

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu**

Adapun sebagai bahan rujukan bagi penulis dan untuk mendukung kevalidan dari skripsi ini, maka penulis sampaikan beberapa karya yang mungkin berkenaan.

Ernawati (2012) hasil penelitiannya bahwa adanya Pembiayaan dengan sistem *mudharabah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur.

Wardani (2012) hasil penelitiannya adalah Dalam pembiayaan *Mudharabah* , nasabah begitu terbantu dalam menjalankan usaha yang di jalannya. Hal ini salah satunya dibuktikan dengan semakin banyaknya barang dagangan yang di miliki nasabah. Selain itu, pembiayaan *Mudharabah* juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia. Diantaranya adalah pembiayaan *Mudharabah* tidak hanya semata – mata bermotifkan ekonomi tetapi juga motif sosial yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Dengan pembiayaan *Mudharabah* akan di jauhkan masyarakat dari motif rentenir, selain itu syarat yang di butuhkan sangat mudah, dan

juga pembiayaan *Mudharabah* akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya.

Ananda (2011) hasil penelitiannya bahwa Bahwa ada perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya. Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.

Suryati (2012), hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa terdapat Pengaruh Positif dari Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Perkembangan Usaha Nasabah (Hal tersebut dibuktikan dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,717 (Tabel 29) dan *critical ratio* (t-hitung) 7,644; lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,995; dan probabilitas sebesar 0,001 yang berarti bahwa jalur tersebut signifikan karena  $p < 0,05$ .), terdapat Pengaruh Positif dari Perkembangan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan (Dari hasil pengujian, diperoleh nilai koefisien jalur sebesar 0,535 (Tabel 26) dan *critical ratio* (t-hitung) 4,427; lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,995; dan probabilitas sebesar 0,001 yang berarti bahwa jalur tersebut signifikan karena  $p < 0,05$ .), dan terdapat Pengaruh Tidak Langsung Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah melalui Perkembangan Usaha Nasabah (Koefisien jalur masing-masing adalah 0,717 dan 0,535. Sehingga pengaruh tidak langsung dari pemberian pembiayaan *mudharabah* terhadap

perkembangan usaha nasabah kemudian peningkatan pendapatan nasabah adalah  $0,717 * 0,535 = 0,383$ ).



**Tabel 2.1**  
**Hasil penelitian Terdahulu**

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Motode/ Analisis Data	Hasil Penelitian
1	Ernawati (2012) Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada Kjks-Bmt Ummat Sejahtera Abadi Rembang)	Penelitian tentang peningkatan pendapatan pada nasabah BMT di BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang	Kualitatif diskriptif	Pembiayaan dengan sistem <i>mudharabah</i> yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur
2	wardani (2012) Peran Pembiayaan Bagi Hasil Mudharabah Dalam Pengembangan Usaha Nasabah (Studi Kasus Pada Kanindo Syariah Jatim)	Penelitian ini tentang pengembangan usaha nasabah pada Kanindo	Kualitatif Diskriptif	Dalam pembiayaan <i>Mudharabah</i> , nasabah begitu terbantu dalam menjalankan usaha yang di jalannya. Hal ini salah satunya dibuktikan dengan semakin banyaknya barang dagangan yang di miliki nasabah. Selain itu, pembiayaan

				<p><i>Mudharabah</i> juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia. Diantaranya adalah pembiayaan <i>Mudharabah</i> tidak hanya semata – mata bermotifkan ekonomi tetapi juga motif sosial yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Dengan pembiayaan <i>Mudharabah</i> akan di jauhkan masyarakat dari motif rentenir, selain itu syarat yang di butuhkan sangat mudah, dan juga pembiayaan <i>Mudharabah</i> akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya.</p>
3	Ananda (2011) Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang	Penelitian ini tentang Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil pada BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang	Kuantitatif (Uji Pangkat Tanda Wilcoxon)	Bahwa ada perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya. Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK sesudah memperoleh

				pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.
4	Suryati (2012) Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Bmt Binamas Terhadap Perkembangan Usaha Dan Pendapatan Nasabah Mudharabah Di BMT Binamas Purworejo	Penelitian ini tentang Perkembangan usaha dan pendapatan nasabah BMT Binamas Purworejo	Kuantitatif (SEM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada Pengaruh Positif dari Pemberian Pembiayaan <i>Mudharabah</i> terhadap Perkembangan Usaha Nasabah.</li> <li>• Ada Pengaruh Positif dari Perkembangan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan.</li> <li>• Ada Pengaruh Tidak Langsung Pemberian Pembiayaan <i>Mudharabah</i> terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah melalui Perkembangan Usaha Nasabah.</li> </ul>

## 2.2 Kajian Teoritis

### 2.2.1 Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga Keuangan syariah didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip – prinsip islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait. Adapun yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah peinsip hokum islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Prinsip syariah yang di anut yang di anut oleh lembaga keuangan syariah dilandasi oleh nilai – nilai keadilan – kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (*rahmatan lil' alamin*) (Soemitra, 2009:35-36).

Secara umum lembaga keuangan syariah di Indonesia dapat diuraikan sebagai berikut :

#### a. Lembaga Keuangan Bank

Lembaga keuangan bank merupakan lembaga yang memberikan jasa keuangan keuangan yang dilakukan di samping . Lembaga keuangan syariah terdiri dari:

- 1) bank umum syariah
- 2) bank pembiayaan rakyat syariah.

#### b. Lembaga Keuangan Non Bank

Lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang lebih banyak jenisnyanya dan masing – masing mempunyai cirri – cirri usaha sendiri. Lembaga keuangan non bank antara lain :

- 1) Pasar modal,
- 2) Pasar Uang,
- 3) Asuransi syariah,
- 4) Dana pensiun,
- 5) Perusahaan modal vantura,

6) Lembaga pembiayaan

- a) *Leasing*,
- b) Anjak piutang,
- c) Kartu plastic,
- d) Pembiayaan konsumen,
- e) Pegadaian,
- f) lembaga keuangan syariah mikro (Lembaga pengelolaan zakat, Lembaga pengelolaan wakaf, BMT) (soemitra, 2009:45 – 51)

## 2.2.2 BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*)

### 2.2.2.1 Pengertian

BMT adalah kepanjangan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal Wat Tamwil*, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip – prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu:

- a. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul Mal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

*Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Mal Wat Tamwil* juga bias



menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya (soemitra, 2009:447-448).

Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijaroh*), dan titipan (*wadiah*). Karena itu, meskipun mirip dengan bank islam, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang memiliki hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank (Huda & Heykal, 2010:363)

BMT mempunyai Visi Misi yaitu :

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang terpecah, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian.

Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan kehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera (<https://bwfitri.files.wordpress.com>).

Keberadaan BMT mempunyai beberapa peran, yaitu :

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non- syariah
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata (Imaniyati, 2010:177).

#### **2.2.2.2 Status Badan Hukum BMT**

Dalam kategori Bank Indonesia, LKM di bagi dua, yaitu LKM bank dan LKM non Bank. LKM yang berwujud bank adalah BRI unit desa, BPR, dan Badan Kredit

Desa (BKD). Sementara yang berwujud nonbank adalah koperasi simpan pinjam (KSP), Lembaga Dana Kredit Pedesaan, baitul maal wattamwil (BMT), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), arisan, Pola Pembiayaan Grameen, pola pembiayaan ASA, Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), *credit union*, dan lain –lain.

Karena ketiadaan payung hukum, dari hasil penelitian diketahui bahwa saat ini BMT ada yang telah berbadan hukum dan ada pula yang tidak berbadan hukum. BMT yang telah berbadan hukum menggunakan badan hukum yang berbeda – beda, ada yang berbadan hukum koperasi, dan ada yang menggunakan badan hukum yayasan. BMT yang tidak berbadan hukum umumnya menggunakan istilah LSM atau KSM.

