

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) merupakan aktivitas penyediaan dana yang disalurkan oleh suatu pihak kepada pihak lainnya guna menunjang pelaksanaan investasi yang telah direncanakan, baik yang dijalankan secara perseorangan maupun melalui lembaga. Dengan demikian, pembiayaan dapat dipahami sebagai sejumlah dana yang dialokasikan untuk merealisasikan rencana investasi tertentu. Secara konseptual, istilah pembiayaan mengandung esensi kepercayaan. Dalam konteks ini, lembaga pembiayaan yang bertindak sebagai sahibul mal memberikan kepercayaan kepada pihak penerima dana untuk menjalankan amanah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan.²¹

Menurut Lukmanul Hakim, pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana atau tagihan yang nilainya dipersamakan dengan dana berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan dan pihak penerima pembiayaan. Dalam perjanjian tersebut, penerima pembiayaan berkewajiban mengembalikan dana atau tagihan yang diterimanya dalam jangka waktu yang telah ditentukan, disertai imbalan berupa *ujrah (fee)* atau sistem bagi hasil sesuai kesepakatan.²²

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan kegiatan penyediaan dana yang diberikan oleh pihak kreditur, dalam hal ini BMT, kepada pihak debitur untuk

²¹ Muhammad Anang Firmansyah, “*Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori Dan Praktek*” (2019).

²² Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan Syariah* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021), 111.

memenuhi kebutuhan usaha. Pihak debitur berkewajiban mengembalikan dana tersebut melalui pembayaran angsuran dalam jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Oleh karena itu, pembiayaan menjadi salah satu layanan yang banyak ditemukan pada lembaga keuangan, baik syariah maupun konvensional, khususnya pada lembaga keuangan syariah nonbank seperti BMT. Melalui pembiayaan tersebut, masyarakat dapat memperoleh bantuan permodalan guna mendukung dan mengembangkan usahanya.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Pembiayaan diberikan atas dasar keyakinan bahwa dana yang disalurkan kepada nasabah akan dikembalikan sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Sebelum pembiayaan disetujui, lembaga keuangan terlebih dahulu melakukan analisis dan penilaian secara menyeluruh terhadap kondisi nasabah, baik dari aspek internal maupun eksternal, guna memastikan kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

b. Kesepakatan merupakan adanya perjanjian atau akad yang disetujui oleh para pihak dalam proses pembiayaan. Perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak serta menjadi dasar dalam pelaksanaan transaksi pembiayaan.

c. Jangka Waktu

Setiap pembiayaan memiliki jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak pemberi dan penerima pembiayaan. Pengembalian dana dilakukan secara bertahap melalui angsuran sesuai jadwal yang telah ditentukan. Dalam keadaan tertentu, jangka waktu pembiayaan dapat

diperpanjang sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan kedua belah pihak.

d. Risiko

Adanya tenggang waktu dalam pembiayaan menimbulkan kemungkinan terjadinya risiko, seperti keterlambatan pembayaran atau bahkan gagal bayar. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan yang diberikan, semakin besar pula risiko yang harus ditanggung oleh lembaga pemberi pembiayaan. Risiko tersebut dapat disebabkan oleh faktor kesengajaan maupun faktor di luar kendali nasabah, seperti bencana alam atau kegagalan usaha.

e. BalasJasa

Balas jasa merupakan imbalan yang diberikan atas dana yang telah disalurkan. Pada sistem kredit konvensional, balas jasa umumnya berupa bunga, sedangkan dalam pembiayaan syariah imbalan diberikan dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan, atau ujah sesuai dengan akad yang digunakan.²³

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan bertujuan untuk memperluas kesempatan kerja serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Melalui pembiayaan, pelaku usaha dapat memperoleh dukungan modal untuk mengembangkan usahanya, sementara masyarakat yang membutuhkan dana juga dapat terbantu dalam memenuhi berbagai kebutuhan secara produktif.

Menurut Munadi Idris, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kategori, yaitu tujuan mikro dan tujuan makro.

Tujuan mikro pembiayaan meliputi:

- a. Meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat.

²³ Kasmir, Manajemen Perbankan (Jakarta: Rajawali Press, 2014). 84.

- b. Menyediakan dana yang dapat dimanfaatkan untuk Perkembangan usaha.
- c. Mendorong peningkatan produktivitas serta memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk meningkatkan hasil produksinya.
- d. Menciptakan dan memperluas peluang kerja bagi masyarakat.

