus disepakati secara bersama.

4) Sistem Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT atau KSPPS, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu :

- a) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk pemenuhan kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.²⁵

5) Pelaksanaan Pembiayaan

Pelaksanaan pembiayaan umumnya dicakup dalam bagian pemasaran. Hal ini sesuai dengan fungsi bagian pemasaran, yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Disamping itu berfungsi juga sebagai supervisi dan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan/ policy manajemen.

Adapun tugas pokok bidang pemasaran adalah berkaitan dengan tugas-tugas sebagai berikut :

- 1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dan pembiayaan (kredit) dari unit/bagian yang berada dibawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan kspps bagi nasabah

²⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 160.

secara efisien dan efektif yang dapat memuaskan dan menguntungkan baik bagi nasabah maupun KSPPS.

- 2) Melakukan monitoring, evaluasi, review, dan supervisi terhadap pelaksanaan tugas dan fungsi bidang pemasaran (pembiayaan) pada unit/bagian yang ada dibawah supervisinya.
- 3) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan.
- 4) Melakukan monitoring, evaluasi, review terhadap portofolio pembiayaan (kredit) yang telah diberikan dalam rangka pengaman atas setiap pembiayaan (kredit) yang telah diberikan.
- 5) Melayani menerima tamu (calon nasabah) secara aktif yang memerlukan pelayanan jasa KSPPS.
- 6) Teknik Penghitungan Bagi Hasil

Dalam aplikasinya, mekanisme penghitungan bagi hasil dapat dilakukan dengan dua macam pendekatan, yaitu :

- a) Pendekatan *profit sharing* (bagi laba)

Profit sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba²⁶ *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan

²⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Ed. Revisi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, hlm. 195

(*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*).

Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan bersih tersebut. Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

b) Pendekatan *revenue sharing* (bagi pendapatan).

Revenue (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *out put* yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut.²⁷

Penghitungan menurut pendekatan ini adalah perhitungan laba didasarkan pada pendapatan yang

²⁷ Mohammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990, hlm 65

diperoleh dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan biaya usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Prinsip *revenue sharing* diterapkan berdasarkan pendapat dari Syafi'i yang mengatakan bahwa *mudharib* tidak boleh menggunakan harta *mudharabah* sebagai biaya baik dalam keadaan menetap maupun bepergian (diperjalanan) karena *mudharib* telah mendapatkan bagian keuntungan maka ia tidak berhak mendapatkan sesuatu (nafkah) dari harta itu yang pada akhirnya ia akan mendapat yang lebih besar dari bagian *shahibulmaal*. Sedangkan, untuk *profit sharing* diterapkan berdasarkan pendapat dari Abu hanifah, Malik, Zaidiyah yang mengatakan bahwa *mudharib* dapat membelanjakan harta *mudharabah* hanya bila perdagangannya itu diperjalanan saja baik itu berupa biaya makan, minum, pakaian dan sebagainya. Hambali mengatakan bahwa *mudharib* boleh menafkahkan sebagian dari harta *mudharabah* baik dalam keadaan menetap atau bepergian dengan izin *shahibul maal*, tetapi besarnya nafkah yang boleh

digunakan adalah nafkah yang telah dikenal (menurut kebiasaan) para pedagang dan tidak boros.²⁸

²⁸*Ibid*, hlm 90