Hingga saat ini belum ada peraturan yang khusus mengatur BMT, terutama keharusan berbentuk badan hukum BMT. Namun demikian, para Praktisi BMT perbendapat bahwa berkaitan dengan bentuk badan hukum BMT, telah ada landasan hukum yang menetapkan koperasi sebagai badan hukum BMT. Hal ini mengacu pada surat keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia c.q Direktorat Jenderal Pembangunan Daerah (Bangda), tanggal 14 april 1997 Nomor 538/PKK/IV/1997 tentang Status Badan Hukum untuk Lembaga Keuangan Syariah (Imayati, 2010: 98-101).

Dalam perkembangannya semakin banyak BMT yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, dan beberapa dari BMT tersebut memilih koperasi sebagai badan hukum. Pemerintah melihat peran yang sangat penting dari BMT dalam memberdayakan ekonomi masyarakat hingga memandang perlu mengembangkan iklim yang kondusif untuk mendorong perkembangan kegiatan usaha dengan pola syariah ini. Untuk itu, pada tahun 2004 dikeluarkan keputusna menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecul dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangn Syariah.

Walaupun Keputusan ini tidak secara spesifik mengatur tentang BMT, karena ketiadaan pengaturan khusus tentang BMT, maka keputusan ini menjadi landasan hukum untuk beroperasinya BMT.

Sesuai dengan namanya menteri ini bertujuan mengatur kegiatan koperasi jasa keuangan yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syariah seperti halnya yang dilakukan oleh BMT. Beberapa hal yang diatur dalam keputusan ini adalah:

1. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS)

Menurut keputusan ini koperasi Jasa Keuangan Syariah adalah:

*“koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah).”*

2. Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS)

Unit jasa keuangan syariah adalah:

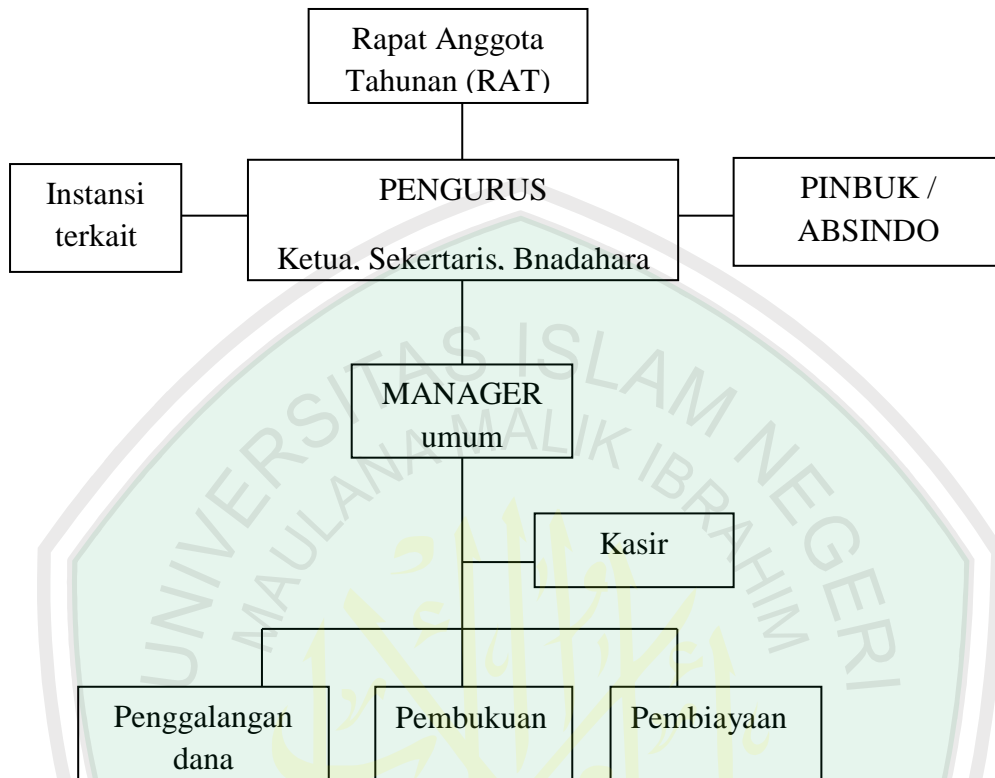
*“unit koperasi yang bergerak dibidang usaha pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari koperasi yang bersangkutan”*

