

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Syariah

1. Definisi Pembiayaan Syariah

Menurut Antonio, pembiayaan merupakan salah satu fungsi utama lembaga perbankan, yaitu penyediaan fasilitas dana yang diberikan kepada pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*) untuk memenuhi kebutuhan mereka. Dengan demikian, pembiayaan menjadi sarana penting dalam membantu individu atau pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas ekonomi.¹

Sementara itu, berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, yang dilakukan atas dasar persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain. Dalam hal ini, pihak yang menerima pembiayaan memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau sistem bagi hasil sesuai dengan prinsip syariah yang disepakati.

2. Tujuan Pembiayaan Syariah

Secara umum, pembiayaan syariah bertujuan untuk mendukung pengembangan modal usaha, menciptakan kesempatan kerja, serta

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 17.

meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan tetap berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan dapat diberikan dalam bentuk penyediaan dana maupun tagihan yang dipersamakan dengan dana, yang nilai transaksinya dinyatakan dalam satuan uang. Pelaksanaan pembiayaan didasarkan pada adanya kesepakatan antara lembaga keuangan syariah dan nasabah yang dituangkan dalam suatu akad atau perjanjian yang telah disetujui oleh kedua belah pihak.

Secara umum, tujuan pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tujuan pada tingkat mikro dan tujuan pada tingkat makro.²

a. Tujuan pembiayaan pada tingkat mikro

- 1) Meningkatkan taraf perekonomian masyarakat, yaitu dengan memberikan akses terhadap sumber pembiayaan sehingga masyarakat dapat mengembangkan kegiatan ekonomi yang berdampak pada peningkatan kesejahteraan.
- 2) Menyediakan tambahan modal usaha, sehingga pelaku usaha memperoleh dukungan dana untuk mengembangkan maupun mempertahankan keberlangsungan usahanya.
- 3) Meningkatkan produktivitas usaha, melalui pemanfaatan pembiayaan sebagai sumber modal yang dapat mendorong peningkatan kapasitas produksi maupun kualitas usaha.

² Putri Siti Alia Miranti, Yosy Arisandi, and Khozin Zaki, *Sistem Pembiayaan Bank Syariah Teori Implementasi Pembiayaan Kendaraan* (Cirebon: Lovrinz Publishing CV. Rin Media, 2025), 8.

- 4) Menciptakan lapangan kerja baru, karena adanya tambahan modal memungkinkan pelaku usaha memperluas usahanya sehingga kebutuhan akan tenaga kerja turut meningkat.
- 5) Mendorong pemerataan pendapatan, di mana berkembangnya usaha-usaha produktif akan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk memperoleh pendapatan melalui aktivitas ekonomi.

b. Tujuan pembiayaan pada tingkat makro

- 1) Mengoptimalkan pemanfaatan aset atau kekayaan, sehingga dana yang dimiliki dapat digunakan secara produktif untuk menghasilkan keuntungan dan memberikan nilai tambah bagi perekonomian.
- 2) Mengurangi risiko usaha, terutama risiko yang timbul akibat keterbatasan modal. Melalui pembiayaan, pelaku usaha memperoleh dukungan dana sehingga risiko terhambatnya kegiatan usaha dapat diminimalkan.
- 3) Menyalurkan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana, sehingga pembiayaan berfungsi sebagai perantara keuangan yang mendorong pemerataan distribusi dana serta meningkatkan aktivitas ekonomi secara keseluruhan.

