

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

###### **a. Peran UMKM**

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil memiliki tujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Dalam hal ini UMKM berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi nasional melalui Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan kerja, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi yang dikutip dalam (Nurrohmah, 2015) menjelaskan bahwa kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan membantu pembangunan ekonomi nasional disebabkan oleh beberapa hal berikut:

- 1) Sektor mikro mampu dikembangkan dalam semua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
  - 2) Sifat penyebaran UMKM yang sangat luas sehingga sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
  - 3) UMKM termasuk usaha yang umumnya bersifat fleksibel.
- UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan

spesifikasi, dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan perubahan dan perkembangan yang terjadi.

- 4) Produk-produk yang dihasilkan UMKM sebagian besar berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
- 5) UMKM dekat dengan kehidupan masyarakat bawah sehingga upaya pengentasan keterbelakangan masyarakat akan lebih efektif.

#### **b. Permasalahan UMKM**

Perkembangan UMKM di Indonesia menurut Tambunan (2002) tidak terlepas dari berbagai masalah, dimana tingkat intensitas dan sifatnya yang berbeda, tidak hanya berdasarkan atas jenis produk atau pasar yang dilayani, melainkan juga berbeda antarwilayah, antarsektor atau subsektor, dan antarunit usaha yang sama. Beberapa masalah yang biasa muncul terhadap UMKM, antara lain keterbatasan modal kerja atau modal investasi, kesulitan memperoleh bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan pengetahuan di bidang teknologi modern, kualitas SDM yang masih terbatas dan informasi khusus mengenai pasar, dan kesulitan dalam melakukan pemasaran.

Selain itu, masalah lain yang dihadapi oleh UMKM adalah berkaitan dengan tingkat daya saing yang masih lemah. Kebanyakan pelaku UMKM di Indonesia melakukan usaha karena adanya desakan ekonomi, bukan karena mereka memiliki produk yang unik

atau keterampilan tertentu. Hal ini tentu berdampak pada lemahnya daya saing UMKM di Indonesia. Menurut Rahmawati, dkk. (2015), beberapa hal yang melatarbelakangi lemahnya daya saing UMKM di Indonesia adalah sebagai berikut:

- a. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, jaringan usaha yang terbatas, penetrasi pasar yang rendah, dan kualitas produk yang kurang kompetitif
- b. Mentalitas pelaku UMKM yang masih kurang yang tercermin dari semangat kewirausahaan pelaku UMKM sendiri. Semangat yang dimaksud adalah kesediaan untuk terus berinovasi, pantang menyerah, serta keberanian mengambil risiko.
- c. Kurangnya transparansi, yaitu antara pelaku yang mengawali kegiatan usaha dengan pelaku yang meneruskan usaha UMKM. Hal ini menyebabkan adanya kesulitan bagi penerus usaha untuk mengembangkan usahanya.

Menurut Medias, dkk. (2017) beberapa masalah lain yang dihadapi UMKM dalam upaya sebagai roda penggerak perekonomian ialah terkait dengan keberadaan UMKM yang bersifat *income gathering*. Maksudnya segala kegiatan yang dilakukan oleh UMKM memiliki tujuan untuk meningkatkan pendapatan dengan ciri-ciri umum, antara lain kegiatan usaha yang dilakukan milik

keluarga, teknologi yang digunakan masih sederhana, dan tidak adanya pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

**c. Peluang dan Tantangan UMKM**

Seiring masuknya era perdagangan bebas dan semakin mengglobalnya sistem dalam melakukan kegiatan produksi, memberikan peluang yang besar bagi setiap kegiatan usaha yang ada di Indonesia, tak terkecuali bagi sektor UMKM. Besarnya peluang tersebut bergantung pada jenis usaha yang dijalankan oleh masing-masing sektor UMKM. Peluang yang muncul bisa dalam bentuk kesempatan dalam melakukan diversifikasi produk akibat adanya segmen pasar baru, memperluas investasi, meningkatkan pangsa pasar atau memperluas kegiatan ekspor sehingga mencapai pasar luar negeri, mendapatkan bahan baku yang lebih baik (kualitas atau harga), hingga kesempatan untuk bermitra dengan pihak asing.