Tujuan pengembangan KJKS menurut Pasal 2 Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 ini adalah :

1. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil, dan menengah, dan koperasi melalui sistem syariah.
2. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
3. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan KJKS (Imayati, 2010: 159-160).

### 2.2.2.3 Struktur Organisasi

**Gambar 2.1**  
**Struktur Organisasi BMT**



#### Definisi dan Fungsi

##### a. Rapat Anggota

Rapat anggota adalah rapat tahunan yang di ikuti oleh para pendiri dan anggota penuh BMT (anggota yang telah menyetor uang simpanan pokok dan simpanan wajib) yang berfungsi untuk:

- 1) Merumuskan dan menetapkan kebijakan – kebijakan yang sifatnya umum dalam rangka pengembangan BMT sesuai dengan AD dan ART
- 2) Mengingatkan dan memberhentikan pengurus BMT
- 3) Menerima atau menolak laporan perkembangan BMT dari pengurus
- 4) Untuk ketentuan yang belum ditetapkan dalam Rapat Anggota, akan diatur dalam ketentuan tambahan.

##### b. Pengurus

Secara Umum fungsi dan tugas pengurus adalah

1. Menyusun kebijakan umum BMT yang dirumuskan dalam Rapat Tahunan
2. Melakukan Pengawasan
3. Secara bersama – sama menetapkan komite pembiayaan
4. Melaporkan perkembangan BMT kepada Para anggota dalam Rapat Anggota.

Kepengurusan BMT terdiri dari

- 1) Ketua
- 2) Sekretaris
- 3) Bendahara
- c. Pengelola

Pengelola adalah pelaksanaan operasional harian BMT.

- 1) Manager

Bertugas memimpin operasional BMT sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang di gariskan oleh pengurus dan membuat rencana kerja tahunan, bulanan, dan mingguan.

- 2) Pembiayaan

Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam, menyusun rencana pembiayaan, menerima berkas pengajuan pembiayaan. Melakukan analisis pembiayaan dan administrasi.

- 3) Administrasi Pembukuan

Menangani administrasi keuangan, mengerjakan jurnal dan buku besar, menyusun neraca percobaan, melakukan perhitungan bagi hasil, menyusun laporan keuangan secara periodik.

- 4) Teller.

Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (kasir), melakukan pembayaran, melayani dan membayar pengambilan tabungan, membuat buku kas harian.

#### 5) Penggalangan Dana

Melakukan kegiatan penggalangan tabungan anggota/ masyarakat, menyusun rencana penggalangan tabungan, merencanakan pengembangan produk tabungan, melakukan analisis tabungaan (<https://bwfitri.files.wordpress.com>).

#### 2.2.2.4 Kegiatan Usaha BMT

Dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Dan secara umum Ahmad Sumiyanto mengklasifikasikan pembiayaan BMT kepada empat kategori umum (Sumiyanto dalam Suryati, 2012 : 22), yaitu:

##### 1. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

*Syirkah* dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut:

##### a. *Musyarakah*

Merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut :

- 1) Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.

- 2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha
- 3) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; seperti menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizing pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain.
- 4) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- 5) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila; menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum.

b. *Mudharabah*

pembiayaan *mudharabah* adalah bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh kedua pihak, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung.

