

B. KERANGKA TEORITIK

1. Pembiayaan Perbankan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan

Lembaga keuangan yang berdasarkan pola syariah untuk menyalurkan dana kepada nasabahnya sering disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, pengertian pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna;
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh dan;
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Menurut Undang-Undang No.10 tahun 1998 : “ Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil ”. ketentuan umum mengenai perbankan syariah dijelaskan dalam surat Al Baqarah ayat 275 :

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya: “...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Pada Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah itu tidak melarang adanya praktek jual beli tetapi Allah melarang/mengharamkan adanya riba.

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk : (Muhammad, 2002:17-18)

- 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) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan pada pihak minus dana sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan 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 menambah atau menambah lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya :masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatann masyarakat, jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka:

- 1) Upaya memaksimalkan laba.
- 2) Upaya memaksimalkan resiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui 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. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada akan tetapi sumber daya modalnya tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.

Adapun manfaat yang diberikan pembiayaan perbankan syariah kepada masyarakat antara lain:

- a) Meningkatkan usaha pengguna pembiayaan, dengan memperluas volume usaha, pengadaan mesin dan

peralatan, membantu masyarakat dalam meningkatkan volume produksi dan penjualan.

- b) Biaya yang dibayar masyarakat kepada perbankan tidak mahal misalnya hanya biaya provisi.
- c) Masyarakat dapat memilih pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhannya.
- d) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan sehingga nasabah dapat mengalokasikan uangnya dengan tepat.

c. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan, prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan di Bank Syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Secara umum prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- 1) *Character*: yaitu sifat atau watak calon debitur;
- 2) *Capacity*: yaitu kemampuan calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuan calon debitur tersebut dengan mengelola bisnis serta kemampuannya mengelola keuntungan;

- 3) *Capital*: yaitu sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon debitur dalam usaha yang dilakukannya;
- 4) *Collateral*: yaitu jaminan yang diberikan calon debitur yang bersifat fisik;
- 5) *Condition*: yaitu penilaian kredit yang mempertimbangkan kondisi sekarang dan masa yang akan datang (Kasmir, 2004:95).

d. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut (Antonio, 2007:167)

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya adalah (Muhammad, 2005):

- 1) Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi:

- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- 2) Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

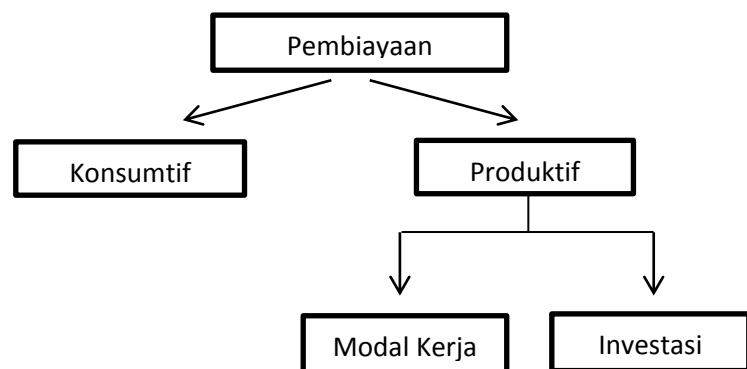
- a) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- b) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Dalam perbankan syariah, produk-produk pembiayaan dapat menggunakan empat pola berbeda (Ascarya, 2007) yaitu:

- 1) Pola bagi hasil, untuk *investment financing* yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.
- 2) Pola jual beli, untuk *trade financing* yaitu *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

- 3) Pola sewa, untuk *trade financing*, yaitu *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bittamlik*.
- 4) Pola pinjaman untuk dana talangan, yaitu *qardh*.

Secara macam-macam pembiayaan syariah yang dapat digambarkan sebagai berikut: (Antonio, 2007)



Gambar 2.1 Skema Macam-Macam Pembiayaan Syariah

2. Al - Mudharabah

a. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharib*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. (Antonio, 2001:95). Secara umum landasan syariah tentang pembiayaan Mudharabah adalah anjuran kepada kita semua untuk melakukan usaha yang terdapat dalam surat di bawah ini :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ.....

“ Apabila tela ditunaikan shalad maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT...”
(AL-Jumu’ah : 10)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ.....

“ Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...”(al-Baqarah: 198)

Surat al-Baqarah dan al-Jumu’ah diatas sama-sama menganjurkan dan mendorong kaum muslim untuk melakukan perjalanan usaha. Sedangkan legalitas syariah dari produk pembiayaan *mudharabah* ini didasarkan pada fatwa DSN –MUI No: 07/DSN –MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* (*qiradh*).

b. Jenis-Jenis Mudharabah

Secara umum, mudharabah dapat dipisah menjadi dua jenis yang berbeda yakni mudharabah muthlaqah dan mudharabah muqayyadah.

1) Mudharabah Muthlaqah

Definisi dari akad ini adalah bentuk kerja sama antara shahibul maal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi usaha, waktu maupun daerah bisnis.

2) Mudharabah Muqayyadah

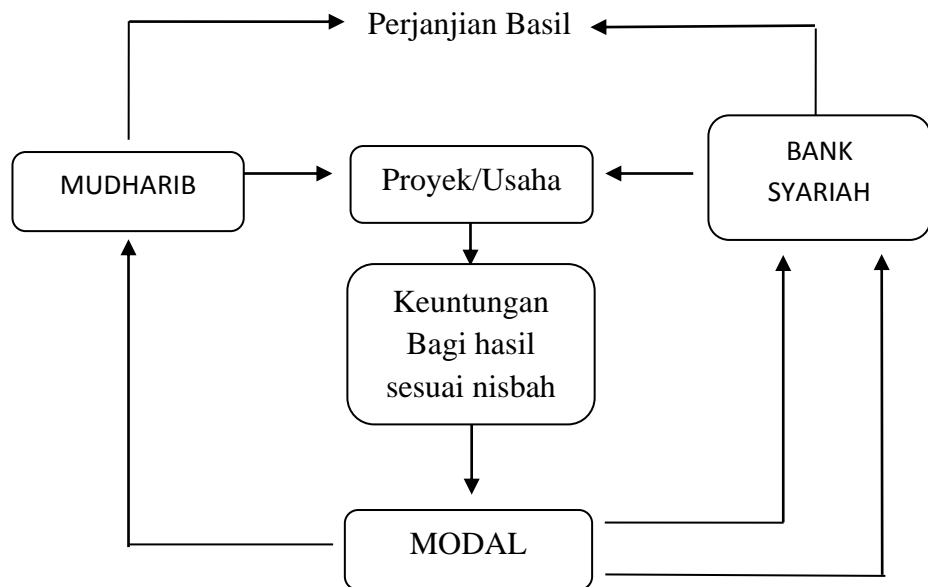
Biasa dikonotasikan dengan istilah *restricted investment* adalah kontrak kerja sama dimana kedudukan mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu maupun tempat usaha. (Buku Ajar Bank Muamalat Muhammadiyah, 2014:12)

Pembiayaan *mudharabah* mempunyai beberapa ketentuan dalam melakukan penyaluran dana, ketentuan–ketentuan tersebut antara lain: (Ismail, 2011 :170-171)

- 1) Pembiayaan *mudharabah* digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan Mudharabah diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.

- 2) *Shahibul maal* (lembaga keuangan syariah) membiayai 100 persen suatu proyek usaha dan *mudharib* sebagai pengelola usaha.
- 3) *Mudharib* boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antar bank syariah dan nasabah. Bank syariah tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja *mudharib*.
- 4) Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal *shahibul maal* dan pembagian keuntungan atau basil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *shahibul maal* dengan *mudharib*.
- 5) Jumlah pembiayaan harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk dana tunai, bukan piutang.
- 6) *Shahibul maal* menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelola usaha oleh *mudharib*, kecuali bila kegagalan usaha disebabkan oleh kelalaian *mudharib*, atau adanya suatu unsur kesengajaan.