3. Fungsi Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah memiliki berbagai fungsi yang tidak hanya memberikan manfaat bagi lembaga keuangan, tetapi juga bagi masyarakat dan perekonomian secara luas. Adapun fungsi-fungsi pembiayaan syariah meliputi:³

- a. Meningkatkan daya guna dana, yaitu dengan mengoptimalkan dana yang dihimpun dari masyarakat agar tidak menganggur, melainkan disalurkan kepada pihak yang membutuhkan untuk kegiatan usaha yang produktif dan memberikan manfaat ekonomi.
- b. Meningkatkan nilai guna barang, melalui pemberian pembiayaan kepada pelaku usaha sehingga mereka dapat mengolah bahan baku menjadi barang yang memiliki nilai tambah dan nilai ekonomis yang lebih tinggi.
- c. Mendorong peredaran uang, karena penyaluran pembiayaan kepada nasabah akan meningkatkan aktivitas transaksi keuangan dalam perekonomian, baik melalui sistem pembayaran maupun perputaran dana dalam dunia usaha.
- d. Meningkatkan semangat berusaha, sebab tersedianya akses pembiayaan memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk memperluas skala usahanya, meningkatkan produktivitas, serta mengatasi keterbatasan modal.

³ Putri Siti Alia Miranti, Yosy Arisandi, and Khozin Zaki, *Sistem Pembiayaan Bank Syariah Teori Implementasi Pembiayaan Kendaraan* (Cirebon: Lovrinz Publishing CV. Rin Media, 2025), 9.

- e. Mendukung stabilitas perekonomian, karena pembiayaan yang disalurkan secara produktif dapat membantu mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi tekanan inflasi, serta mendukung pelaksanaan pembangunan ekonomi.
 - f. Meningkatkan pendapatan nasional, melalui berkembangnya aktivitas usaha yang mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan produksi, serta memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.
 - g. Mendukung hubungan ekonomi internasional, karena pembiayaan dapat memfasilitasi kegiatan perdagangan dan investasi lintas negara sehingga memperkuat kerja sama ekonomi di tingkat internasional.
4. Prinsip Dasar Pembiayaan syariah

Menurut Arifin, terdapat beberapa prinsip dasar yang menjadi landasan dalam pembiayaan syariah, yaitu sebagai berikut:⁴

a. Larangan Riba

Riba merupakan tambahan atau kelebihan yang disyaratkan dalam transaksi pinjam-meminjam yang bersifat pasti dan mengikat di awal. Dalam pembiayaan syariah, praktik riba dilarang karena dianggap merugikan salah satu pihak dan tidak mencerminkan keadilan. Oleh karena itu, sistem pembiayaan syariah menggantikan

⁴ Muhammad Arifin Lubis, *Tata Kelola Keuangan Syariah: Strategi Dan Praktik Manajemen Yang Efektif* (Medan: UMSU Press, 2025), 7.

bunga dengan mekanisme bagi hasil atau margin yang disepakati bersama.

b. Larangan Gharar

Gharar adalah ketidakjelasan atau ketidakpastian dalam suatu transaksi, baik terkait objek, harga, maupun waktu penyerahan. Dalam pembiayaan syariah, setiap akad harus dilakukan secara jelas dan transparan agar tidak menimbulkan spekulasi atau potensi kerugian bagi salah satu pihak.

c. Prinsip Keadilan (Al-'Adl)

Prinsip keadilan menekankan bahwa setiap pihak dalam transaksi harus mendapatkan haknya secara proporsional. Pembagian keuntungan dan risiko dilakukan secara adil sesuai dengan kesepakatan, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi.

d. Larangan Maysir

Maysir adalah segala bentuk spekulasi atau aktivitas yang mengandung unsur perjudian, di mana keuntungan diperoleh secara tidak pasti dan bergantung pada keberuntungan semata. Dalam pembiayaan syariah, praktik ini dilarang karena bertentangan dengan prinsip keadilan dan kepastian dalam transaksi.