2. Prinsip Jual Beli (*Tijarah*)

1) Pembiayaan *Murabahah*

Secara umum *murabahah* memiliki syarat-syarat :

- a. BMT memberitahu biaya modal (harga pokok) kepada anggota.
- b. kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. kontrak harus bebas dari riba.
- d. penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.

## 2) Bai' As Salam

Akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai dimuka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam *bai' as salam* adalah:

- a. pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- b. apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, anggota harus bertanggung jawab.
- c. mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.

## 3) Bai'i Al Istishna'

Merupakan kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini, BMT menerima pesanan dari pembeli kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan. Kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' as salam*

## 3. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Traksaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam *ijarah* adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang



disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

#### 4. Prinsip Jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi:

##### a. *Al Wakalah*

*Wakalah* berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam penanaman investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

##### b. *Kafalah*

*Kafalah* berarti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* sesuai kesepakatan.

##### c. *Hawalah*

*Hawalah* atau *hiwalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

##### d. *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya

#### 2.2.2.5 Sifat, Fungsi, prinsip, dan ciri BMT

- a. Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional seraf berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya (Soemitra, 2009:448).
- b. Fungsi BMT di masyarakat yaitu
  - 1) meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat,damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (ibadah) sengahdapi tantangan global.
  - 2) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang di miliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal didalam dan diluar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
  - 3) Mengembangkan kesempatan kerja
  - 4) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk - produk anggota. Mmperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga – lembaga ekonomi dan social masyarakat banyak (Huda & Heykal, 2010:364).

c. Prinsip – prinsip utama BMT

- 1) Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT.dengan mengimplementasikan prinsip – prinsip syariah dan muamalah islam kedalam dunia nyata.
- 2) Keterpaduan (*kaffah*) dimana nilai – nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan (kooperatif)
- 4) Kebersamaan
- 5) Kemandirian
- 6) Profesionalisme
- 7) Istikamahm konsisten, kontinuitas /berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah purus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya, dan ahnya kepada Allah berharap (Soemitra, 2009:449-450).

### 2.2.3 Pembiayaan *Madharabah*

#### 2.2.3.1 Pengertian

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*,berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah *proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha*. Secara teknis, *Al-Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha anata dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mall*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudharobah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi di tanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian ini di akibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Antonio. 2001:95).

Secara umum, landasan dasar syariah *mudharabah* adalah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini dijelaskan dalam ayat-ayat Al-quran dan hadits berikut ini

Sebagaimana firman Allah (QS al Muzammil:20)

﴿ إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ ۖ وَثُلُثَهُ ۖ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۚ عَلِمَ أَن لَّنْ حُصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۚ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ ۚ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۚ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۚ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ نَّجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴾

20. Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

Qiradh, artinya melepas seseorang pergi berdagang. Menurut istilah syara'

qiradh ialah menyerahkan modal (harta) kepada seseorang untuk di perdagangkan dan keuntungan dibagi sesuai menurut perjanjian yang di lakukan pada saat akad (Hasan, 2003:117).

Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ

(الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib). (<http://dasar-hukum-muamalat.blogspot.com>).

### 2.2.3.2 Rukun

Adapun unsur (rukun) perjanjian *Mudharabah* adalah

1. *Ijab* dan *Qabul*.
2. Adanya dua pihak (pihak penyedia dana dan pihak pengusaha)
3. Adanya modal
4. Adanya usaha (*al-‘aml*)
5. Adanya keuntungan (Muhammad, 2005:102).

### 2.2.3.3 Manfaat dan Risiko

1. Manfaat
  - a. menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
  - b. tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi di sesuaikan dengan pendapatan / hasil usaha bank sehingga tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
  - c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* / arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah
  - d. lebih selektif dan hati – hati mencari usaha yang benar – benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar – benara terjadi itulah yang akan di bagikan.

e. Prinsip bagi hasil dalam *al - mudharabah / al- musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana menagih penerima pembiayaan satu jumlah tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekaligus merugi dan terjadi krisis ekonomi (Antonio. 2001:997-98).