Peluang besar lainnya yang bisa dimanfaatkan oleh sektor UMKM ialah letak perdagangan bebas yang berada di kawasan Asia Pasifik dengan ekonomi yang besar dan dinamis. Setiap wilayah di Indonesia dapat disiapkan menjadi bagian penting dari jaringan-jaringan bisnis yang berkembang di kawasan ini. Namun, selain berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan oleh sektor UMKM, tentu akan muncul tantangan yang harus dihadapi oleh UMKM dalam era perdagangan bebas ini mengenai cara untuk bersaing atau unggul terhadap produk-produk pesaing. Setidaknya terdapat empat

tantangan besar bagi UMKM menurut Tambunan (2002), yaitu bagaimana UMKM dapat:

- 1) Meningkatkan kualitas dan mutu produk menjadi lebih unggul daripada produk serupa dari pesaingnya.
- 2) Menembus pasar baru, atau meningkatkan pangsa pasar atau paling tidak mampu mempertahankannya.
- 3) Menciptakan kegiatan baru yang lebih produktif dengan daya saing yang tinggi.
- 4) Mengembangkan usaha tanpa merugikan efisiensi usaha.

## **2. Pedagang**

Pedagang adalah orang atau badan yang melakukan aktivitas jual beli barang atau jasa di pasar. Berdasarkan Peraturan Daerah Nomor 10 Tahun 1998, pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan atau usaha pertukangan kecil. Sementara itu, menurut kamus besar bahasa Indonesia, pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.

Dalam konteks usaha mikro, pedagang adalah suatu bentuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil dan banyak dilakukan oleh masyarakat kalangan bawah dengan sektor informal atau perekonomian subsisten, dengan ciri-ciri tidak memperoleh pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, pelanggan banyak dari masyarakat bawah, sebagian pekerja adalah keluarga dan dikerjakan secara padat karya serta penjualan eceran. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a. Pedagang asongan, yaitu pedagang yang menjajakan buah-buahan, makanan, minuman, dan sebagainya (di dalam kendaraan umum atau perempatan jalan).
- b. Pedagang besar, yaitu orang yang berdagang secara besar-besaran (modal besar).
- c. Pedagang kecil, yaitu orang yang berdagang dengan menggunakan modal yang kecil.
- d. Pedagang perantara, yaitu pedagang yang menjualbelikan barang dari pedagang besar kepada pedagang kecil.

### **3. Pedagang Pasar Tradisional**

Pedagang pasar tradisional adalah orang yang berada dalam lingkungan tertentu dengan modal sedikit berusaha di bidang produksi, penjualan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam lingkungan masyarakat dimana usaha itu dilakukan dalam suatu tempat yang telah ditentukan (Winardi, 2006). Pedagang pasar tradisional cenderung berjualan di pasar binaan pemerintah daerah atau swasta yang ruang lingkupnya meliputi satu lingkungan pemukiman di sekitar pasar tersebut dan jenis barang yang diperdagangkan terutama kebutuhan sehari-hari. Pedagang ini menempati tempat-tempat tertentu baik yang permanen maupun yang bersifat temporal, seperti kios, los, tenda, gerobak, atau secara digelar.

#### **4. Perkembangan Usaha**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha yang dilakukan terhadap usaha itu sendiri sehingga dapat berkembang menjadi lebih baik dan mampu mencapai suatu titik kesuksesan yang diharapkan. Perkembangan usaha dilakukan terhadap suatu usaha yang telah berproses dan terlihat ada sebuah kemungkinan untuk mengalami perkembangan. Menurut Prawirokusumo (2010), perkembangan usaha dapat diklasifikasikan dalam 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan.

#### **5. Indikator Perkembangan Usaha**

Menurut Jeaning Beaver dalam (Nurrohmah, 2015), tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga dapat diketahui secara jelas dan dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit suatu tolak ukur, maka akan semakin mudah untuk dimengerti bahwa perkembangan usaha benar-benar terjadi.