5. Indikator Pembiayaan

Menurut Kasmir, indikator pembiayaan dapat dilihat dari beberapa aspek berikut:

a. Kepercayaan (*Trust*)

Kepercayaan merupakan dasar utama dalam pemberian pembiayaan. Sebelum menyalurkan dana, lembaga keuangan syariah akan melakukan analisis terhadap calon nasabah untuk memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan dan kemauan dalam memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan akad yang telah disepakati. Kepercayaan tersebut dibangun berdasarkan penilaian terhadap karakter, kemampuan usaha, kondisi keuangan, serta prospek usaha nasabah. Dengan adanya kepercayaan, risiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalkan sehingga hubungan antara lembaga keuangan dan nasabah dapat berlangsung secara berkelanjutan.

b. Kesepakatan (*Agreement*)

Kesepakatan merupakan bentuk persetujuan antara lembaga keuangan syariah dan nasabah yang dituangkan dalam suatu akad pembiayaan. Akad tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jumlah pembiayaan, jangka waktu, mekanisme pembayaran, serta ketentuan lain yang telah disepakati bersama. Dalam pembiayaan syariah, akad memiliki kedudukan yang sangat penting karena menjadi dasar hukum pelaksanaan transaksi sekaligus menjamin bahwa transaksi dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

c. Jangka Waktu (*Time Period*)

Jangka waktu adalah periode yang telah ditetapkan bagi nasabah untuk melunasi pembiayaan yang diterimanya. Penentuan jangka waktu disesuaikan dengan jenis pembiayaan, kemampuan pembayaran nasabah, dan karakteristik usaha yang dibiayai. Secara umum, pembiayaan dapat dibedakan menjadi pembiayaan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Penetapan jangka waktu yang tepat akan membantu nasabah dalam mengelola arus kas usahanya sekaligus mengurangi risiko terjadinya gagal bayar.

d. Risiko (*Risk*)

Risiko merupakan kemungkinan terjadinya kerugian akibat ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan akad pembiayaan. Risiko dapat muncul karena berbagai faktor, baik yang berasal dari internal usaha, seperti penurunan penjualan dan kesalahan pengelolaan usaha, maupun faktor eksternal, seperti bencana alam, perubahan kondisi ekonomi, atau keadaan *force majeure*. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah perlu melakukan analisis pembiayaan secara cermat sebelum menyalurkan dana agar risiko yang mungkin timbul dapat diminimalkan.

e. Balas Jasa (*Return*)

Balas jasa merupakan imbalan yang diterima lembaga keuangan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Berbeda dengan sistem konvensional yang menggunakan bunga, pembiayaan syariah

menerapkan mekanisme imbalan yang disesuaikan dengan akad yang digunakan, seperti bagi hasil pada akad *mudharabah* dan *musyarakah* atau margin keuntungan pada akad *murabahah*. Penerapan balas jasa tersebut dilakukan berdasarkan prinsip keadilan, transparansi, dan kesepakatan bersama sehingga tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.

6. Jenis Akad Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan syariah, terdapat berbagai jenis akad yang digunakan sebagai dasar dalam pelaksanaan transaksi, yang masing-masing disesuaikan dengan tujuan dan kebutuhan pembiayaan. Secara umum, akad-akad tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:⁵

a. Akad Jual Beli

Akad jual beli merupakan bentuk pembiayaan yang didasarkan pada transaksi pertukaran barang. Salah satu bentuknya adalah *murabahah*, yaitu akad jual beli dengan penetapan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati, di mana lembaga keuangan terlebih dahulu membeli barang kemudian menjualnya kepada nasabah. Selain itu, terdapat akad *salam*, yaitu jual beli dengan pembayaran dilakukan di awal, sedangkan penyerahan barang dilakukan di kemudian hari, yang umumnya digunakan pada sektor pertanian. Selanjutnya, akad *istishna'* merupakan akad pemesanan

⁵ Abdul Roni et al., *Manajemen Pembiayaan Syariah Teori Dan Aplikasi Terkini* (Banten: PT. Sada Kurnia Pustaka, 2025).

barang dengan spesifikasi tertentu, di mana proses produksi dilakukan setelah adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.