Dibawah ini adalah skema kerja prinsip *mudharabah* dengan bagi hasilnya:



Gambar 2.2 Skema Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah

Sumber: Buku Ajar Bank Muamalat Muhammadiyah, 2014:13

Inti dari mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Nisbah bagi hasil akan diperhitungkan ketika usaha nasabah sudah berjalan bukan dengan margin yang diperhitungkan di awal. Hal yang sangat mendasari perbedaan antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil ialah dirangkum dalam tabel berikut ini:

Tabel 2.2
Perbedaan Pembiayaan Sistem Bunga Dengan Bagi Hasil

No	Hal	Sistem Bunga	Sistem Bagi Hasil
1.	Penentuan Besarnya	Sebelum hasil	Sesudah hasil
2.	Hal yang ditentukan besarnya	Bunga dan besarnya nilai rupiah	Kesepakatan pembagian untung untuk masing-masing pihak maksimal 50-50, 40-60 dan seterusnya
3.	Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah usaha	Ditanggung dua belah pihak, nasabah dan bank
4.	Perhitungan	Dari dana yang dipinjamkan, tetap	Dari keuntungan yang belum tentu besarnya
5.	Titik perhatian usaha	Besarnya bunga yang pasti dan harus dibayar nasabah	Keberhasilan proyek jadi perhatian bersama
6.	Status hukum	Berlawanan dengan QS. Luqman ayat 34	QS. Luqman ayat 34

Sumber: (Muhammad, 2009: 18)

Dari tabel tersebut dapat dilihat perbedaan yang sangat menonjol yang dirasa memberatkan mitra kerja seperti pada point penetapan hasil atau jumlah pengembalian, pada bank non Islam penentuan pengembalian ditentukan dimuka (bunga), tanpa memperdulikan peminjam berhasil dalam usahanya atau tidak, sedangkan pada sistem bagi hasil bank syariah penentuan pengembalian sesuai dengan pendapatan atau keuntungan yang

diperoleh setelah berusaha, sehingga tidak ada unsur paksaan seperti bunga yang pasti persentasenya. Dalam akad Mudharabah perhitungan bagi hasil dibedakan menjadi dua :

1) *Revenue Sharing*

Perhitungan ini berasal dari nisbah dikalikan dengan pendapatan sebelum dikurangi biaya (pendapatan kotor).

2) *Profit / Loss Sharing*

Perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *profit/ loss sharing* merupakan perhitungan bagi hasil yang berasal dari nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum dikurangi pajak penjualan. Pendapatan kotor dikurangi dengan harga pokok penjualan , biaya-biaya, sama dengan laba usaha sebelum pajak. Laba usaha sebelum pajak dikalikan dengan nisbah yang disepakati, merupakan bagi hasil yang harus diserahkan oleh nasabah kepada bank syariah.(Ismail, 2011:175)

3. Pembiayaan Warung Mikro

a. Pengertian Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan Warung Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s.d. Rp100 juta. Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp50 juta yang disalurkan melalui Warung Mikro. (syariahmandiri.co.id)

- 1) *Golbertab* (Multiguna) Pembiayaan BSM yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) s.d. Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).
- 2) *Non-Golbertab*(Produktif) Pembiayaan BSM yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan produktif dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp2.000.000,- (dua juta rupiah) s.d. Rp100.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

b. Keunggulan Pembiayaan Warung Mikro

Adapun beberapa keunggulan yang ditawarkan oleh warung mikro kepada calon nasabah pengajuan pembiayaan:

- 1) Margin yang relative rendah.
- 2) Angsuran flat dari awal pembiayaan hingga pelunasan.

- 3) Apabila pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty.
- 4) Komposisi pokok atau margin proporsional meskipun menggunakan anuitas.
- 5) Tidak ada kenaikan margin meskipun suku bunga dunia naik, dan semua kesepakatan ditentukan pada akad awal.

c. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan

- 1) Fotokopi KTP / Identitas Pemohon Suami Istri
- 2) Fotokopi surat nikah (bila ada)
- 3) Fotokopi Kartu Keluarga
- 4) Fotokopi surat keterangan Usaha / Bekerja
- 5) Fotokopi NPWP (untuk plafon > Rp 50 juta)
- 6) Dokumen jaminan (sertifikat/BPKB)

Ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang menghindari praktik Magrib (Maysir, Gharar, dan Riba). Namun pada dasarnya, tujuan yang paling utama dari ekonomi Islam adalah mewujudkan kesejahteraan umat secara merata. Peranan bank Syariah dalam mewujudkan tujuan utama tersebut sangatlah dimungkinkan. Salah satu peranan bank Syariah yang dapat dilakukan dalam mewujudkan tujuan tersebut adalah melakukan pembiayaan kepada masyarakat kecil dan pelaku UMKM. BSM sendiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah. Persyaratan yang mudah,

proses pembiayaan cepat, dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk Warung Mikro ini.