Para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles et al., 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai indikator yang dijadikan tolak ukur perkembangan usaha (Nurrohmah, 2015).

## 6. Pembiayaan

Dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis, setiap pelaku usaha membutuhkan adanya sumber pendanaan atau sumber modal. Salah satu bentuk permodalan yang dibutuhkan oleh suatu unit usaha adalah pembiayaan. Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain dalam mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga (Muhammad, 2005). Bagian terpenting dari aktivitas lembaga keuangan khususnya lembaga keuangan syariah ialah kemampuan dalam penyaluran dana karena kapasitas penyaluran dana sangat berpengaruh terhadap kinerja lembaga. Apabila sebuah lembaga keuangan tidak mampu menyalurkan dana dengan baik, maka akan semakin banyak dana yang mengendap sehingga tingkat keuntungan menjadi rendah.

Hubungan antara simpanan dana pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan suatu lembaga keuangan syariah dalam menghimpun dana sebanyak-banyaknya dan kemampuan dalam menyalurkan dana dengan baik dan efisien. Kemampuan penyaluran dana lembaga keuangan juga berpengaruh terhadap keseimbangan keuangan dan kesehatan lembaga keuangan yang bersangkutan. Selain itu, keuntungan (*profit*) yang diperoleh oleh suatu lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh kelancaran dalam penyaluran dana terhadap masyarakat, perusahaan, atau kelompok lainnya yang berkaitan terhadap pengelolaan investasi.

## **7. Pembiayaan BMT**

### **a. Sistem Pembiayaan BMT**

Pembiayaan BMT merupakan suatu kegiatan penyediaan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Pembiayaan ini berfungsi:

- 1) Meningkatkan utilitas dan peredaran uang yang dihimpun dari masyarakat atau anggota dan calon anggota BMT;
- 2) meningkatkan kegiatan investasi BMT; dan
- 3) sebagai pendapatan BMT.

Dalam pelaksanaannya, menurut Huda, dkk. (2016) pembiayaan BMT dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan dan jenis pembiayaannya antara lain:

- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan usaha bagi pembelian, pengadaan, atau penyediaan barang guna meningkatkan kegiatan usaha.
- b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan sarana atau prasarana usaha (aktiva tetap).
- c) Pembiayaan multiguna, yaitu pembiayaan untuk sewa barang, talangan dana, atau keperluan lainnya.

Jenis pembiayaan berdasarkan segmen pasar BMT dikelompokkan sebagai berikut:

- a) Pembiayaan usaha kecil, yaitu pembiayaan yang ditujukan bagi pedagang atau pengusaha kecil, baik untuk mengembangkan usaha maupun penyediaan sarana dan prasarana usaha.
- b) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan konsumtif, seperti pembelian barang elektronik, kendaraan, dan rumah.

#### **b. Produk Pembiayaan BMT**

Dalam penyaluran dana produktif, baik dengan tujuan modal kerja maupun investasi, terdapat beberapa bentuk produk yang disediakan BMT. Pola penyaluran dana ini sebagai bentuk layanan BMT terhadap masyarakat/nasabahnya. Menurut Huda, dkk. (2016), beberapa produk penyaluran dana BMT dijelaskan sebagai berikut:

##### 1) Produk Jual Beli

Jual beli (*murabahah*) menurut konteks ekonomi syariah merupakan akad jual beli barang senilai harga pokok dari barang tersebut yang ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati. Berikut beberapa landasan hukum mengenai akad jual beli *murabahah*.

##### a. QS. Al-Baqarah (2): 275

*Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu ia berhenti, maka apa*

*yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*

b. QS. An-Nisa' (4): 29

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.*

c. *“Pendapatan yang paling afdhal adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”.* (HR. Ahmad, Al-Bazzar, dan Ath-Thabrani).