## 2. Risiko

1. *Side streaming* nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang di sebutkan di kontrak.
2. Lalai dan kesalahan yang di sengaja.
3. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur (Antonio. 2001:98).

### 2.2.3.4 Jenis – jenis *Al-Mudharabah*

#### 1. *Mudharabah Muthlaqah*

Yang di maksud dengan transaksi *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahabul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan qikih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukan sesukamu ) dari *shahabul maal* ke *mudharib* yang memberikan kekuasaan yang sangat besar.

#### 2. *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* atau di sebut juga dengan istilah *restricted mudharabah / specified mudharabah* adalah kebalikan dari *Mudharabah Muthlaqah*. Si *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahabul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha (Antonio, 2001:97).

### 2.2.3.5 Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu : tujuan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk :

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya
2. Tersedia dana bagi peningkatan usahanya, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat di peroleh melakukan aktifitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulir.
3. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan dana produksi. Sebab, upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor – sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang di buka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, setiap pengusaha

menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

2. Upaya minimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekuarangan modal usaha dapat melakukan tindakan pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
4. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan (Muhammat, 2005:17 -18)

## 2.2.4 UMKM

### 2.2.3.1 Pengertian

Usaha – usaha mikro. Secara umum struktur dan materi dalam UU ini memuat tentang Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari Undang-undang (UU) tersebut, dinyatakan bahwa Usaha Mikro (UMI) adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagai mana diatur dalam UU tersebut. Usaha Kecil (UK) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari UM atau Usaha Besar (UB) yang memenuhi kriteria UK sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Usaha menengah (UM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri



sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari UMI, UK atau UB yang memenuhi kriteria UM sebagaimana yang dimaksud UU tersebut. Di dalam UU tersebut kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Kriterianya yakni :

- a. UMI adalah unit usaha yang memiliki nilai asset paling banyak Rp 50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar Rp 300 juta.
- b. UK dengan nilai asset lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta, hingga maksimum 2,5 milyar.
- c. UM adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari 500 juta hingga paling banyak Rp 10 miliar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp 2,5 milyar sampai paling tinggi Rp 50 milyar.

Undang – undang ini di susun dengan maksud untuk memperdayakan tidak hanya usaha – usaha kecil menengah, tetapi juga ketentuan umum, asas, prinsip dan tujuan pemberdayaan, kriteria, penumbuhan iklim usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, kemitraan, dan koordinasi pemberdayaan, sanksi administrasi, serta ketentuan pidana (Kuncoro, 2010:185).

### **2.2.3.2 Permasalahan UMKM**

Menurut Hubeis (2009: 4-6) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu :

- a. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1988) di sejumlah Negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi. Akibatnya, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas. Masalah pemasaran yang dialami yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk yang serupa buatan sendiri dan impor, maupun di pasar internasional, dan kekurangan informasi yang akurat serta *up to date* mengenai peluang pasar di dalam maupun luar negeri.

b. Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam untuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM. Hal ini disebabkan karena lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi yang rumit, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada beserta prosedurnya. Lagipula, sistem pembukuan yang

belum layak secara teknis perbankan menyebabkan UMKM juga sulit memperoleh kredit.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan output ataupun kelangsungan produksi bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat

pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan UMKM, baik unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

## 2.2.5 Perkembangan Usaha Nasabah dan pendapatan Nasabah

### 2.2.5.1 Perkembangan Usaha

Suatu kegiatan usaha (bisnis) yang di jalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki beberapa tujuan yang ingin di capai oleh pemilik dan manajemen. *Pertama*, Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan yang optimal atas usaha yang di jalankan. *Kedua*, pemilik menginginkan bahwa usaha yang dijalankan tidak hanya untuk satu periode saja (perkembangan usaha). *Ketiga*, perusahaan tetap mampu menghasilkan atau menyediakan berbagai jenis barang dan jasa untuk kepentingan masyarakat umum. *Keempat*, usaha yang di jalankan akan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat, baik yang berada dalam lingkungan perusahaan (yang bekerja di perusahaan) maupun di luar lingkungan perusahaan (kasmir, 2011:2-3).