b. Akad Bagi Hasil

Akad bagi hasil merupakan bentuk kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih. Dalam akad *mudharabah*, kerja sama dilakukan antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*), di mana keuntungan dibagi sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal sepanjang tidak disebabkan oleh kelalaian pengelola. Sementara itu, dalam akad *musyarakah*, masing-masing pihak memberikan kontribusi modal, dan pembagian keuntungan maupun kerugian dilakukan berdasarkan porsi kontribusi tersebut.

c. Akad Sewa (Ijarah)

Akad *ijarah* merupakan perjanjian pemanfaatan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan berupa sewa yang telah disepakati. Dalam perkembangannya, terdapat pula akad *ijarah muntahiyah bittamlik* (IMBT), yaitu akad sewa yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang kepada penyewa, biasanya melalui pembayaran secara bertahap.

d. Akad Pendukung

Selain akad utama, terdapat pula akad pendukung yang berfungsi melengkapi transaksi pembiayaan. Akad *wakalah* digunakan untuk pelimpahan wewenang dari satu pihak kepada pihak

lain. Akad *kafalah* merupakan bentuk penjaminan terhadap kewajiban pihak ketiga. Sementara itu, *hawalah* adalah akad pengalihan utang dari satu pihak ke pihak lain, dan *rahn* merupakan akad gadai yang menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas pembiayaan.

e. Akad *Tabarru'* (*Non-Profit*)

Akad *tabarru'* merupakan akad yang bersifat sosial dan tidak bertujuan mencari keuntungan. Salah satu bentuknya adalah *qard hasan*, yaitu pinjaman tanpa imbalan di mana penerima pinjaman hanya berkewajiban mengembalikan pokok pinjaman sesuai dengan jumlah yang diterima.

f. Akad *Rahn Tasjily*

Rahn Tasjily merupakan salah satu bentuk akad jaminan dalam sistem keuangan syariah di mana barang jaminan tetap berada di tangan nasabah (*rahn*), namun dokumen kepemilikan atau bukti legal atas barang tersebut diserahkan kepada pihak pemberi pembiayaan (*murtahin*) sebagai pegangan. Dengan demikian, nasabah tetap dapat memanfaatkan aset yang dijaminkan untuk kegiatan usaha selama masa pembiayaan berlangsung.

Dasar hukum akad *Rahn Tasjily* merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily*. Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa akad ini diperbolehkan karena memenuhi prinsip-prinsip syariah, yaitu adanya kejelasan objek jaminan, tidak

mengandung unsur gharar, dan tidak memberatkan salah satu pihak secara tidak adil.⁶

B. Pembiayaan Modal Usaha

1. Definisi Modal Usaha

Modal menurut KBBI adalah uang atau harta benda yang digunakan sebagai dasar untuk melakukan usaha guna menghasilkan keuntungan, serta segala sesuatu yang dapat dijadikan bekal dalam melakukan suatu kegiatan.⁷ Sedangkan Menurut Hidayati, modal merupakan salah satu faktor produksi yang memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat produktivitas atau output. Dalam perspektif makro, modal berperan sebagai pendorong utama dalam meningkatkan investasi, baik secara langsung pada proses produksi maupun pada penyediaan prasarana produksi, sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan hasil output secara keseluruhan.⁸

2. Tujuan Pembiayaan Modal Usaha

Pembiayaan modal usaha pada dasarnya diberikan oleh lembaga keuangan dengan beberapa tujuan pokok. Menurut Kasmir, secara umum tujuan pemberian pembiayaan atau kredit mencakup tiga hal utama, yaitu:⁹

⁶ Moh. Mufid, *Kaidah Fikih Ekonomi Dan Keuangan Kontemporer Pendekatan Tematis Dan Praktis*, 2nd ed. (Jakarta: KENCANA, 2026), 103.

⁷ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *Modal*, <https://kbbi.co.id/arti-kata/modal>, diakses pada April 9, 2026.

⁸ Filya Hidayati, *Kewirausahaan: Konsep Dan Teori* (Padang: CV. Gita Lentera, 2024), 48.

⁹ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, ed 2. (Jakarta: Salemba Empat, 2014).

