

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Teori Pembiayaan

Teori Pembiayaan Produktif merupakan teori yang menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana yang ditujukan untuk mendukung aktivitas usaha yang menghasilkan nilai tambah. Dalam teori ini, pembiayaan diposisikan sebagai modal kerja atau modal investasi yang berfungsi menggerakkan faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, dan sarana produksi, sehingga proses produksi dapat berjalan secara optimal. Pembiayaan tidak dipandang sebagai dana konsumtif, melainkan sebagai instrumen ekonomi yang berperan dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja usaha, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan penerima pembiayaan

Muhammad Syafi'i Antonio (2001) dalam karyanya *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* menjelaskan bahwa pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah merupakan penyediaan dana yang diarahkan untuk mendukung kegiatan ekonomi riil dan usaha produktif. Pembiayaan berfungsi sebagai modal usaha yang memungkinkan pelaku usaha menambah faktor produksi, meningkatkan skala usaha, serta memperbaiki efisiensi proses produksi. Menurut Antonio, penggunaan pembiayaan secara produktif akan meningkatkan hasil usaha, sehingga memberikan dampak langsung terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan penerima pembiayaan.¹

Sejalan dengan pandangan tersebut, Kasmir (2014) dalam bukunya *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* menyatakan bahwa pembiayaan yang disalurkan kepada sektor produktif memiliki peran penting dalam meningkatkan kemampuan

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).

usaha nasabah. Tambahan modal yang diperoleh melalui pembiayaan memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas usaha, meningkatkan volume produksi, dan memperbaiki kualitas output. Dengan meningkatnya kinerja usaha dan hasil produksi, pendapatan yang diperoleh nasabah juga akan mengalami peningkatan. Pandangan ini menegaskan adanya hubungan positif antara pembiayaan produktif dan peningkatan pendapatan.²

Kedua pandangan ini sangat relevan dengan penelitian saya karena karakteristik pembiayaan Modal Pertanian Barokah (MPB) yang disalurkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Grogol Kediri merupakan pembiayaan yang bersifat produktif dan digunakan sebagai modal usaha pertanian oleh anggota. Pembiayaan MPB memberikan tambahan modal yang memungkinkan petani anggota untuk membeli input pertanian yang lebih berkualitas, meningkatkan intensitas dan skala usahatani, serta mengelola kegiatan pertanian secara lebih efisien. Peningkatan efisiensi dan produktivitas tersebut akan mendorong meningkatnya hasil usaha pertanian, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan penerimaan dan pendapatan petani. Dengan demikian, Teori Pembiayaan Produktif memberikan dasar yang kuat untuk menjelaskan peran pembiayaan MPB dalam meningkatkan pendapatan anggota BMT UGT Nusantara Capem Grogol Kediri.

2. *Baitul Maal Wattamwil (BMT)*

a. Pengertian *Baitul Maal Wattamwil (BMT)*

Lembaga Keuangan Non Bank yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) berfungsi sebagai pusat keuangan terpadu. Membangun perusahaan yang sukses dan melakukan investasi untuk meningkatkan ekonomi usaha mikro dan kecil adalah fungsi utamanya. Salah satu pendekatannya adalah

² Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014).

menawarkan dukungan keuangan untuk usaha ekonomi mereka dan mempromosikan kebiasaan menabung. BMT juga bertugas menghimpun dan menyalurkan zakat, infaq, dan sedekah, di antara dana sosial lainnya, sesuai dengan peraturan yang relevan.³

Ada dua peran utama BMT. Pertama, BMT merupakan alat distribusi dana keagamaan untuk zakat, sedekah, infaq, dan wakaf. Kedua, BMT memiliki tujuan yang sebanding dengan bank, yaitu melakukan investasi dengan tujuan menghasilkan keuntungan. Dengan demikian, BMT merupakan lembaga keuangan sekaligus lembaga ekonomi yang berlandaskan pada ajaran Islam.⁴

b. Fungsi dan Peran *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Fungsi utama Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) meliputi pengembangan potensi ekonomi anggota, peningkatan kualitas SDM agar lebih profesional dan islami, serta pengorganisasian masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan.⁵

Selain itu, BMT berperan dalam menyosialisasikan ekonomi Islam untuk menghindari praktik non-Islami, membina serta mendanai usaha kecil, mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir dengan layanan keuangan yang lebih baik, serta menjaga keadilan ekonomi melalui distribusi yang merata dan evaluasi pembiayaan yang tepat.⁶

3. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

³ Hertanto Widodo Ak, *Panduan Praktis Operasioanal Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, Cet.2 (Bandung: Mizan, 2000).

