

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) efektivitas merupakan istilah lain dari kata efektif, dalam bahasa Inggris kalimatnya yaitu “*effective*” yang bermakna pengaruh (ada efek) yang mengacu kepada sebuah keberhasilan (tentang suatu usaha atau tindakan) jika dipandang dari segi obat-obatan yaitu tingkat kemanjurannya.¹

Menurut Harbani Pasolong, efektivitas memiliki arti bahwa tujuan yang telah direncanakan sebelumnya dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan atau dengan kata lain sasaran tercapai dengan adanya proses kegiatan tersebut.²

Menurut Robbins, efektivitas adalah sebagai tingkat pencapaian organisasi dalam jangka pendek dan jangka panjang. Maksudnya adalah efektivitas merupakan suatu standar pengukuran untuk melihat tingkat keberhasilan suatu organisasi atau lembaga dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya.³

¹ “Kamus Besar Bahasa Indonesia” (Jakarta: Balai Pustaka, n.d.).

² Harbani Pasolong, *Teori Administrasi Publik*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 13.

³ Irawani Anis, Jaelan Usman dan Sitti, Efektivitas Program Pelayanan Kolaborasi Administrasi Kependudukan Di Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kabupaten Gowa, *Jurnal Unismuh*, Vol.2, No.3, Juni 2021, 1108.

Dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih strategi atau rencana yang tepat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan serta konsistensi kerja yang tinggi untuk mencapai tujuan tersebut.

2. Indikator Efektivitas

Beberapa indikator efektivitas disebutkan oleh Makmur antara lain :

1. Ketepatan perhitungan biaya. Merupakan perhitungan biaya atau anggaran yang tepat dengan membagi setiap kegiatan atau usaha dengan mempertimbangkan dengan biaya yang ada atau dimiliki organisasi. Untuk mengetahui seberapa efektif pembiayaan *murabahah* untuk mengembangkan bisnis usahanya, dapat melihat perhitungan biaya, yaitu perhitungan biaya yang rinci saat memberikan pembiayaan dan pertanggung jawaban atas penggunaan biaya.
2. Ketepatan berfikir. Berkaitan dengan cara orang-orang yang terlibat berfikir secara rasional, termasuk strategi, pengolahan dan keputusan yang harus diambil. Keefektifan akan dihasilkan dari ketepatan berpikir, sehingga kesuksesan yang diharapkan dalam kerja sama dapat memberikan hasil yang maksimal, seperti karyawan mengarahkan segenap kemampuan berpikir dalam memberikan pembiayaan serta adanya metode yang efektif dalam memberikan pembiayaan.

3. Ketepatan sasaran. Ketika program dibuat sesuai dengan tujuan, baik individu maupun organisasi harus memastikan bahwa sasaran tersebut sesuai dan sesuai dengan tujuan. Sasaran yang tepat harus ditetapkan secara individu atau organisasi, karena sasaran lebih bersifat operasional dan berorientasi pada jangka panjang dan pendek. Sebaliknya, sasaran yang tidak tepat akan menghambat pelaksanaan berbagai kegiatan. Pembiayaan diberikan dengan sasaran yang jelas dan adanya pencapaian jumlah anggota yang melakukan pembiayaan.
4. Ketepatan tujuan. Mampu mencapai tujuan adalah tanda organisasi yang efektif.⁴ Organisasi apapun bentuknya selalu berusaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan ini biasanya ditulis dalam dokumen yang berfungsi sebagai pedoman atau referensi untuk melakukan tugas organisasi. Dilihat bahwa pembiayaan yang diberikan sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai dan meningkatkan kepuasan masyarakat.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan non bank syariah,

⁴ Muhammad Sawir, *Birokrasi Pelayanan Publik, Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 127.

termasuk didalamnya adalah koperasi syariah. Koperasi syariah, memberikan pembiayaan berdasarkan nilai-nilai ekonomi Islam. Sebagai lembaga keuangan non bank syariah, koperasi syariah juga mempunyai visi dan orientasi yang sama untuk mencapai masalah dan falah, bukan hanya untuk koperasi syariah sendiri namun juga bagi anggotanya.