Sementara itu, tujuan makro pembiayaan antara lain:

- a. Mengoptimalkan perolehan keuntungan atau laba.
- b. Meminimalkan risiko yang timbul akibat keterbatasan modal dalam menjalankan usaha.
- c. Mendorong pemanfaatan sumber daya ekonomi secara lebih efektif dan efisien.
- d. Menyalurkan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana (*surplus*) kepada pihak yang membutuhkan dana (*defisit*).²⁴

4. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan syariah, terdapat berbagai macam akad yang dijadikan sebagai landasan dalam pelaksanaan transaksi. Setiap akad memiliki karakteristik dan ketentuan yang berbeda serta diterapkan sesuai dengan tujuan, kebutuhan, dan jenis pembiayaan yang dilakukan. Secara umum, akad-akad dalam pembiayaan syariah dapat dikelompokkan ke dalam beberapa jenis sebagai berikut:²⁵

a. Akad Jual Beli

Akad jual beli merupakan salah satu bentuk pembiayaan dalam sistem syariah yang didasarkan pada transaksi pertukaran barang. Salah satu jenis akad yang paling banyak digunakan adalah *murabahah*, yaitu akad jual beli di mana lembaga keuangan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah,

²⁴ Idris, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, 3-4.

²⁵ Abdul Roni et al., Manajemen Pembiayaan Syariah Teori Dan Aplikasi Terkini (Banten: PT. Sada Kurnia Pustaka, 2025).

kemudian menjualnya kembali dengan harga pokok yang ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Selain murabahah, terdapat *akad salam*, yaitu akad jual beli dengan pembayaran dilakukan secara tunai di awal, sedangkan penyerahan barang dilakukan pada waktu yang telah disepakati di kemudian hari, sehingga akad ini umumnya diterapkan pada sektor pertanian. Adapun *akad istishna'* merupakan akad pemesanan barang atau produk dengan spesifikasi tertentu, di mana proses pembuatan atau produksi dilakukan setelah tercapainya kesepakatan antara pemesan dan pihak pembuat.

b. Akad Bagi Hasil

Akad bagi hasil merupakan bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan suatu usaha berdasarkan prinsip syariah. Salah satu bentuknya adalah *akad mudharabah*, yaitu kerja sama antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*), di mana keuntungan dibagikan sesuai nisbah yang telah disepakati, sedangkan kerugian menjadi tanggung jawab pemilik modal selama tidak disebabkan oleh kelalaian atau pelanggaran yang dilakukan oleh pengelola. Selain itu, terdapat akad *musyarakah*, yaitu kerja sama di mana setiap pihak sama-sama memberikan kontribusi modal untuk menjalankan usaha, sehingga pembagian keuntungan maupun kerugian dilakukan berdasarkan kesepakatan dan proporsi penyertaan modal masing-masing pihak.

c. Akad Sewa (*Ijarah*)

Akad *ijarah* merupakan akad yang mengatur pemanfaatan suatu barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan berupa *ujrah* (sewa) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam praktiknya, akad ini juga berkembang menjadi *ijarah muntahiyah bittamlik* (IMBT), yaitu akad sewa yang disertai dengan opsi perpindahan hak kepemilikan atas barang kepada penyewa setelah masa sewa berakhir. Peralihan kepemilikan tersebut

umumnya dilakukan melalui pembayaran secara bertahap atau sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam akad.

d. Akad Pendukung

Selain akad utama, dalam pembiayaan syariah juga terdapat akad-akad pelengkap yang berfungsi mendukung pelaksanaan transaksi. Salah satunya adalah akad *wakalah*, yaitu akad pemberian kuasa dari satu pihak kepada pihak lain untuk mewakili pelaksanaan suatu tindakan tertentu. Selanjutnya, akad *kafalah* merupakan akad penjaminan yang memberikan jaminan atas pemenuhan kewajiban pihak ketiga. Adapun akad *hawalah* adalah akad pengalihan kewajiban utang dari satu pihak kepada pihak lain yang bersedia menanggungnya. Sementara itu, akad *rahn* merupakan akad gadai yang menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas pembiayaan atau utang yang diterima oleh nasabah.