4. Kredit Mikro

a. Pengertian Kredit Mikro

Kredit mikro atau disebut juga *micro finance* didefinisikan sebagai suatu bentuk pinjaman yang umumnya memiliki jumlah yang relatif kecil untuk orang-orang yang tidak dapat di akses oleh perbankan. (finansialku.com)

Kredit mikro dikemukakan pula oleh tokoh yang telah mengentaskan kemiskinan di Negara Bangladesh yaitu Muhammad Yunus. Tokoh ini adalah pendiri Grameen Bank, tujuan dari organisasi kredit mikro ini adalah memberikan pinjaman kepada kelompok kurang mampu yang mengajukan pinjaman bersama-sama dan setiap anggotanya berfungsi sebagai penjamin anggota lainnya, sehingga mereka dapat berkembang bersama-sama. (saripedia.wordpress.com)

b. Ciri-ciri Kredit Mikro

Adapun ciri-ciri kredit mikro Grameen Bank antara lain:

- 1) Kredit di promosikan sebagai hak asasi.
- 2) Kredit bertujuan untuk membantu keluarga miskin membantu dirinya sendiri dalam mengatasi kemiskinan. Sasaran kredit adalah orang miskin, khususnya perempuan miskin.

- 3) Kredit model Grameen tanpa agunan dan tanpa perjanjian yang secara hukum mengikat. Kredit ini didasarkan pada “kepercayaan”, bukan pada prosedur atau sistem hukum.
- 4) Kredit diberikan bukan untuk konsumsi, tetapi untuk tujuan usaha-mandiri yang menghasilkan pendapatan.
- 5) Kredit ini diciptakan sebagai tantangan terhadap bank konvensional yang menolak orang miskin dengan menggolongkan mereka sebagai “yang tak layak menerima pinjaman”. Karena itu, kredit ini menolak metodologi dasar perbankan konvensional dan menciptakan metodologinya sendiri.
- 6) Kredit ini menyediakan pelayanan di pintu rumah orang miskin didasarkan pada prinsip bukan orang yang harus pergi ke bank, tetapi banklah yang harus menemui nasabah.
- 7) Untuk memperoleh kredit seorang peminjam harus bergabung dalam kelompok.
- 8) Kredit dapat diterima secara berkelanjutan. Pinjaman baru dapat diberikan kepada peminjam jika pinjaman sebelumnya telah lunas.
- 9) Semua pinjaman diangsur mingguan atau dua-mingguan.
- 10) Seorang peminjam dapat memperoleh dua macam pinjaman dalam waktu bersamaan.

- 11) Kredit disertai program simpanan wajib dan simpanan sukarela bagi setiap peminjam.
- 12) Kredit Grameen didasarkan pada premis bahwa orang miskin mempunyai ketrampilan yang tak tergunakan atau kurang dikembangkan. Orang miskin tetap miskin bukan karena tak punya ketrampilan. Grameen percaya bahwa kemiskinan tidak diciptakan oleh orang miskin.
- 13) Grameen yakin bahwa derma bukanlah jawaban terhadap kemiskinan. Derma hanya melanggengkan kemiskinan. Derma menciptakan ketergantungan dan merampas inisiatif individu untuk merobohkan tembok kemiskinan.

Sumber Grameen Bank At a Glance. (ekonomimikrosyariah.blogspot.co.id)

c. Fungsi Kredit Mikro

Fungsi pokok dari kredit pada dasarnya adalah untuk pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat (*to serve the society*) dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa-jasa bahkan konsumsi, yang kesemuanya itu ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup manusia. Fungsi kredit dijalankan, untuk berbagai kegunaan:

- 1) Kredit dapat memajukan arus alat tukar barang dan jasa.
- 2) Kredit dapat mengaktifkan alat pembayaran. (Hadiwidjaja dan Rivai Wirasasmita, 1991:4)

5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah menyatakan:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagian diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 300.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00.

Keberadaan usaha mikro kecil menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha mikro kecil menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis usaha industri skala kecil (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan di letakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.

2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan lebih dari Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.0000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00.

Menurut Departemen Koperasi dan Pembinaan Usaha Kecil, usaha kecil di Indonesia merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang memiliki fungsi dan peranan yang sangat strategis. Selain memberikan pendapatan bagi masyarakat, usaha kecil juga membuka lapangan kerja dan meningkatkan ekspor. Ketersediaan lapangan kerja bagi masyarakat akan menjadi masalah pelik di masa mendatang. Jutaan angkatan kerja, baik yang terdidik maupun yang tidak terdidik, akan membutuhkan lapangan usaha dan pekerjaan dengan segera dan serentak. Apabila masalah ini tidak segera diantisipasi pengangguran dengan segala implikasinya.