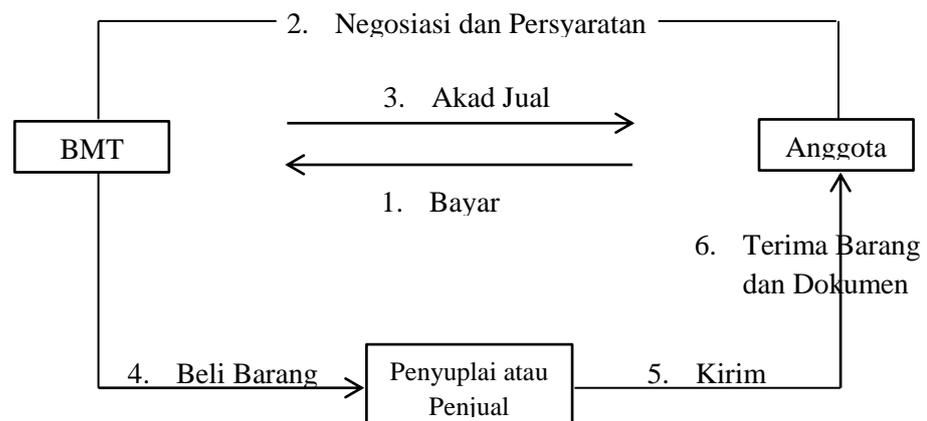
d. *Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan adalah jual beli secara tangguh; muqaradhah (mudharabah); dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.* (HR. Ibnu Majah).

Teknis pelaksanaan dalam akad jual beli *murabahah* harus memenuhi beberapa syarat-syarat di bawah ini:

- a) Pihak yang mengajukan permohonan akad jual beli *murabahah* sudah baligh dan memiliki kemampuan membayar.
- b) Harga pokok dari objek yang akan diperjualbelikan ditentukan di awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu angsuran, termasuk apabila melakukan perpanjangan jangka waktu angsuran.
- c) BMT berhak meminta uang muka kepada pihak yang mengajukan akad jual beli *murabahah* dengan besaran

sesuai kesepakatan. Uang muka ini akan mengurangi jumlah kewajiban angsuran.

- d) Jangka waktu angsuran dianjurkan tidak lebih dari satu tahun. Jika tidak memungkinkan, maka harus dikeluarkan SK dari pengurus.
- e) Jika terjadi permasalahan dalam pembayaran angsuran, maka pihak BMT berhak untuk mengenakan denda, kecuali dikarenakan adanya musibah.
- f) Jika kewajiban angsuran diselesaikan sebelum jatuh tempo, maka dapat diberikan *muqassah*, yaitu potongan margin berdasarkan kebijakan manajemen.
- g) Jika diperlukan, pihak BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada pihak yang mengajukan akad jual beli *murabahah*. Lebih jelasnya akad jual beli *murabahah* digambarkan dengan skema berikut.



Sumber: Antonio, 2001.

**GAMBAR 2.1.**  
Skema *Murabahah*

## 2) Produk Bagi Hasil (*Mudharabah*)

*Mudharabah* atau biasa juga disebut *muqaradhah* menurut bahasa artinya bepergian untuk urusan dagang. Menurut istilah, *mudharabah* merupakan suatu akad kerjasama usaha dua pihak, dimana pemilik dana (*shahibul maal*) menyediakan sejumlah dana dan menyalurkannya kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk digunakan dalam kegiatan usaha yang keuntungannya dibagi menurut kesepakatan bersama. Sementara itu, dalam ekonomi syariah, yaitu bentuk kerjasama antara BMT sebagai penyedia dana dengan anggotanya sebagai pengelola usaha produktif. Landasan hukum yang mengatur *mudharabah* adalah sebagai berikut:

### a. QS. Al-Muzzammil (73): 20

*“Dan yang lain berjalan di bumi mencari sebagian karunia Allah”.*

### b. QS. Al-Jumu’ah (62): 10

*“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.*

### c. QS. Al-Baqarah (2): 198

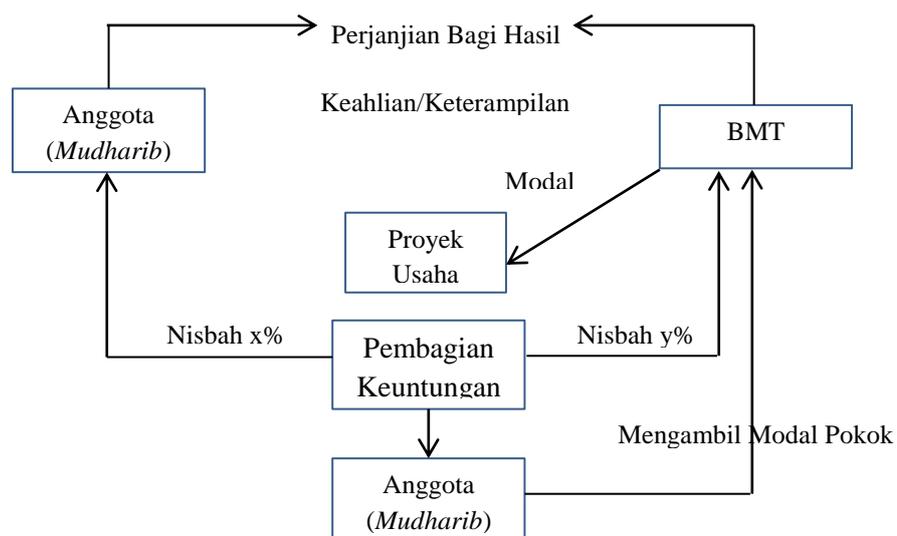
*“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”.*

- d. Diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwasanya ia memberikan dana kepada mitra usahanya secara *mudharabah*. Ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, dan menyalahi peraturan; serta yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikannya syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan beliau memperkenankannya. (HR. Ath-Thabrani).
- e. *Rahmat Allah SWT tercurahkan kepada dua pihak yang sedang bekerja sama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan. Karena jika berkhianat, maka bisnis mereka tercela dan keberkahan akan sirna.* (HR. Abu Dawud, Al-Baihaqi, dan Al-Hakam).

Ketentuan yang berkaitan dengan penyaluran *mudharabah* adalah:

- a) Pembiayaan *mudharabah* bisa diberikan dalam bentuk tunai maupun dalam bentuk barang yang masing-masing dinyatakan dengan jumlahnya dan harga perolehannya. Pembiayaan yang diberikan digunakan untuk kegiatan yang jelas dan telah ditentukan dan jika diserahkan secara bertahap, maka setiap tahapannya harus jelas dan disepakati bersama.
- b) Pembagian keuntungan dari pembiayaan *mudharabah* berdasarkan prinsip *profit and loss sharing*, artinya setiap keuntungan dan kerugian ditanggung bersama-sama.

- c) BMT berhak untuk mengawasi kegiatan usaha yang dilakukan oleh anggotanya. Namun, BMT tidak memiliki kewenangan untuk ikut mengatur kegiatan usaha yang dilakukan anggota, kecuali jika ada hal yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah.
- d) Untuk pembiayaan dengan jangka waktu satu tahun atau kurang, pengembalian dapat dilakukan di akhir periode atau bisa secara berangsur. Dan untuk pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun, pengembalian dilakukan secara berangsur.
- e) BMT diperbolehkan meminta jaminan kepada anggota yang mengajukan pembiayaan untuk mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi. Lebih jelasnya pembiayaan *mudharabah* digambarkan dalam skema berikut.



Sumber: Antonio, 2001.

**GAMBAR 2.2.**  
Skema *Mudharabah*

### 3) Pembiayaan *Musarakah*

*Musarakah* menurut bahasa berasal dari kata *syirkah* yang artinya, percampuran. Secara istilah, *musarakah* adalah akad yang dilakukan oleh dua pihak dalam melakukan suatu kegiatan usaha tertentu dimana masing-masing pihak memiliki kontribusi dana dan segala keuntungan dan risiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Sementara itu, menurut konteks BMT, *musarakah* merupakan bentuk kerja sama antara BMT dengan anggotanya, baik BMT sendiri maupun anggotanya menyetorkan modal. Landasan hukum penyaluran dana *musarakah* dijelaskan sebagai berikut.