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

Akad *tabarru'* merupakan akad yang berorientasi pada tujuan sosial dan tolong-menolong, sehingga tidak dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan. Salah satu bentuk akad *tabarru'* adalah *qard hasan*, yaitu pinjaman kebajikan yang diberikan tanpa adanya imbalan atau tambahan. Dalam akad ini, pihak penerima pinjaman hanya berkewajiban mengembalikan pokok pinjaman sesuai dengan jumlah dana yang diterima pada waktu yang telah disepakati.

f. Akad *Rahn Tasjily*

Rahn Tasjily merupakan salah satu bentuk akad jaminan dalam pembiayaan syariah, di mana barang yang dijadikan jaminan tetap berada dalam penguasaan nasabah (*rahin*), sedangkan dokumen atau bukti kepemilikan atas barang tersebut diserahkan kepada pihak pemberi pembiayaan (*murtahin*) sebagai jaminan. Melalui mekanisme ini, nasabah tetap dapat menggunakan aset yang dijaminakan untuk menunjang aktivitas usahanya selama masa

pembiayaan, sementara pihak pemberi pembiayaan tetap memperoleh kepastian hukum melalui penguasaan dokumen kepemilikan aset tersebut.

B. Modal Usaha

1. Pengertian Modal Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), modal usaha merupakan sejumlah dana atau harta yang digunakan sebagai modal utama dalam menjalankan kegiatan usaha, seperti berdagang atau aktivitas ekonomi lainnya. Modal tersebut dapat berupa uang, barang, maupun aset lain yang dimanfaatkan untuk menghasilkan keuntungan atau meningkatkan nilai kekayaan.²⁶

Dalam menjalankan suatu usaha, modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena berperan sebagai penunjang utama kegiatan bisnis. Apabila memulai usaha dianalogikan seperti membangun sebuah rumah, maka modal dapat diibaratkan sebagai pondasi yang menentukan kekuatan bangunan tersebut. Semakin kokoh pondasi yang dibangun, semakin kuat pula rumah yang berdiri. Demikian pula dalam dunia usaha, keberadaan modal menjadi dasar yang menentukan keberlangsungan dan perkembangan usaha sejak awal didirikan.

Modal harus tersedia sebelum kegiatan usaha dilaksanakan karena menjadi salah satu faktor produksi yang mendukung operasional bisnis. Besar kecilnya modal yang dimiliki akan memengaruhi kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya, termasuk dalam meningkatkan kapasitas usaha dan memperoleh pendapatan yang lebih optimal.²⁷

²⁶ <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/modalusaha>. Diakses pada tanggal 10 juni pukul 09.08 wib

²⁷ Kartika Putri, dkk., *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development service Terhadap Perkembangan Usaha* (Studi Pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur).

Menurut Jacob Louis Meij, modal merupakan keseluruhan barang modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan dan dicatat pada sisi debit neraca keuangan. Barang modal tersebut meliputi berbagai aset, seperti mesin, peralatan, bangunan, serta sarana produksi lainnya yang dimanfaatkan untuk menunjang proses operasional perusahaan dalam menghasilkan pendapatan.²⁸

Jumlah modal yang diperlukan dalam suatu usaha berbeda-beda sesuai dengan karakteristik dan skala usaha yang dijalankan. Usaha mikro dan kecil umumnya membutuhkan modal yang lebih rendah dibandingkan usaha menengah maupun besar. Selain itu, lamanya proses produksi juga memengaruhi kebutuhan modal, karena semakin panjang waktu yang diperlukan untuk menghasilkan produk, semakin besar pula modal yang harus disediakan.

Secara umum, modal usaha dapat dipahami sebagai sejumlah dana, barang, atau aset yang digunakan sebagai dasar untuk menjalankan kegiatan bisnis, baik di bidang perdagangan maupun jasa. Modal tersebut dapat berupa uang tunai, peralatan produksi, maupun aset lainnya yang dimanfaatkan dalam proses menghasilkan barang atau jasa sehingga mampu memberikan keuntungan. Oleh karena itu, modal memiliki peran yang sangat penting sebagai penopang utama dalam mendirikan, mengelola, dan mengembangkan suatu usaha. Tanpa adanya modal yang memadai, kegiatan usaha akan sulit berjalan secara optimal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa modal merupakan faktor utama yang menjadi landasan dalam menjalankan serta mengembangkan suatu usaha.

²⁸ Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE, 2010), 18.