3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp

10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan batasan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yaitu untuk usaha mikro memiliki jumlah tenaga kerja I sampai 4 orang, usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Bank Indonesia memberikan batasan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai berikut:

- (1) Usaha Mikro (SK Direktur BI No.31/24/Kep/DER tanggal 5 Mei 1998). Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Dimiliki oleh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana. Lapangan usaha mudah untuk *exit* dan *entry*.
- (2) Usaha Menengah (SK Direktur BI No.30/45/Dir/UK tanggal 5 Januari 1997). Omzet tahunan < 3 Miliar Asset = Rp 5 Miliar untuk sector industri Asset = Rp 600 Juta di luar tanah dan bangunan untuk sector bukan industri manufaktur.

Bank Dunia juga memberikan pengertian tentang Usaha Kecil dan Usaha Menengah, yaitu:

- (1) Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki pekerja kurang dari 30 orang, berpendapatan setahun kurang dari \$ 3 juta, dan dengan umlah aset kurang dari \$ 3 juta.
- (2) Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki pekerja kurang dari 300 orang, berpendapatan setahun kurang dari \$ 15 juta, dan dengan jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta.

b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Komisi untuk perkembangan ekonomi (*Community For Economic Development*) C.E.D mengemukakan kriteria usaha kecil yaitu manajemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil, daerah operasi bersifat lokal; ukuran dalam keseluruhan relative kecil (Suryana, 2001 : 84).

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 (BUMN.go.id).

Menurut KADIN dan asosiasi serta himpunan pengusaha kecil, juga keiteria dari Bank Indonesia , maka yang termasuk kategori usaha kecil adalah:

1) Usaha Perdagangan

Keagenan, pengecer, ekspor atau impor dan lain-lain dengan modal aktif perusahaan (MAP) atau kode jenis setoran pajak baru tidak melebihi Rp 150.000.000,00/tahun dan *Capital Turn Over* (CTO) atau perputaran modal tidak melebihi Rp 600.000.000,00.

2) Usaha Pertanian

Pertanian maupun perkebunan, perikanan darat atau laut, peternakan dan usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan departemen pertanian, ketentuan MAP dan CTO seperti usaha perdagangan diatas.

3) Usaha Industri

Industri logam atau kimia, makanan atau minuman, pertambangan, bahan galian serta aneka industri kecil lainnya dengan batas MAP = Rp 250.000.000,00 serta batas CTO = Rp 1.000.000.000,00.

4) Usaha Jasa

Menjual tenaga pelayanan bagi pihak ketiga, konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi serta restoran dan lainnya dengan batas MAP dan CTO seperti usaha perdagangan dan pertanian diatas.

5) Usaha dan Konstruksi

Kontraktor bangunan, jalan kelistrikan, jembatan pengairan dan usaha-usaha lain yang berkaitan dengan teknik konstruksi bangunan, dengan batas MAP dan CTO seperti usaha industri.

Dari masing-masing usaha diatas batas jumlah tenaga perusahaan tidak lebih dari 300 orang oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya (Sanubar, 2001:2). Kedua rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Ketiga, sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Keempat dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga bagian dari industri kecil bergerak pada kelompok industri makanan minuman dan tembakau, diikuti oleh kelompok industri barang galian bukan logam, perabotan rumah tangga, masing-masing berkisar antara 21 persen hingga 22 persen dari seluruh industri dari seluruh industri kecil yang ada. Sedangkan yang bergerak kelompok industri kertas dan

kimia relative masih sangat sedikit yaitu kurang dari 1 persen (Suhardono, 2000:33).

1) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM (Soedirman, 2006:2)

1) Faktor Internal

- a) Skala usaha, skala usaha yang belum layak karena kemampuan pemasaran yang masih terbatas pada beberapa jenis komoditi, dan belum terbinanya jaringan serta mata rantai pemasaran produk usaha secara terpadu sehingga menyebabkan usaha tersebut sulit untuk berkembang.
- b) Perkembangan modal, perkembangan modal sangat berpengaruh dalam perkembangan suatu usaha menjadi lebih banyak lagi, yang menyatakan bahwa apabila pemilik UMKM ingin mengembangkan usahanya kepasar global, maka usaha tersebut membutuhkan modal yang banyak. Karena banyaknya UMKM yang belum mampu menggalang pemupukan modal maka usaha tersebut menyiasati dengan mengumpulkan modal sendiri selain dari iuran pokok dan iuran wajib anggota.

- c) Keterampilan manajerial, hal ini saling berkaitan dengan kualitas sumber daya insani dan masih kurangnya pelatihan-pelatihan yang dilakukan usaha tersebut. Keterampilan ini sangat penting karena dapat berfungsi sebagai tindakan perencanaan program kerja berdasarkan kesepakatan anggota suatu UMKM.
- d) Jaringan pasar, jaringan pasar merupakan suatu tempat untuk mencari pangsa pasar yang lebih luas agar dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Suatu usaha akan memiliki daya saing apabila usaha tersebut mampu membentuk jaringan usaha. Melalui jaringan yang kuat, suatu usaha akan mampu berkiprah dipasar global dengan meningkatkan mutu pelayanan.
- e) Jumlah dan kualitas sumber daya manusia, kualitas SDM dalam suatu usaha sangat mempengaruhi terhadap perkembangan suatu usaha secara keseluruhan. Hal ini berguna untuk media pelatihan dan penambah wawasan serta kemampuan anggota usaha agar lebih optimal.

2) Faktor Eksternal

- a) Sistem, prasarana, pelayanan, pendidikan dan penyaluran, pelatihan dan penyuluhan anggota untuk meningkatkan kualitas sumber daya insani anggota, meningkatkan kemampuan manajerial. Kualitas dan ketrampilan dapat menghasilkan produk yang berdaya saing dan dapat memajukan usaha tersebut.
- b) Iklim, suasana iklim dapat mendorong pertumbuhan usaha dengan cara mengadakan koordinasi dengan berbagai pihak yang ada sangkut pautnya dengan pertumbuhan usaha.
- c) Tingkat harga, tingkat harga yang selalu berubah menyebabkan pendapatan penjualan tidak dapat dijadikan patokan. Sehubungan dengan hal tersebut kendala dan tantangan yang dihadapi harus segera diantisipasi, yaitu dengan menentukan kebijakan dan kesempatan serta peluang yang tersedia bagi usaha tersebut sebelum dimanfaatkan untuk kepentingan produksi.

Ada tiga komponen utama yang dilihat untuk menilai perkembangan UMKM yaitu modal usaha, pendapatan, dan keuntungan. Penjelasan dari ketiga komponen tersebut ialah:

1. Modal Usaha

Kemampuan *financial* suatu usaha dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa. Adapun satuan yang digunakan untuk mengukur modal usaha yaitu dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah). Modal digunakan untuk membeli kebutuhan input yang nantinya akan menghasilkan output sesuai dengan kemampuan modal yang dimiliki. Semakin tinggi modal maka akan semakin banyak barang yang dihasilkan, begitu pula sebaliknya. Adapun pengukuran modal usaha yang diperoleh UMKM apabila:

- a. Modal usaha dikatakan menurun apabila modal usaha yang dimiliki usaha mikro kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- b. Modal usaha yang dikatakan stabil apabila modal yang dimiliki usaha mikro sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X = \text{rata-rata}$).

- c. Modal usaha dikatakan berkembang apabila modal usaha yang diberikan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X >$ rata-rata).

2. Pendapatan

Pendapatan atau *income* merupakan jumlah keseluruhan dari hasil penjualan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. Pendapatan merupakan faktor utama dimana kita mampu mengetahui suatu perusahaan mengalami perkembangan dalam usahanya. Adapun pengukurannya adalah:

- a. Pendapatan dikatakan menurun apabila omset penjualan yang dimiliki usaha mikro kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X <$ rata-rata).
- b. Pendapatan dikatakan stabil apabila omset penjualan yang dimiliki usaha mikro sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X =$ rata-rata).
- c. Pendapatan dikatakan berkembang apabila omset penjualan yang dimiliki usaha mikro lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X >$ rata-rata).