- a. Mencari keuntungan (*profitability*), yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan tersebut, berupa margin, bagi hasil, atau balas jasa yang diterima lembaga keuangan sebagai imbalan atas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah, yaitu tujuan untuk membantu nasabah yang memerlukan tambahan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang dan tujuan usaha dapat tercapai secara optimal.
- c. Membantu pemerintah, yaitu semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat, maka semakin banyak pula peningkatan pembangunan di berbagai sektor, mengingat pembiayaan digunakan untuk keperluan peningkatan usaha yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan devisa negara.

Selain tujuan umum tersebut, dalam konteks lembaga keuangan syariah, pembiayaan modal usaha juga memiliki tujuan yang lebih spesifik, di antaranya:

- a. Peningkatan ekonomi umat, yaitu masyarakat yang tidak memiliki akses secara ekonomi diberikan akses melalui pembiayaan, sehingga dapat meningkatkan taraf hidupnya.

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, baik untuk usaha produksi, perdagangan, maupun investasi yang dilakukan oleh pengelola dana (*mudharib*).
- c. Meningkatkan produktivitas, yaitu memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan dan meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, yaitu dengan dibukanya sektor-sektor usaha baru melalui penambahan dana pembiayaan, sehingga sektor usaha tersebut dapat menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, yaitu masyarakat yang memiliki kelebihan dana menyalurkannya kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga terjadi pemerataan pendapatan.

3. Jenis-Jenis Modal Usaha

Modal dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis berdasarkan sumber, bentuk, kepemilikan, dan sifatnya, yaitu sebagai berikut:¹⁰

- a. Berdasarkan sumbernya, modal dibedakan menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri berasal dari pemilik usaha, seperti setoran pemilik, sedangkan modal asing diperoleh dari pihak luar, misalnya pinjaman dari lembaga keuangan maupun non-keuangan.
- b. Berdasarkan bentuknya, modal terbagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret berupa aset berwujud seperti mesin, gedung, kendaraan, dan peralatan, sedangkan modal abstrak

¹⁰ Filya Hidayati, *Kewirausahaan: Konsep Dan Teori* (Padang: CV. Gita Lentera, 2024), 50.

mencakup aset tidak berwujud seperti hak merek dan reputasi perusahaan.

- c. Berdasarkan kepemilikannya, modal dibedakan menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu merupakan milik perorangan, contohnya rumah pribadi yang disewakan, sedangkan modal masyarakat adalah modal yang dimanfaatkan untuk kepentingan umum, seperti rumah sakit, jalan, dan jembatan.
- d. Berdasarkan sifatnya, modal terbagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap digunakan dalam jangka panjang, seperti bangunan dan mesin, sedangkan modal lancar digunakan dalam kegiatan operasional sehari-hari, seperti bahan baku

4. Manfaat Pembiayaan Modal Usaha

Selain memiliki tujuan tertentu, pembiayaan modal usaha juga memberikan berbagai manfaat, baik bagi nasabah (mudharib), bagi lembaga keuangan itu sendiri, maupun bagi pemerintah dan masyarakat secara luas. Menurut Kasmir, manfaat pembiayaan dapat ditinjau dari beberapa sisi, yaitu:¹¹

a. Manfaat bagi nasabah

- 1) Meningkatkan usaha nasabah, yaitu dengan adanya pembiayaan yang diberikan, nasabah memiliki tambahan modal, baik untuk perluasan usaha maupun untuk peningkatan produksi.

¹¹ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*.