2. Sumber-Sumber Modal

Berdasarkan sumber perolehannya, modal dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut:²⁹

- a. Modal Sendiri Modal sendiri merupakan dana yang berasal dari pemilik usaha dan digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Sumber modal ini umumnya berasal dari penyertaan modal pemilik atau penerbitan saham yang dilakukan oleh perusahaan, baik melalui mekanisme tertutup maupun terbuka.
- b. Modal Asing (Pinjaman) Modal asing adalah dana yang diperoleh dari pihak di luar perusahaan dalam bentuk pinjaman yang digunakan untuk mendukung kegiatan usaha. Sumber modal pinjaman dapat berasal dari berbagai lembaga, antara lain:
 - 1) Pinjaman dari Bank, yaitu dana yang diperoleh dari bank pemerintah, bank swasta, maupun bank asing.
 - 2) Pinjaman dari Lembaga Keuangan, yaitu pembiayaan yang berasal dari lembaga keuangan nonbank, seperti BMT, Koprasi, Perusahaan modal ventura, dana pensiun, dan lembaga keuangan lainnya.

3. Jenis-Jenis Modal

Modal dalam suatu usaha dapat diklasifikasikan berdasarkan sumber, bentuk, kepemilikan, dan sifatnya. Adapun pengelompokan modal tersebut adalah sebagai berikut:³⁰

- a. Berdasarkan Sumbernya Berdasarkan sumber perolehannya, modal dibedakan menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri merupakan dana yang berasal

²⁹ Kasmir, Kewirausahawan, (Jakarta: Grafindo Persada, 2014), 95.

³⁰ Buchari Alma, Pengantar Bisnis (Bandung: Alfabeta, 2012), h.249.

dari pemilik perusahaan, seperti setoran modal yang diberikan oleh pemilik usaha. Sementara itu, modal asing adalah dana yang diperoleh dari pihak luar perusahaan, umumnya dalam bentuk pinjaman yang berasal dari lembaga keuangan maupun lembaga nonkeuangan.

- b. Berdasarkan Bentuknya Ditinjau dari bentuknya, modal terdiri atas modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret adalah modal yang berwujud dan dapat dilihat secara fisik, seperti mesin, bangunan, kendaraan, serta peralatan operasional. Sebaliknya, modal abstrak merupakan modal yang tidak berwujud, tetapi memiliki nilai ekonomi bagi perusahaan, seperti hak merek, hak paten, dan reputasi perusahaan.
- c. Berdasarkan Kepemilikannya Berdasarkan kepemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu adalah aset yang dimiliki oleh perseorangan dan dimanfaatkan untuk kegiatan usaha, misalnya rumah pribadi yang disewakan. Adapun modal masyarakat merupakan aset yang dimiliki secara bersama atau oleh lembaga tertentu dan dimanfaatkan untuk kepentingan umum, seperti rumah sakit, jalan raya, dan jembatan.
- d. Berdasarkan Sifatnya Berdasarkan sifat penggunaannya, modal dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah aset yang digunakan secara berulang dalam kegiatan usaha dan tidak habis dalam satu kali proses produksi, seperti gedung, mesin, dan peralatan. Sementara itu, modal lancar merupakan modal yang habis digunakan dalam satu siklus produksi, misalnya bahan baku yang diolah menjadi produk.

C. Perkembangan Usaha Mikro

1. Pengertian Perkembangan

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002, Perkembangan merupakan aktivitas dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang dilakukan dengan memanfaatkan teori serta kaidah ilmiah yang telah terbukti kebenarannya guna meningkatkan fungsi, manfaat, dan penerapan ilmu pengetahuan maupun teknologi yang sudah ada, atau untuk menciptakan teknologi baru. Secara umum, Perkembangan diartikan sebagai suatu proses pertumbuhan dan perubahan yang berlangsung secara bertahap serta berkelanjutan (evolution).

Pada dasarnya, Perkembangan merupakan suatu usaha pendidikan, baik formal maupun nonformal, yang dilakukan secara sadar, terencana, terarah, sistematis, dan bertanggung jawab untuk memperkenalkan, membina, serta mengembangkan kepribadian, pengetahuan, dan keterampilan seseorang sesuai dengan bakat, minat, serta kemampuannya. Upaya tersebut bertujuan agar individu mampu meningkatkan dan mengembangkan dirinya secara mandiri sehingga tercapai kualitas diri, martabat, dan kemampuan manusia yang optimal. Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa Perkembangan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan terencana untuk memperbaiki atau menciptakan sesuatu agar menjadi lebih bermanfaat serta mampu meningkatkan kualitas ke arah yang lebih baik.³¹

³¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Perkembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, Pasal 1 ayat (5).

2. Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha merupakan proses peningkatan dan penyempurnaan suatu usaha secara berkelanjutan agar mampu tumbuh, berkembang, serta mencapai tingkat keberhasilan yang lebih optimal.³² Tujuan perkembangan usaha adalah mendorong pertumbuhan usaha dari skala kecil menjadi usaha yang lebih besar dan berdaya saing. Proses tersebut ditandai dengan peningkatan pada aspek keuangan, produktivitas, serta kapasitas operasional, yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memperbaiki kinerja dan memanfaatkan peluang pasar secara optimal.

Selain itu, perkembangan usaha merupakan proses yang berlangsung secara berkelanjutan melalui pengelolaan usaha yang efektif, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta penerapan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan. Bagi Usaha Mikro, perkembangan usaha memiliki peran penting untuk meningkatkan daya tahan, memperkuat daya saing, dan mendorong pertumbuhan usaha secara berkesinambungan. Dengan demikian, perkembangan usaha tidak hanya diukur dari besarnya skala usaha, tetapi juga dari kemampuan usaha untuk bertahan, beradaptasi, dan terus berkembang dalam berbagai kondisi.³³

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha mikro, kecil dapat diukur melalui peningkatan omzet penjualan. Indikator perkembangan usaha sebaiknya menggunakan parameter yang jelas dan dapat diukur sehingga tidak bersifat subjektif serta dapat dipertanggungjawabkan. Semakin nyata dan terukur indikator yang

³² Zandra Dwanita Widodo et al., *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2022), 109.

³³ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2016), 66.

digunakan, semakin mudah pula bagi berbagai pihak untuk memahami dan menilai keberhasilan yang telah dicapai.

Selain itu, beberapa peneliti seperti Kim dan Choi (1994), Lee dan Miller (1996), Lou (1999), Miles dkk. (2000), serta Hadjimanolis (2000) menyatakan bahwa perkembangan usaha dapat diukur melalui peningkatan:

a. Peningkatan Pendapatan

Merupakan peningkatan jumlah pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dijalankan, baik yang berasal dari penjualan produk maupun jasa sebagai hasil operasional usaha.

b. Peningkatan Penjualan

Merupakan kemampuan suatu usaha dalam meningkatkan hasil penjualannya yang berpengaruh terhadap kinerja keuangan usaha. Ketika penjualan mengalami peningkatan, pelaku usaha cenderung membutuhkan tambahan pembiayaan untuk memperbesar kapasitas produksi sehingga dapat mendukung peningkatan penjualan yang lebih tinggi.

c. Bertambahnya Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang meningkat menunjukkan bahwa usaha telah mengalami perkembangan yang ditandai dengan meningkatnya aktivitas operasional, sehingga diperlukan penambahan sumber daya manusia untuk mendukung kelancaran dan efektivitas kegiatan usaha.

d. Peningkatan Aset

Merupakan bertambahnya jumlah aset atau kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usaha, baik dalam bentuk dana, bangunan, peralatan usaha, Semakin besar aset yang dimiliki,

semakin besar pula peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan dan memperluas usahanya.³⁴

D. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Berdasarkan berbagai pendapat yang dikemukakan oleh para ahli, ketentuan peraturan perundang-undangan, serta lembaga pemerintah, terdapat beberapa pengertian mengenai usaha mikro yang dapat dijadikan sebagai landasan dalam memahami karakteristik dan ruang lingkup usaha mikro, antara lain sebagai berikut:

1. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan. Adapun kriteria usaha mikro ditetapkan berdasarkan modal usaha paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).³⁵
2. Berdasarkan Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik orang

³⁴ Muhammad Sholeh, *Upaya Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008, hlm.26

³⁵ Pemerintah Indonesia, “Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah,” no. 086507 (2021): 1–121.

perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut, kriteria usaha mikro meliputi kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

3. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro didefinisikan berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki sebagai salah satu indikator dalam mengklasifikasikan skala usaha.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif berskala kecil yang dimiliki oleh perorangan dengan karakteristik tertentu, baik ditinjau dari aspek kekayaan, omzet, maupun jumlah tenaga kerja. Adapun tujuan pengembangan usaha mikro adalah meningkatkan kemampuan usaha agar dapat tumbuh dan berkembang sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap pembangunan perekonomian nasional yang berlandaskan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Adapun Tujuan daripada usaha mikro adalah mendorong pertumbuhan dan pengembangan usaha agar mampu meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha sekaligus berkontribusi dalam pembangunan perekonomian nasional yang berlandaskan demokrasi ekonomi serta prinsip keadilan. Selain itu, usaha mikro juga memiliki visi dan misi untuk mendukung peningkatan taraf hidup masyarakat melalui pengentasan kemiskinan, serta memperluas kesempatan kerja dan peluang berusaha sehingga

dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, khususnya kelompok berpenghasilan rendah.³⁶

2. Ciri-ciri Usaha Mikro

Secara umum, usaha mikro memiliki karakteristik tertentu yang menjadi pembeda dengan jenis usaha lainnya. Karakteristik tersebut mencerminkan skala usaha yang masih relatif kecil, baik dari segi modal, pengelolaan, aset, maupun cakupan pemasarannya. Adapun ciri-ciri usaha mikro dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Modal usaha umumnya berasal dari dana pribadi atau modal yang dimiliki sendiri.
- b. Pengelolaan usaha dilakukan secara mandiri oleh pemilik tanpa melibatkan sistem manajemen yang kompleks.
- c. Jenis barang atau produk yang dipasarkan bersifat fleksibel dan dapat berubah sesuai dengan kebutuhan maupun permintaan pasar pada periode tertentu.
- d. Lokasi usaha tidak selalu permanen sehingga dapat berpindah atau berubah sesuai dengan kondisi usaha.
- e. Pengelolaan administrasi keuangan masih sederhana, bahkan sebagian besar pelaku usaha belum memisahkan antara keuangan pribadi atau keluarga dengan keuangan usaha. Selain itu, kemampuan kewirausahaan yang dimiliki juga masih relatif terbatas.
- f. Tingkat pendidikan pelaku usaha pada umumnya masih tergolong rendah.
- g. Sebagian besar usaha mikro belum memiliki akses terhadap layanan perbankan, meskipun sebagian di antaranya telah

³⁶ http://menkokesra.go.id/Hasil_Rakor_Tingkat_Menteri_SNPk_dan_Penanggulangan_Kemiskinan_melalui_Pemberdayaan_Masyarakat diakses tgl 21 Juli 2026

memanfaatkan lembaga keuangan nonbank sebagai sumber pembiayaan.

- h. Pada umumnya pelaku usaha belum memiliki izin usaha maupun dokumen legalitas lainnya, termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- i. Jangkauan pemasaran usaha masih terbatas pada wilayah lokal atau lingkungan sekitar.
- j. Aset yang dimiliki relatif kecil sehingga kapasitas usahanya masih terbatas.
- k. Jenis usaha yang dijalankan umumnya berupa usaha perdagangan, seperti pedagang kaki lima, pedagang pasar, dan usaha sejenis lainnya.
- l. Selain bergerak di bidang perdagangan, usaha mikro juga banyak bergerak di sektor jasa, seperti bengkel, salon kecantikan, jasa ojek, serta usaha penjahitan atau konveksi.
- m. Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan relatif sedikit dan disesuaikan dengan skala usaha yang dijalankan.³⁷

3. Peran dan Fungsi Usaha Mikro

Adapun peran dan fungsi usaha mikro dalam mendukung pembangunan ekonomi adalah sebagai berikut:

a. Penyerapan Tenaga Kerja

Usaha mikro berperan sebagai salah satu penyedia lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Keberadaan usaha mikro mampu menyerap tenaga kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran serta meningkatkan produktivitas masyarakat

³⁷ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2010), Cet. ke-1, h. 274.