3. Keuntungan

Keuntungan adalah hasil dari penjualan yang dilakukan suatu perusahaan setelah dikurangi dengan biaya-biaya produksi dan pajak. Sehingga keuntungan dapat dikatakan sebagai hasil bersih yang diperoleh penjual dari usahanya tersebut. Adapun pengukuran keuntungan yang diperoleh usaha mikro apabila:

- a. Keuntungan dikatakan menurun apabila keuntungan yang dimiliki usaha mikro kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- b. Keuntungan dikatakan stabil apabila keuntungan yang dimiliki usaha mikro sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X = \text{rata-rata}$).
- c. Keuntungan dikatakan berkembang apabila keuntungan yang dimiliki usaha mikro lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (nilai $X > \text{rata-rata}$).

Komponen yang dinilai mengukur perkembangan UMKM ialah pada segi pendapatan. Karena melalui pendapatan yang didapatkan oleh pelaku ataupun pemilik UMKM dapat dilihat secara langsung bagaimana tingkat perubahan di segi pendapatan. Dengan melihat dari segi pendapatan dapat dilihat pula berapa keuntungan yang didapatkan

oleh pelaku atau pemilik UMKM dan berapa modal usaha yang akan di keluarkan untuk meneruskan usaha tersebut.

6. Modal Kerja

a. Pengertian Modal Kerja

Modal adalah kekayaan yang didapatkan oleh manusia melalui tenaganya sendiri dan kemudian menggunakannya untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut. Pada umumnya, modal digolongkan menjadi modal tetap (*fixed capital*) dan modal kerja (*working capital*). (Muhammad Sharif Chaudhry, 2012:201)

Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). (Muhammad Syafi'I Antonio, 2001 : 161)

b. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:

- a) Peningkatan produksi secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.

- b) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

Bank syariah membantu memenuhi seluruh modal kerja bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudhorib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah (trust financing)*. (Antonio, 2001:160)

- c. Sumber Modal

Sumber modal yang menjadi pokok kebutuhan oleh UMKM adalah faktor yang sangat vital dalam pengembangannya. Oleh sebab itu, sumber modal yang di dapatkan harus jelas dan dapat digunakan sebagaimana mestinya sesuai dengan kebutuhan. Sumber modal dapat dibedakan menjadi sumber modal internal dan eksternal:

- 1) Sumber Internal

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana intern yaitu:

- a. Dengan dana dari dalam perusahaan maka perusahaan tidak mempunyai kewajiban untuk membayar bunga maupun dana yang dipakai.

- b. Setiap dana tersedia jika diperlukan.
- c. Dana yang tersedia sebagian besar telah memenuhi kebutuhan dana perusahaan.
- d. Biaya pemakaian relatif murah.

2) Sumber Eksternal

Modal yang berasal dari sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan. Alasan perusahaan menggunakan sumber dana ekstern yaitu:

- (1) Jumlah dana yang digunakan tidak terbatas.
- (2) Dapat dicari dari berbagai sumber.
- (3) Dapat bersifat fleksibel.

7. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah yaitu bank yang dalam aktivitasnya baik dalam penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah. Pada dasarnya fungsi utama perbankan (menerima titipan dana, meminjamkan uang dan jasa pengiriman uang) adalah boleh dilakukan, kecuali bila dalam melaksanakan fungsi perbankan melakukan hal-hal yang dilarang syariah. Dalam perbankan syariah mengenal istilah riba. (Ahmad Rodoni, 2008:14)

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). BUS adalah bank syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sementara itu, BPRS adalah bank syariah yang melaksanakan kegiatan usahanya tidak memberikan jasa lalu lintas dalam pembayaran. (Rizal Yaya, 2009:22)