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang diberikan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan sendiri maupun dilakukan oleh orang lain.⁵ Menurut Pasal 1 Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/per/M.KUKMI/I/2007 Tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3KUM) Pola Syariah, Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain atau anggotanya yang membutuhkan pembiayaan untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembiayaan sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang di biyai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

2. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

⁵ Rachmadi Setiawan, "Results Sharing on Musyarakah and Mudharabah Financing in Sharia Bank According To Islamic Sharia," *Jurnal Margin* 2, no. 2 (2022): 133.

Pengertian *murabahah* secara bahasa adalah mengambil keuntungan yang disepakati. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* dalam istilah fiqh merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murabahah* tergolong dalam jenis jual beli *mutlhaq* dan juga termasuk dalam jual beli amanat. Disebut sebagai jual beli *muthlaq* karena yang menjadi objek akad adalah barang dan uang. Sementara itu, termasuk jual beli amanat karena dalam pelaksanaannya, penjual wajib secara jujur menginformasikan harga perolehan barang serta besaran keuntungan yang diambil pada saat akad berlangsung.

Selain itu, model transaksi *murabahah* sangat dibutuhkan oleh masyarakat, terutama bagi mereka yang tidak memiliki pengetahuan memadai tentang kualitas barang yang akan dibeli. Dalam situasi seperti ini, mereka membutuhkan bantuan dari pihak lain yang lebih memahami. Pihak yang dimintai bantuan tersebut akan membeli barang yang dimaksud lalu menjualnya kembali

dengan syarat menyampaikan secara transparan harga beli barang tersebut serta menambahkan margin keuntungan.⁶

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli, dimana penjual menyebutkan harga barang yang dibeli kepada pembeli dan kemudian menjual barang tersebut kepada pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan dalam jumlah tertentu.⁷

3. Landasan Hukum Murabahah

a. Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya :

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

(QS. Al-Baqarah 1 : 275).⁸

b. Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن

صهيب)

“Dari Suhaib ar Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan jual beli secara tangguh, muqaradah (mudharabah) dan mencampur gandum

⁶ Herlina dan Yuli Warnida, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bengkulu: CV Brimedia Global, 2024).

⁷ Elman Johari, Agnes Yolanda dan Mardian Suryaniar, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah* (Bengkulu: CV. Sinar Jaya Berseri, 2023), 18.

⁸ Qur'an Kemenag, “Al Qur'an Kemenag,” 24 April 2025, <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/2?from=275&to=275>.

dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (H.R. Ibn Majah dari Suhaib).

c. Fatwa DSN-MUI

Dalam hal *murabahah*, fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04 DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 menyatakan bahwa:

- 1) Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah:
 - a) Bank dan pelanggan harus melakukan akad *murabahah* tanpa riba.
 - b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e) Bank harus memberikan semua informasi yang berkaitan dengan pembelian, termasuk apakah pembelian dilakukan dengan hutang.
 - f) Selanjutnya, bank dapat menjual barang kepada nasabah dengan harga jual yang sama dengan harga beli dan keuntungan. Dalam hal ini, bank harus secara akurat memberi tahu nasabah harga barang dan biaya tambahan.

- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati dalam jangka waktu tertentu.
 - h) Bank dapat membuat perjanjian khusus dengan nasabah untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan perjanjian tersebut.
 - i) Jika bank ingin mewakili nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah :
- a) Seorang nasabah mengajukan pengajuan dan membuat perjanjian dengan bank untuk membeli suatu aset atau barang.
 - b) Jika bank menerima pengajuan tersebut, bank harus membeli aset tersebut secara sah dari pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah, dan nasabah harus menerima (membeli) aset tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati karena secara hukum. Kedua belah pihak kemudian harus menandatangani kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual ini, bank memiliki hak untuk meminta nasabah membayar uang muka saat mereka menandatangani kontrak awal pemesanan.

- e) Jika nasabah kemudian menolak untuk membeli barang tersebut, mereka harus membayar biaya yang telah dikeluarkan.
- f) Jika nilai uang muka kurang dan bank harus menanggung kerugian, bank dapat meminta sisa kerugian kepada nasabah.
- g) Dalam kontrak uang muka :
- Jika nasabah memilih untuk membeli barang tersebut, mereka hanya perlu membayar sisa harga;
 - Jika nasabah batal membeli, maka uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.⁹

4. Mekanisme Pemberian Pembiayaan

Mekanisme secara bahasa berasal dari bangsa Yunani “*Mechane*” yang berarti mesin, instrument, peralatan untuk menangani sebuah permasalahan dan kata lain untuk *mechos* yang berarti sebagai sarana dan cara atau proses untuk menjalankan sesuatu.