⁴ Soemitra Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet.4 (Jakarta: Kencana, 2014).

⁵ Soemitra Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ed. 1, Cet (Jakarta, 2010).

⁶ Nurul huda And Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Kencana, 2010).

Basu Swasta mendefinisikan pendapatan sebagai aktivitas yang dilakukan antar individu untuk menciptakan, mempererat, memantau, atau memelihara hubungan pertukaran yang memberikan manfaat bersama bagi semua pihak.⁷ Menurut Suroto yang sebagaimana dikutip oleh Indra bahwa pendapatan adalah penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang berguna untuk kehidupannya. Di sisi lain pendapatan menurut Antunio adalah pengurangan kewajiban selama periode tertentu, berdasarkan laporan laba rugi yang dihasilkan dari investasi halal dan keuntungan, misalnya dalam pengelolaan rekening investasi dengan tanggung jawab terbatas.⁸

Pendapatan adalah peningkatan modal yang dihasilkan dari penjualan produk perusahaan. Soekartawi menjelaskan bahwa pendapatan mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi, ketika pendapatan meningkat, tidak hanya jumlah barang yang dikonsumsi yang meningkat, namun kualitas barang tersebut juga seringkali menjadi masalah. Misalnya, sebelum pendapatan meningkat, kualitas beras yang dikonsumsi buruk, namun setelah pendapatan meningkat, kualitas beras yang dikonsumsi membaik.

Jika seseorang mempunyai keterampilan tertentu, misalnya melalui pekerjaan di bidang tertentu, lalu ingin mendapatkan penghasilan sebanyak mungkin dari pekerjaan tersebut. Apabila penghasilannya lebih rendah, berarti pekerjaannya tidak dimanfaatkan secara optimal. Karena unit bisnis hanya memberikan gaji berdasarkan kinerja atau produktivitas, potensi kerja

⁷ Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2014) .403

⁸ Indra Bastian, *Manajemen Keuangan Publik* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2021). 81-82

tidak dimanfaatkan secara maksimal.⁹

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

1) Produk

Produk merupakan nilai utama yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen. Produk yang berkualitas, inovatif, dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan akan lebih mudah diterima di pasar dan mampu meningkatkan penjualan.

Manajemen produk yang baik melibatkan aspek seperti desain, fitur, kualitas, dan daya tahan produk. Produk yang memiliki nilai lebih dibandingkan dengan kompetitor dapat menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, variasi produk juga berperan penting dalam menyesuaikan diri dengan preferensi pelanggan yang terus berubah.¹⁰

2) Harga

Harga adalah faktor penentu yang sangat berpengaruh terhadap daya beli konsumen dan keputusan pembelian. Harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi jumlah pembeli, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat mengurangi margin keuntungan dan membahayakan kelangsungan bisnis. Oleh karena itu, strategi penetapan harga yang tepat menjadi kunci untuk meningkatkan pendapatan.

3) Distribusi

⁹ Nur Hidayat Yusma Lukman Yasin, Muslihun, "Analisis Dampak Tingkat Pendapatan Dan Perilaku Konsumtif Terhadap Kesejahteraan Keluarga Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Az-Zahra : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 224, no. 11 (2019): 122.

¹⁰ Maria Martina Mboko, Henrikus Herdi, and Yoseph Darius Purnama Rangga, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Alok Maumere," *Populer: Jurnal Penelitian Mahasiswa* 2, no. 3 (2023): 69, <https://doi.org/10.58192/populer.v2i3.1194>.

Distribusi merupakan proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Semakin luas cakupan distribusi suatu produk, semakin besar peluang produk tersebut untuk dibeli oleh konsumen. Oleh karena itu, distribusi yang efektif sangat penting untuk meningkatkan volume penjualan dan pendapatan.