melalui kegiatan ekonomi yang menghasilkan barang maupun jasa.³⁸

b. Meningkatkan Nilai Tambah Produk Daerah

Usaha mikro berperan dalam mengolah potensi sumber daya alam dan potensi lokal menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi. Melalui proses tersebut, produk unggulan daerah menjadi lebih bernilai, memiliki daya saing, serta mampu meningkatkan perekonomian daerah.³⁹

c. Pemerataan Pendapatan

Penyebaran usaha mikro yang luas di berbagai wilayah memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk memperoleh pekerjaan dan pendapatan. Kondisi tersebut berkontribusi terhadap pemerataan distribusi pendapatan sekaligus mengurangi kesenjangan ekonomi antar masyarakat.

d. Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat

Keberadaan usaha mikro dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Dengan bertambahnya kesempatan berusaha, masyarakat memiliki kemampuan yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhan hidup serta meningkatkan kualitas hidup keluarganya.⁴⁰

³⁸ Avrilla Kuswardani, Lathifah Dinar, dan Muhammad Faqih Zamani, "Peran UMKM Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Bogor: Solusi Untuk Mengurangi Pengangguran," *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi* 4, no. 1 (2024): 1616–1622.

³⁹ Ni Putu Ayu Sintiawati dan Ida Bagus Putu Purbhadharmaja, "Analisis Pengaruh Tenaga Kerja, Modal, Harga, dan Teknologi terhadap Pendapatan UMKM di Kota Denpasar," *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 13, no. 4 (2024).

⁴⁰ Cika Aulia dkk., "Peran UMKM dalam Pengentasan Kemiskinan dan Pemerataan Pendapatan di Indonesia," *Jurnal Penelitian Multidisiplin Terpadu* 2, no. 4 (2024).

E. *Baitul Mal Wat Tamwil*

1. Pengertian *Baitul Mal wat Tamwil*

Baitul Mal wat Tamwil secara etimologis berasal dari kata *bait* (*bayt*) yang berarti rumah dan *maal* yang berarti harta. Dalam pelaksanaannya, BMT memiliki fungsi sebagai lembaga yang menerima, mengelola, dan menyalurkan dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf sesuai dengan ketentuan syariah serta amanah yang diberikan oleh masyarakat. Fungsi ini dikenal sebagai *baitul maal*, yaitu bagian yang berorientasi pada kegiatan sosial dan kesejahteraan umat. Selain itu, terdapat fungsi *baitut tamwil* yang berarti rumah Perkembangan harta. Fungsi ini berperan dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan kegiatan investasi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro dan kecil. Melalui kegiatan penghimpunan dana, tabungan, serta pembiayaan usaha berbasis syariah, BMT membantu masyarakat memperoleh tambahan modal usaha guna menunjang perkembangan kegiatan ekonominya.

Dengan demikian, BMT tidak hanya berfungsi sebagai lembaga sosial yang mengelola dana umat, tetapi juga sebagai lembaga keuangan syariah yang berupaya memberdayakan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan dan investasi sesuai prinsip-prinsip hukum Islam. Kehadiran BMT di tengah masyarakat diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi, terutama bagi pelaku usaha kecil dan menengah yang membutuhkan akses pembiayaan yang mudah dan sesuai syariah.⁴¹

⁴¹ Iryanto Irvan Jaya Rifka Alkhilyatul Ma'rifat, I Made Suraharta, *Rekonstruksi BMT Sebagai Lembaga Keuangan Alternatif*, vol. 2, 2024.

2. Fungsi Baitul Mal wat Tamwil

Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Baitul Maal Wattamwil memiliki beberapa fungsi, yaitu:

1. Menghimpun dan menyalurkan dana. Dana yang disimpan di BMT dapat dimanfaatkan secara lebih optimal sehingga menciptakan unit surplus (pihak yang memiliki kelebihan dana) dan unit defisit (pihak yang membutuhkan dana).
2. Sebagai pencipta dan penyedia likuiditas, yaitu menyediakan alat pembayaran yang sah sehingga lembaga maupun individu mampu memenuhi kewajibannya.
3. Menjadi sumber pendapatan dengan membuka lapangan pekerjaan serta memberikan penghasilan bagi para pegawainya.
4. Memberikan informasi kepada masyarakat terkait risiko, keuntungan, serta peluang yang terdapat pada lembaga tersebut.
5. Berperan sebagai lembaga keuangan mikro yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

3. Peran Baitul Mal wat Tamwil

Baitul Maal Wattamwil memiliki beberapa Peran, yaitu:

1. Menghindarkan masyarakat dari praktik ekonomi yang tidak sesuai dengan prinsip Islam. BMT secara aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat mengenai pentingnya penerapan sistem ekonomi Islam. Upaya tersebut dapat dilakukan melalui pelatihan tentang tata cara transaksi yang sesuai syariah, seperti adanya bukti

transaksi, larangan berbuat curang dalam timbangan, bersikap jujur kepada konsumen, dan lain sebagainya.