Sebelum pembiayaan diberikan calon anggota harus melalui beberapa mekanisme pemberian pembiayaan oleh pihak

⁹ Surayya Fadhilah Nasution, “Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia,” *Jurnal Ekonomi Islam* VI No 1 (2021), 136-138.

lembaga terkait. Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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 (bagi hasil). Adapun proses pembiayaan menurut Kasmir dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu :

1.) Tahap Persiapan Pembiayaan

Merupakan tahap awal yang bertujuan untuk saling bertukar informasi antara pihak lembaga dan calon anggota, khususnya bagi calon anggota yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan. Pada tahap ini, lembaga menjelaskan prosedur pengajuan pembiayaan beserta persyaratan yang harus dipenuhi. Setelah itu, calon anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh lembaga.

2.) Tahap Analisis Pembiayaan

Di tahap ini, lembaga melakukan penilaian secara menyeluruh terhadap usaha yang akan menerima pembiayaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut melalui analisis yang mendalam.

3.) Tahap Keputusan Pembiayaan

Berdasarkan hasil analisis dan evaluasi usaha, lembaga akan memutuskan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau

ditolak, setelah terlebih dahulu dilakukan pembahasan secara mendetail.

4.) Tahap Pelaksanaan Pembiayaan

Jika semua syarat telah dipenuhi oleh calon anggota, maka dilakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan antara pihak lembaga dan anggota sebagai bentuk realisasi pembiayaan.

5.) Tahap Administrasi

Pada tahap ini dilakukan pengarsipan atau pemberkasan dokumen pembiayaan, termasuk penyimpanan surat-surat yang terkait dengan jaminan atau agunan dari anggota.

6.) Tahap Supervisi atau Pengendalian Pembiayaan

Merupakan tahap akhir yang berfokus pada pengawasan jalannya usaha yang telah dibiayi. Tahap ini cukup menantang karena ada kemungkinan usaha mengalami penurunan atau kerugian. Oleh karena itu, lembaga perlu terus memantau dan memberikan arahan agar usaha tetap berjalan dan anggota dapat memenuhi kewajiban pengembalian pinjaman dengan baik.¹⁰

5. Rukun dan Syarat *Murabahah*

a) Rukun *Murabahah*

- Penjual (*ba'i*) adalah pihak bank atau BMT yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan melalui sistem pembayaran yang

¹⁰ Reza Adhitia, “Mekanisme Pembiayaan BSI OTO Pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram” (Universitas Islam Indonesia, 2022), 13-16.

ditanggungkan. Bank atau BMT biasanya membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah atas nama mereka sendiri, tetapi terkadang mereka menggunakan media akad wakalah untuk membeli barang, di mana nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama mereka.

- Pembeli (*musytari*) adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau BMT.
- Objek jual beli (*mabi'*) adalah barang yang sering digunakan dalam permohonan pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh bank atau BMT.
- *Sighat* atau ijab qabul.

b) Syarat *Murabahah*

- Penjual harus memberi tahu calon pembeli harga pokok, yang logis karena harga yang akan dibayar oleh pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal pembeli awal, bank, atau BMT.
- Akad pertama harus sah dan bebas riba.
- Akad kedua harus menjelaskan kepada pembeli apa yang rusak pada barang setelah pembelian.

- Penjual harus memberikan informasi kepada pembeli tentang semua hal yang terkait dengan pembelian, seperti apa yang harus dilakukan pembeli setelah pembelian.¹¹

C. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Dalam suatu usaha, pendapatan dapat berupa uang atau penghasilan. Dalam konteks pelaku usaha, pendapatan adalah aliran masuk uang atau nilai lain yang setara yang diterima oleh suatu perusahaan sebagai hasil dari kegiatan utamanya, yaitu menjual barang atau jasa. Pelaku ekonomi berharap siklus keuangan tidak stagnan dan terjamin sepenuhnya.

Pendapatan merupakan salah satu tujuan didirikannya sebuah usaha. Dengan adanya pendapatan itu berarti sebuah usaha masih berjalan dan layak untuk dipertahankan walaupun sebenarnya masih ada beberapa hal yang lain selain pendapatan yang bisa menjadi bahan pertimbangan untuk meneruskan sebuah usaha. Dengan memperhatikan jumlah pendapatan akan diketahui apakah suatu usaha mendapatkan untung atau rugi.