Secara spesifik, ahli lain, diantaranya Burns (19990) yang dikutip Yuyun Wirasmita (1993:2) menyarankan bahwa agar perusahaan kecil berhasil *take off* , maka harus ada usaha – usaha khusus yang diarahkan untuk kelangsungan hidup, konsolidasi, pengendalian, perencanaan, dan harapan. Dalam tahapan ini diperlukan penguasaan manajemen, yaitu dengan mengubah pemilik sebagai pengusaha yang

merekrut tenaga yang diberi wewenang secara jelas. Beberapa penguasaan bidang manajemen, meliputi hal-hal berikut:

1. Dalam bidang pemasaran, harus mengubah dari pendapatan konsumen menjadi situasi peningkatan persaingan.
2. Dalam tahap keuangan, dari tahap *cash flow* berubah menjadi tahap memperketat pengendalian keuangan, meningkatkan laba, dan pengendalian biaya.
3. Dalam bidang pendanaan, dalam tahap *take-off*, usaha kecil harus sudah menerapkan sistem venture bersama. (Suryana, 2013:237-238).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia perkembangan berarti mekar terbuka atau membentang, menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi tambah sempurna dalam hal kepribadian, pikiran, pengetahuan dan lain sebagainya. Sedangkan usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu kegiatan yang mengerahkan tenaga, pikiran atau badan dalam bidang perdagangan dengan maksud mencari keuntungan. Berdasarkan definisi di atas maka penulis menarik kesimpulan bahwa yang dinamakan perkembangan usaha adalah peningkatan keuntungan dalam suatu bidang usaha tertentu dalam hal jumlah, ukuran dan sebagainya (<http://kbbi.web.id>).

Agar perusahaan kecil mampu bersaing, perlu memiliki: kompetensi khusus, kemampuan internal, kompetensi inti, kreatifitas dan keinovasian, fokus strategi, dan menganut tori dinamis. Untuk mengembangkan perusahaan, diperlukan dua keterampilan, yaitu manajemen keuangan dan manajemen personal (Suryana, 2013:239)

Penjualan maksudnya adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah (Kasmir, 2011:305).

#### **2.2.5.2 Pendapatan**

Definisi pendapatan menurut Ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode, dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Secara garis besar pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang. Standar Akuntansi Keuangan NO.23 mendefinisikan pendapatan yaitu arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan adalah hasil di luar kegiatan utama perusahaan yang sering disebut hasil non operasi. Pendapatan non operasi biasanya dimasukkan ke dalam pendapatan lain-lain, misalnya pendapatan bunga dan deviden. Sumber pendapatan Jumlah rupiah perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Pendapatan bagi masyarakat (upah, bunga, sewa dan laba) muncul sebagai akibat jasa produktif (*productive service*) yang diberikan kepada pihak *business*. Pendapatan bagi pihak *business* diperoleh dari pembelian yang dilakukan oleh masyarakat untuk memperoleh barang dan jasa yang dihasilkan atau diproduksi oleh pihak *business*, maka konsep pendapatan (*income*) menurut ekonomi pada dasarnya sangat berbeda dengan konsep pendapatan (*revenue*) menurut akuntansi. (<http://library.usu.ac.id>)

Surah al-taubah ayat 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

105. Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan.

Ayat tersebut menunjukkan suatu anjuran bagi umat manusia dan kaum muslimin agar bekerja dan berusaha mencari rezeki dalam rangka memperoleh pendapatan dan kekayaan atau kebutuhan – kebutuhan kehidupan dibidang ekonomi (Ridwan, 2011:50).

### 2.3 Kerangka Berfikir

**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berfikir**