4) Promosi

Promosi merupakan kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk menarik minat konsumen terhadap suatu produk atau layanan. Melalui promosi, perusahaan dapat mengedukasi calon pelanggan mengenai manfaat produk, membangun kesadaran merek (brand awareness), serta mendorong keputusan pembelian.¹¹

5) Kondisi Ekonomi Makro

Selain faktor internal seperti produk, harga, distribusi, dan promosi, kondisi ekonomi makro juga memiliki pengaruh besar terhadap pendapatan. Beberapa indikator ekonomi yang berpengaruh terhadap pendapatan antara lain:

a) Inflasi

Kenaikan harga barang dan jasa yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya beli konsumen.

b) Tingkat Pengangguran

Jika tingkat pengangguran tinggi, daya beli masyarakat cenderung menurun, yang berdampak pada pendapatan perusahaan.

c) Kebijakan Pemerintah

¹¹ Muhammad Afif and Krisdianto Krisdianto, "Pengaruh Produk, Harga, Distribusi, Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sari Jaya Kharisma Abadi Di Jombang," *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis* 3, no. 1 (2020): 59, <https://doi.org/10.47201/jamin.v3i1.64>.

Regulasi, pajak, dan insentif dari pemerintah dapat mempengaruhi tingkat pendapatan suatu perusahaan atau individu.

6) Persaingan Pasar

Persaingan dalam industri juga merupakan faktor yang mempengaruhi pendapatan. Semakin ketat persaingan, semakin besar tantangan bagi perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasarnya. Perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami penurunan pendapatan akibat hilangnya pelanggan ke pesaing yang menawarkan produk atau layanan yang lebih baik.¹²

c. Jenis-Jenis Pendapatan

Berikut ini merupakan beberapa jenis pendapatan yang umum dikenal:

1) Pendapatan Aktif (*Active Income*)

Pendapatan aktif adalah jenis pendapatan yang diperoleh seseorang melalui keterlibatan langsung dalam suatu aktivitas ekonomi, seperti bekerja di perusahaan, menjalankan bisnis, atau memberikan jasa profesional. Sumber utama pendapatan aktif meliputi gaji, upah, bonus, komisi, dan honorarium. Jenis pendapatan ini bersifat langsung, artinya seseorang harus bekerja atau berkontribusi dalam suatu pekerjaan agar mendapatkan penghasilan.

2) Pendapatan Pasif (*Passive Income*)

Pendapatan pasif adalah pendapatan yang diperoleh tanpa keterlibatan aktif dalam proses penghasilannya. Artinya, seseorang tetap menerima penghasilan meskipun tidak secara langsung bekerja. Beberapa

¹² Jubaedi Osta Nababan, Benny, "Pengaruh Produk, Harga, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Distro Club Di Kota Bogor," *Economicus* 13, no. 2 (2020): 109–12, <https://doi.org/10.47860/economicus.v13i2.169>.

contoh pendapatan pasif adalah royalti dari hak cipta, pendapatan dari penyewaan properti, dividen saham, dan penghasilan dari bisnis yang dikelola oleh orang lain. Pendapatan pasif sering dianggap sebagai sumber penghasilan yang lebih stabil dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

3) Pendapatan Portofolio (*Portfolio Income*)

Pendapatan portofolio adalah pendapatan yang diperoleh dari investasi dalam berbagai instrumen keuangan seperti saham, obligasi, reksa dana, dan aset keuangan lainnya. Pendapatan ini berasal dari keuntungan modal (*capital gain*) yang didapat dari penjualan aset investasi dengan harga lebih tinggi dari harga belinya, serta dari dividen atau bunga yang diberikan oleh instrumen keuangan tertentu.¹³

4) Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*)

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama bisnis atau usaha yang dijalankan oleh perusahaan. Misalnya, dalam perusahaan manufaktur, pendapatan operasional berasal dari penjualan produk yang dihasilkan. Sedangkan dalam perusahaan jasa, pendapatan ini berasal dari layanan yang diberikan kepada pelanggan.

5) Pendapatan Non-Operasional (*Non-Operating Revenue*)

Pendapatan non-operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas di luar operasi utama perusahaan. Sumber pendapatan ini dapat berasal dari bunga bank, keuntungan dari investasi, penjualan aset yang tidak digunakan dalam operasi utama, atau kompensasi dari asuransi.¹⁴

¹³ Moch Riyan Kurniawan, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kecamatan Sukomanunggal Di Kota Surabaya," *Digilib Uinsa* (2022).

¹⁴ *Ibid*, 16-18