- 2) Memperbesar peluang berusaha, yaitu bagi nasabah yang memiliki modal terbatas, pembiayaan yang diberikan dapat digunakan untuk memperbesar volume usaha atau untuk memulai usaha baru.
- 3) Meningkatkan pendapatan, yaitu semakin besarnya modal yang diperoleh, maka kesempatan untuk meningkatkan pendapatan usaha juga semakin terbuka.

b. Manfaat bagi lembaga keuangan

- 1) Memperoleh pendapatan berupa margin, bagi hasil, atau balas jasa dari pembiayaan yang disalurkan.
- 2) Sebagai salah satu sarana dalam pemasaran produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan, sehingga dapat meningkatkan citra lembaga tersebut di mata masyarakat.
- 3) Membangun kepercayaan (*trust*) antara lembaga keuangan dan nasabah, sehingga hubungan kerja sama dapat terjalin secara berkelanjutan.

c. Manfaat bagi pemerintah

- 1) Sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi, karena semakin banyak pembiayaan yang disalurkan, semakin banyak pula sektor usaha yang bergerak, yang pada akhirnya berdampak pada pertumbuhan ekonomi secara nasional.

- 2) Meningkatkan pendapatan negara, baik dari pajak yang dibayarkan oleh lembaga keuangan maupun oleh pelaku usaha yang menerima pembiayaan.
- 3) Membuka kesempatan kerja, yaitu dengan berkembangnya sektor usaha melalui bantuan pembiayaan, maka penyerapan tenaga kerja juga semakin meningkat, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran.

d. Manfaat bagi masyarakat luas

- 1) Mengurangi tingkat pengangguran, karena berkembangnya usaha-usaha yang dibiayai membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar.
- 2) Melibatkan masyarakat yang bergerak di sektor informal, terutama pedagang kecil dan menengah, dalam suatu sistem pembiayaan yang lebih formal dan legal, sehingga dapat memberikan rasa aman dalam menjalankan usahanya.
- 3) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menyimpan dananya di lembaga keuangan, karena dana yang disimpan disalurkan secara produktif melalui pembiayaan.

5. Pembiayaan Modal Usaha Barokah

Modal Usaha Barokah (MUB) atau UGT MUB merupakan salah satu produk pembiayaan unggulan BMT UGT Nusantara, berupa fasilitas pembiayaan modal kerja yang dirancang khusus bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil, guna membantu pedagang dan pelaku

usaha dalam mengembangkan usahanya. Pembiayaan ini menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu akad *rahn tasjily* dengan jangka waktu pembiayaan hingga 60 bulan serta angsuran pokok dan bagi hasil/*margin* yang dibayarkan setiap bulan. Melalui skema tersebut, MUB memberikan manfaat berupa solusi pembiayaan modal usaha yang mudah dan adil, memungkinkan anggota berbagi risiko usaha dengan BMT sesuai pendapatan riil usaha, serta menjamin transaksi yang bebas dari riba dan unsur haram lainnya.¹²

C. Perkembangan Usaha

1. Definisi Perkembangan Usaha

Menurut Tahir dan Ramli pengembangan merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam ranah bisnis, pengembangan usaha diartikan sebagai serangkaian langkah strategis untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha melalui berbagai aspek, seperti peningkatan kualitas sumber daya manusia, inovasi produk, perluasan pasar, serta penguatan modal agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.¹³

Menurut Suryana, perkembangan usaha merupakan proses peningkatan kemampuan usaha yang ditandai dengan bertambahnya skala usaha, meningkatnya pendapatan, bertambahnya aset, serta meningkatnya

¹² BMT UGT Nusantara, *Pembiayaan*, <https://bmtugtnusantara.co.id/pembiayaan>.

¹³ Tahir and Ramli, *Etika Bisnis & Kewirausahaan*.

daya saing usaha di pasar.¹⁴ Sementara itu, menurut Tambunan, perkembangan usaha merupakan kondisi ketika suatu usaha mengalami pertumbuhan yang ditandai dengan meningkatnya kapasitas produksi, volume penjualan, keuntungan, dan kemampuan usaha dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya.¹⁵

2. Tujuan Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha merupakan upaya yang dilakukan secara terencana untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha agar mampu bertahan serta berkembang dalam menghadapi persaingan. Pengembangan usaha tidak hanya bertujuan meningkatkan keuntungan, tetapi juga memperkuat daya saing, memperluas pasar, serta menciptakan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Menurut Suryana, tujuan perkembangan usaha meliputi beberapa aspek sebagai berikut:¹⁶

a. Meningkatkan keuntungan usaha

Salah satu tujuan utama perkembangan usaha adalah memperoleh keuntungan yang lebih besar melalui peningkatan volume penjualan, efisiensi biaya operasional, serta pengelolaan usaha yang lebih efektif. Peningkatan keuntungan menunjukkan bahwa usaha mengalami pertumbuhan dan mampu memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha

¹⁴ Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 109.