2. Melaksanakan pembinaan serta pendanaan bagi usaha kecil. BMT perlu berperan aktif sebagai lembaga keuangan mikro melalui kegiatan pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha para nasabah.
3. Mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap rentenir. Ketergantungan tersebut muncul karena rentenir dianggap mampu menyediakan dana secara cepat sesuai kebutuhan masyarakat. Oleh sebab itu, BMT harus memberikan pelayanan yang lebih baik, seperti ketersediaan dana setiap saat, proses birokrasi yang mudah dan sederhana, serta pelayanan lainnya yang memudahkan masyarakat.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat melalui distribusi yang merata. Sebagai lembaga yang berhubungan langsung dengan masyarakat yang beragam, BMT dituntut tidak hanya meningkatkan kondisi keuangan dan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga mampu bersikap bijaksana. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi untuk menentukan skala prioritas, misalnya dalam pembiayaan BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah berdasarkan golongan nasabah maupun jenis pembiayaan yang diberikan.⁴²

⁴² Jauhari and Angraini, "Peran Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Darussalam Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Di Pasar Simpang Sungki Kecamatan Kertapati Palembang."

4. Prodak-Prodak *Baitul Mal wat Tamwil*

Baitul Maal Wattamwil memiliki berbagai produk, Produk-produk tersebut secara umum dibagi menjadi produk simpanan dan produk pembiayaan.

1. Produk Simpanan

Produk simpanan merupakan layanan penghimpunan dana dari anggota maupun masyarakat yang dikelola berdasarkan prinsip syariah.

a) Tabungan Umum Syariah

Tabungan yang dapat digunakan untuk kebutuhan transaksi sehari-hari dengan sistem bagi hasil sesuai prinsip syariah.

b) Tabungan Pendidikan

Tabungan yang ditujukan untuk membantu perencanaan biaya pendidikan di masa mendatang.

c) Tabungan Haji dan Umrah

Produk simpanan yang bertujuan membantu anggota mempersiapkan biaya ibadah haji maupun umrah secara bertahap.

d) Tabungan Qurban dan Aqiqah

Tabungan yang digunakan untuk mempersiapkan dana pelaksanaan ibadah qurban dan aqiqah.

e) Deposito Syariah

Simpanan berjangka dengan akad syariah yang memberikan bagi hasil kepada anggota sesuai jangka waktu yang disepakati.

2. Produk pembiayaan

Produk pembiayaan merupakan penyaluran dana kepada anggota untuk kebutuhan usaha maupun konsumtif berdasarkan akad syariah.

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan jual beli dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan anggota kemudian menjualnya kembali dengan tambahan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.

b) Pembiayaan *Mudharabah*

Kerja sama usaha antara BMT sebagai pemilik modal dengan anggota sebagai pengelola usaha, sedangkan keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah ditentukan.

c) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan berbentuk kerja sama antara BMT dan anggota dimana kedua pihak sama-sama menyertakan modal dalam suatu usaha.

Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan dalam bentuk sewa guna usaha atas barang atau jasa dengan pembayaran sesuai kesepakatan.

d) Pembiayaan *Rahn*

Rahn adalah akad gadai dalam sistem keuangan syariah, yaitu menahan suatu barang milik nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan atau utang yang diterima. Barang yang dijadikan jaminan tetap menjadi milik nasabah, namun pihak pemberi pembiayaan berhak menahannya sampai utang tersebut dilunasi.

3. Produk Layanan Sosial

Selain fungsi bisnis, BMT juga menjalankan fungsi sosial melalui pengelolaan dana umat.

a) Pengelolaan Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS)

BMT menghimpun dan menyalurkan dana sosial kepada masyarakat yang membutuhkan sesuai prinsip syariah.

b) Dana Kebajikan Umat

- c) Dana sosial yang digunakan untuk membantu anggota atau masyarakat dalam kegiatan sosial dan kemanusiaan.⁴³

⁴³ BMT UGT Nusantara <https://bmtugtnusantara.co.id/pembiayaan> diakses pada Senin, 14 Mei 2026