Pendapatan juga merupakan suatu konsep yang bersifat generik dan mencakupi semua pos dengan berbagai bentuk dan nama apapun, sehingga antara perusahaan dagang atau jasa bisa memiliki nama yang berbeda dalam pendefinisian pendapatan.

¹¹ Muhammadiyah Zulhamdi, "Implementasi Murabahah Pada Perbankan Syariah," *Jurnal Al-Hiwalah (Sharia Economic Law)* Volume. 1 (2022).

Dalam pengertian umum pendapatan adalah hasil pencaharian usaha. Menurut Budiono mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Sedangkan menurut Winardi pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari pada penggunaan faktor-faktor produksi.¹²

Menurut Alwi peningkatan pendapatan dapat terjadi ketika biaya menurun akibat lebih dominannya penggunaan pembiayaan jangka pendek dibandingkan pembiayaan jangka panjang. Sementara itu, Riyanto menyatakan bahwa peningkatan pendapatan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan penggunaan modal guna memperoleh keuntungan maksimal dalam jangka waktu tertentu. Dari kedua pandangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha dalam memanfaatkan seluruh modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu. Menurut klasifikasi yang ditetapkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), tingkat pendapatan masyarakat dibagi menjadi empat kelompok :

- 1.) Kelompok berpenghasilan rendah yaitu pendapatan rata-rata yang diterima dibawah Rp 1.500.000 perbulan.
- 2.) Kelompok berpenghasilan sedang yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp 1.500.000 – Rp 2.500.000 perbulan.

¹² Dwi Arini, Megasuciati dan Nike Ardiansyah, *Strategi Peningkatan Retribusi Daerah* (Kediri: CV Kreator Cerdas Indonesia, 2023), 10-12.

- 3.) Kelompok berpenghasilan tinggi yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp >2.500.000 – Rp 3.500.000 perbulan.
- 4.) Kelompok berpenghasilan sangat tinggi yaitu pendapatan rata-rata yang diterima lebih dari Rp 3.500.000 perbulan.¹³

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan

Pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik dari dalam usaha itu sendiri maupun dari lingkungan eksternal. Berikut adalah beberapa faktor utama yang mempengaruhi pendapatan :

a. Modal

Modal awal yang cukup memungkinkan untuk mengembangkan bisnisnya dengan lebih baik, seperti membeli peralatan, bahan baku atau melakukan ekspansi usaha. Selain itu, investasi yang tepat dalam inovasi dan teknologi dapat meningkatkan efisiensi produksi serta memperbesar keuntungan.

b. Strategi pemasaran dan penjualan

Pendapatan sangat bergantung pada strategi pemasaran yang diterapkan. Teknik pemasaran yang efektif, seperti digital marketing, branding dan promosi yang tepat sasaran dapat meningkatkan penjualan dan memperluas pasar sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan.

c. Efisiensi produksi dan manajemen

¹³ Muhammad Spto, Femmy dan Shirley, “Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado),” *Jurnal Ilmiah Society* 1, no. 1 (2021): 3.

Kemampuan dalam mengelola usaha dengan baik, termasuk manajemen operasional dan keuangan akan mempengaruhi pendapatan. Efisiensi dalam produksi dapat menekan biaya operasional sementara pengelolaan keuangan yang baik akan memastikan arus kas yang sehat.

d. Persaingan pasar

Tingkat persaingan dalam suatu industry mempengaruhi pendapatan. Jika persaingan tinggi harus memiliki strategi atau inovasi untuk tetap menarik pelanggan dan mempertahankan pendapatan.

e. Akses terhadap sumber daya dan teknologi

Pemanfaatan teknologi dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk sehingga mampu bersaing di pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Akses terhadap sumber daya seperti bahan baku berkualitas dan tenaga kerja yang terampil juga berkontribusi dalam peningkatan pendapatan.

f. Kondisi ekonomi dan kebijakan pemerintah

Faktor eksternal seperti inflasi, daya beli masyarakat, kebijakan perpajakan serta regulasi bisnis juga mempengaruhi pendapatan. Program bantuan pemerintah, subsidi atau kemudahan akses modal dapat mendukung pertumbuhan usaha dan meningkatkan pendapatan.