¹⁵ Tulus T. H. Tambunan, *UMKM Di Indonesia* (Ghalia Indonesia, 2012), 56.

¹⁶ Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 98.

b. Memperluas skala usaha

Perkembangan usaha bertujuan memperbesar kapasitas usaha, baik melalui penambahan jenis produk, peningkatan jumlah produksi, maupun perluasan wilayah pemasaran. Dengan berkembangnya skala usaha, pelaku usaha memiliki peluang yang lebih besar untuk menjangkau konsumen baru dan meningkatkan daya saing.

c. Meningkatkan daya saing usaha

Pengembangan usaha juga bertujuan meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi persaingan melalui peningkatan kualitas produk, pelayanan, inovasi, dan efisiensi operasional. Daya saing yang baik akan membantu usaha mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah perubahan lingkungan bisnis.

d. Menciptakan kesempatan kerja

Perkembangan usaha yang ditandai dengan meningkatnya aktivitas produksi dan penjualan akan mendorong kebutuhan tenaga kerja. Dengan demikian, pengembangan usaha tidak hanya memberikan manfaat bagi pemilik usaha, tetapi juga berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

e. Menjaga keberlangsungan usaha

Tujuan lain dari perkembangan usaha adalah memastikan usaha mampu bertahan dalam jangka panjang. Hal tersebut dapat dicapai

melalui pengelolaan usaha yang baik, kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis, serta pemanfaatan sumber daya secara efektif dan efisien sehingga usaha tetap mampu berkembang secara berkelanjutan

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

Perkembangan suatu usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam (*internal*) maupun dari luar (*eksternal*) usaha. Menurut Suryana, keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan pelaku usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh ketersediaan sumber daya, kondisi lingkungan usaha, serta kemampuan dalam memanfaatkan peluang yang ada. Adapun faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan usaha antara lain sebagai berikut.¹⁷

a. Modal Usaha

Modal merupakan salah satu faktor utama dalam perkembangan usaha karena menjadi sumber pembiayaan bagi kegiatan operasional maupun pengembangan usaha. Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan pelaku usaha menambah persediaan barang, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pemasaran, serta memenuhi kebutuhan operasional lainnya. Sebaliknya, keterbatasan modal dapat menghambat perkembangan usaha karena pelaku usaha tidak mampu memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia.

¹⁷ Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 109.

b. Kualitas Sumber Daya Manusia

Kemampuan pemilik usaha dalam mengelola usaha menjadi faktor penting yang memengaruhi perkembangan usaha. Pengetahuan, keterampilan, pengalaman, dan kemampuan mengambil keputusan akan menentukan keberhasilan pelaku usaha dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis. Semakin baik kualitas sumber daya manusia, semakin besar peluang usaha untuk berkembang.

c. Pemasaran

Strategi pemasaran yang tepat akan membantu pelaku usaha memperluas jangkauan konsumen dan meningkatkan volume penjualan. Pengembangan usaha akan lebih mudah tercapai apabila pelaku usaha mampu memahami kebutuhan konsumen, menjaga kualitas produk, serta memanfaatkan berbagai media pemasaran secara efektif.

d. Inovasi

Inovasi merupakan kemampuan pelaku usaha dalam menciptakan pembaruan, baik pada produk, proses produksi, maupun strategi pemasaran. Inovasi yang dilakukan secara berkelanjutan akan meningkatkan daya saing usaha sehingga mampu bertahan dalam menghadapi perubahan kebutuhan pasar dan persaingan bisnis.