b. Keunggulan Bank Syariah

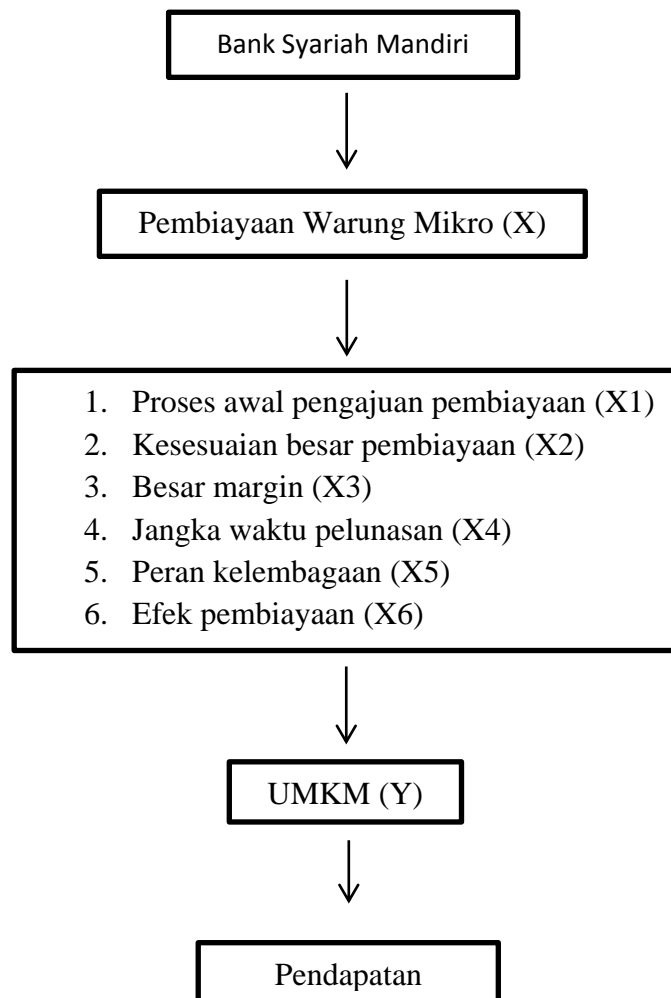
Adapun keunggulan bank syariah antara lain (Ahmad Rodoni, 2008: 37):

- a. Dengan adanya negosiasi antara pihak nasabah dengan pihak bank, tercapai suatu hal yang saling menguntungkan. Maka dengan prinsip ini kedua belah pihak akan merasa saling diuntungkan dari segi *financial* maupun hukum.
- b. Dengan prinsip bagi hasil, jika perusahaan ingin menaikkan usaha namun kekurangan modal, maka dapat mengajukan kredit dengan baik, sehingga dapat menerima modal dan juga resiko yang ada lebih rendah daripada dengan pinjaman kredit biasanya.
- c. Dapat mendorong para pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya dengan baik, dengan adanya bantuan dari pihak bank.

- d. Risiko kerugian lebih kecil dengan menggunakan prinsip ini. Karena apabila mengalami kerugian, maka dibagi menurut perjanjian yang dibuat.
- e. Pihak bank akan mendapatkan banyak nasabah dengan menggunakan prinsip ini, karena adanya kemudahan-kemudahan (seperti tanpa agunan) yang diberikan oleh bank dan juga akan menaikkan keuntungan yang besarnya sesuai dengan perjanjian yang dilakukan.

C. Kerangka Pemikiran

Peran Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan selaku lembaga keuangan syariah mempunyai peran dan andil bagi masyarakat, terutama masyarakat UMKM yang biasanya merupakan masyarakat ekonomi lemah. Dari uraian diatas maka peneliti dapat menyimpulkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.3 Kerangka Konseptual Pembentukan Hipotesis

Dari gambar 2.3 dapat diartikan bahwa penelitian ini bertujuan untuk menganalisis variabel dependen (Y) yaitu pendapatan dari usaha mikro, kecil dan menengah di Yogyakarta dalam memanfaatkan pembiayaan yang diberikan warung mikro variabel independen (X) yaitu dari proses awal pengajuan pembiayaan, kesesuaian besarpembiayaan, besar margin, jangka waktu pelunasan, peran kelembagaan dan efek pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri. Analisa akan dilihat dari segi pendapatan para pelaku atau pemilik UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan dari warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian merupakan dugaan awal atau kesimpulan sementara hubungan pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen sebelum dilakukan penelitian dan akan dibuktikan melalui penelitian. Dari kerangka teori yang sudah di paparkan di atas, dapat diambil hipotesis terhadap masalah penelitian yaitu :

H1 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari segi proses awal pengajuan pembiayaan berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.

H2 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari segi kesesuaian besar pembiayaan berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.

- H3 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari segi besar margin berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.
- H4 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari segi jangkawaktu pelunasan berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.
- H5 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari peran kelembagaan berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.
- H6 : Diduga peran pembiayaan warung mikro dari segi efek pembiayaan berpengaruh pada perkembangan umkm nasabah.