Dengan memahami faktor-faktor ini dapat mengembangkan strategi yang lebih baik untuk meningkatkan pendapatan dan mempertahankan keberlanjutan usahanya.¹⁴

3. Sumber-sumber Pendapatan

Sumber pendapatan dibagi menjadi tiga :

- a) Gaji atau upah, pendapatan yang diterima seseorang setelah bekerja dalam jangka waktu tertentu, biasanya satu bulan, tetapi juga ada juga gaji per hari dan per minggu.
- b) Pendapatan dari usaha sendiri, pendapatan yang diperoleh dengan mengurangi semua biaya produktif. Misalnya, pendapatan dari hasil jualan toko kelontong
- c) Dari pendapatan lain, biasanya pendapatan lain didapat di luar gaji dan usaha sendiri. Misalnya, hasil menyewakan mobil atau aset berharga lainnya.¹⁵

4. Indikator Peningkatan Pendapatan

Indikator-indikator peningkatan pendapatan menurut Fitroh meliputi antara lain :

- a) Penghasilan yang diterima perbulan, yaitu penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha atau upah oleh seseorang yang diterima setiap akhir bulan.

¹⁴ Moh. Ihsan, Marshaendro Purno, dkk, *Wirausaha Dalam Perekonomian* (Batam: CV Rey Media Grafika, 2025), 78-80.

¹⁵ Harnovinsah Ana Sopanah, Lawe Anasta, *Teori Akuntansi Konsep Dan Praktis* (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2023).

- b) Pekerjaan, yaitu pendapatan dapat diperoleh dari seseorang karena melakukan pekerjaan pasti mendapatkan penghasilan yang berbeda-beda sesuai profesinya.
- c) Beban keluarga yang ditanggung, yaitu pengeluaran pendapatan seseorang untuk kebutuhan keluarga dan kebutuhan sehari-hari.¹⁶

D. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Menurut Badan Pusat Statistik, usaha mikro merupakan usaha yang memiliki pekerja kurang dari 5 orang termasuk tambahan anggota keluarga yang tidak dibayar. Sedangkan menurut Bank Indonesia, usaha mikro merupakan usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Dimiliki oleh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana, lapangan usaha mudah untuk *exit* dan *entry*.¹⁷

2. Ciri-ciri Usaha Mikro

- 1) Modal usaha yang terbatas.

¹⁶ Nova Dwi Rizky, Astrid Aprica dan Pipit Novita, Pengaruh Digital Marketing dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM Kec. Natar Kab.Lampung Selatan), *Jurnal Poltekdedc*, Vol.3, No. 1, Maret 2024, 35.

¹⁷ Nurmalia Hasanah, Saparudin dan Indah, *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020). 21.

- 2) Tidak selalu memerlukan izin usaha formal, terutama jika skalanya kecil.
- 3) Pemilik usaha sering kali merangkap berbagai peran, mulai dari manajemen hingga operasional.
- 4) Produk yang dihasilkan biasanya dijual secara lokal.
- 5) Tidak memiliki struktur manajemen yang kompleks, keputusan usaha biasanya diambil langsung oleh pemilik.
- 6) Pengusaha atau sumber daya manusianya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD.
- 7) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4-5 orang.

3. Tantangan yang Dihadapi Usaha Mikro

1) Akses Modal

Banyak usaha mikro kesulitan mengakses pinjaman karena kurangnya agunan atau persyaratan administrasi yang sulit dipenuhi.

2) Infrastruktur dan Teknologi

Usaha mikro sering kali tidak memiliki akses ke teknologi canggih atau fasilitas produksi modern, sehingga mereka sulit untuk meningkatkan produktivitasnya.

3) Daya Saing

Dengan keterbatasan modal dan akses ke pasar yang lebih luas, usaha mikro sulit untuk bersaing dengan usaha yang lebih besar, terutama dalam hal harga dan kualitas produk.¹⁸

E. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal Wat Tamwil terdiri dari dua komponen, yakni *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* berfokus pada pengelolaan dana non-komersial seperti zakat, infak dan sedekah sementara *baitul tamwil* berperan dalam pengumpulan serta penyaluran dana yang bersifat komersial. BMT merupakan lembaga keuangan swasta yang seluruh modalnya berasal dari masyarakat tanpa adanya bantuan dana dari pemerintah. Oleh karena itu, posisinya sebanding dengan koperasi, namun dalam operasionalnya tetap berlandaskan prinsip-prinsip syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga yang memiliki orientasi sosial keagamaan dengan kegiatan utama berupa pengelolaan dan distribusi harta masyarakat sesuai dengan ajaran Al-Qur'an. Karena orientasinya yang bersifat sosial religious, lembaga ini tidak dapat dimanfaatkan semata-mata untuk kepentingan bisnis atau mencari keuntungan finansial. BMT

¹⁸ Asna Isyarotul, Ardha Ardhana, Sujito, *Legalitas Usaha Mikro Jadilah Usaha Mikro Yang Terfartar, Terpercaya Dan Tangguh!* (Malang: Media Nusa Creative, 2025). 28.

berlandaskan pada kegiatan ekonomi kerakyatan dengan asas “dari anggota, oleh anggota dan untuk anggota”.¹⁹

2. Peran dan Fungsi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Adapun beberapa peran BMT dalam kehidupan masyarakat antara lain :

- 1) Sebagai penggerak utama dalam aktivitas ekonomi dan sosial masyarakat luas.
- 2) Menjadi garda terdepan dalam penerapan sistem ekonomi Islam.
- 3) Berfungsi sebagai jembatan antara golongan kaya (*aghnia*) dan golongan kurang mampu (*dhu'afa*).
- 4) Menjadi sarana pendidikan nonformal dalam membentuk pola hidup yang penuh keberkahan, berlandaskan amal terbaik (*ahsanu 'amala*) serta menciptakan kedamaian (*salaam*) melalui komunikasi spriritual yang diwujudkan lewat dzikir *qalbiyah ilahiah*.

Berdasarkan ketentuan yang telah disebutkan, BMT memiliki peran penting dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat melalui penerapan prinsip-prinsip syariah dalam setiap kegiatannya. Selain berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan kesejahteraan, BMT juga berperan sebagai penghubung dalam kegiatan simpan pinjam yang dilakukan sesuai dengan nilai-nilai

¹⁹ Dwi Novita, *Hukum Lembaga Keuangan Syariah Bank Dan Non Bank* (Bengkulu: CV. Sinar jaya Berseri, 2024).

syariah. Dalam pelaksanaannya, aktivitas simpan pinjam yang difasilitasi oleh BMT dirancang untuk menghindarkan para pelakunya dari praktik-praktik yang dilarang dalam syariah seperti riba, gharar dan maisir. Hal ini sejalan dengan prinsip-prinsip muamalah Islam yang diterapkan BMT melalui beragam produk keuangan syariahnya.

Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, dalam masalah pembiayaan BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan. BMT memiliki beberapa fungsi diantaranya :

- 1) Sebagai penghimpun dan penyalur dana, BMT memanfaatkan dana yang disimpan oleh masyarakat agar memiliki nilai guna yang lebih tinggi, mempertemukan antara pihak yang memiliki dana berlebih dan yang membutuhkan dana.
- 2) Pencipta dan pemberi likuiditas dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- 3) Sebagai sumber penghasilan, BMT membuka peluang kerja dan memberikan penghasilan bagi para karyawannya.

- 4) Sebagai penyedia informasi, BMT memberikan edukasi dan informasi kepada masyarakat mengenai potensi keuntungan, risiko dan peluang yang terdapat dalam lembaga tersebut.
- 5) Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah, BMT menyediakan pembiayaan untuk pelaku usaha kecil, mikro, menengah serta koperasi dengan keunggulan tidak mensyaratkan jaminan yang memberatkan bagi UMKM.

Selain itu, BMT juga memiliki beberapa fungsi sosial dan ekonomi dalam masyarakat, di antaranya :

- 1) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik anggota, pengurus maupun pengelola agar menjadi pribadi yang profesional, amanah, sejahtera dan tangguh dalam menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisasi dan menggerakkan dana masyarakat agar dapat dimanfaatkan secara maksimal, baik dalam maupun diluar organisasi demi kepentingan bersama.
- 3) Menciptakan lapangan pekerjaan baru yang membantu mengurangi pengangguran.
- 4) Memperkuat serta meningkatkan mutu usaha dan daya saing produk anggota di pasar.²⁰

²⁰ Haniah Lubis, *Lembaga Keuangan Syariah* (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management, 2021).