e. Akses terhadap Pembiayaan

Kemudahan memperoleh akses pembiayaan dari lembaga keuangan menjadi salah satu faktor yang mendukung perkembangan usaha. Melalui pembiayaan, pelaku usaha memperoleh tambahan modal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kapasitas usaha, memperbesar persediaan barang, maupun memperluas kegiatan usaha. Oleh karena itu, akses pembiayaan berperan penting dalam mendorong pertumbuhan usaha, khususnya bagi pelaku usaha mikro dan kecil yang memiliki keterbatasan modal.

4. Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha juga dapat dilihat dari beberapa aspek pendukung yang mencerminkan pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Indikator-indikator ini memberikan gambaran mengenai sejauh mana usaha mengalami perkembangan secara nyata, baik dari sisi operasional maupun *finansial*. Menurut Widaningsih dan Arianti, terdapat empat indikator utama yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu usaha, yaitu:¹⁸

a. Peningkatan keuntungan (*profit*)

Peningkatan keuntungan menunjukkan adanya pertumbuhan hasil usaha yang diperoleh, sebagai dampak dari pengelolaan yang semakin efektif, efisien, dan tepat sasaran. Keuntungan yang terus

¹⁸ Widaningsih and Arianti, *Aspek Hukum Kewirausahaan* (Malang: POLINEMA PRESS, 2018), 94.

meningkat dari periode ke periode mengindikasikan bahwa strategi usaha yang dijalankan, baik dari segi produksi, penjualan, maupun pengendalian biaya, telah berjalan dengan baik. Selain itu, peningkatan profit juga mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam membaca peluang pasar serta menyesuaikan produk atau layanan dengan kebutuhan konsumen, sehingga usaha tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang secara berkelanjutan.

b. Bertambahnya tenaga kerja

Bertambahnya tenaga kerja menggambarkan bahwa usaha mengalami perkembangan sehingga membutuhkan tambahan sumber daya manusia untuk mendukung aktivitas operasional yang semakin meningkat. Penambahan tenaga kerja biasanya terjadi seiring dengan bertambahnya volume produksi, perluasan jam operasional, atau bertambahnya lini usaha baru yang memerlukan pembagian tugas lebih spesifik. Indikator ini juga penting karena tidak hanya mencerminkan pertumbuhan internal usaha, tetapi juga memberikan dampak sosial berupa penyerapan tenaga kerja di lingkungan sekitar usaha tersebut beroperasi.

c. Perluasan skala usaha dan pasar

Perluasan skala usaha dan pasar ditandai dengan meningkatnya kapasitas produksi serta meluasnya jangkauan pemasaran ke wilayah atau segmen konsumen yang lebih luas. Perluasan ini dapat berupa penambahan jumlah cabang atau lokasi usaha, penambahan jenis

produk atau varian yang ditawarkan, maupun perluasan target pasar dari lokal menjadi regional. Semakin luas skala usaha dan jangkauan pasar yang dicapai, semakin besar pula peluang usaha tersebut untuk memperoleh pelanggan baru dan meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan.

d. Kemudahan akses terhadap sumber permodalan

Kemudahan akses terhadap sumber permodalan menunjukkan kemampuan usaha dalam memperoleh dan memanfaatkan sumber pembiayaan, baik dari lembaga keuangan maupun *non*-keuangan, guna mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha. Kemudahan ini dapat dilihat dari *track record* pembiayaan yang lancar, kepercayaan yang dibangun antara pelaku usaha dengan lembaga keuangan, serta kemampuan usaha dalam memenuhi persyaratan administratif pembiayaan. Semakin mudah suatu usaha mengakses permodalan, semakin besar pula fleksibilitas usaha tersebut dalam merespons peluang pengembangan, baik untuk menambah modal kerja maupun investasi jangka panjang.