#### a. QS. Shad (38): 24

*Daud berkata: “Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya, dan sesungguhnya kebanyakan dai orang-orang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.*

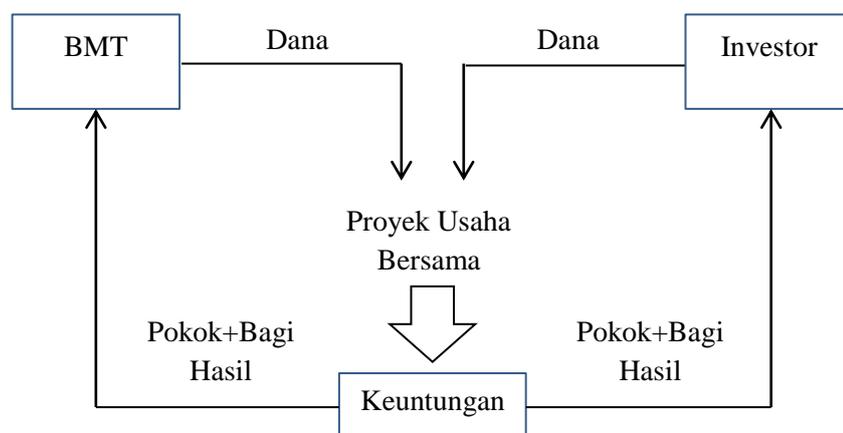
#### b. Dalam hadits qudsi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda,

Allah SWT berfirman, ‘Aku ini ketiga dari orang yang bersyarikat selama salah seorang dari mereka tidak mengkhianati temannya. Apabila salah seorang telah berkhianat terhadap temannya, Aku keluar dari persyarikatan tersebut’. (HR. Abu Dawud, nomor 2936).

- c. Rahmat Allah SWT tercurahkan kepada dua pihak yang sedang bekerja sama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan. Karena jika berkhianat, maka bisnis mereka tercela dan keberkahan akan sirna. (HR. Abu Dawud, Al-Baihaqi, dan Al-Hakam).

Beberapa ketentuan yang diterapkan oleh BMT dalam penyaluran dana *musyarakah*, diantaranya:

- a) BMT memberikan penyaluran dana *musyarakah* untuk memfasilitasi sebagian kebutuhan permodalan anggotanya dan menjalankan usaha yang disepakati. Anggota bertindak sebagai pengelola usaha dan BMT bisa bertindak sebagai mitra maupun pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan.
- b) Pembagian keuntungan berdasarkan prinsip *profit and loss sharing*.
- c) BMT memiliki kewenangan untuk mengawasi kegiatan usaha anggotanya.
- d) Untuk pembiayaan dengan jangka waktu satu tahun atau kurang, pengembalian dapat dilakukan di akhir periode atau bisa secara berangsur. Dan untuk pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun, pengembalian dilakukan secara berangsur.
- e) BMT diperbolehkan meminta jaminan kepada anggota yang mengajukan pembiayaan untuk mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi. Lebih jelasnya pembiayaan *mudharabah* digambarkan dalam skema berikut.



Sumber: Huda, 2016.

**GAMBAR 2.3.**  
Skema *Musyarakah*

## 8. Lembaga Keuangan Mikro dan Perkembangan UMKM

Lembaga keuangan mikro dan UMKM pada dasarnya memiliki suatu hubungan yang saling berkaitan. Lembaga keuangan mikro ditujukan guna memenuhi kebutuhan pembiayaan bagi masyarakat miskin dan usaha-usaha kecil. Menurut Heidhues F. (1995), akses kredit dipertimbangkan menjadi sebuah faktor yang sangat penting dalam meningkatkan perkembangan usaha kecil, itu berarti kredit mampu menambah tingkat modal, meningkatkan jumlah tenaga kerja sehingga dengan demikian mampu mengurangi kemiskinan dan dipercaya bahwa akses terhadap kredit memungkinkan orang miskin mengatasi keterbatasan dan melakukan investasi.

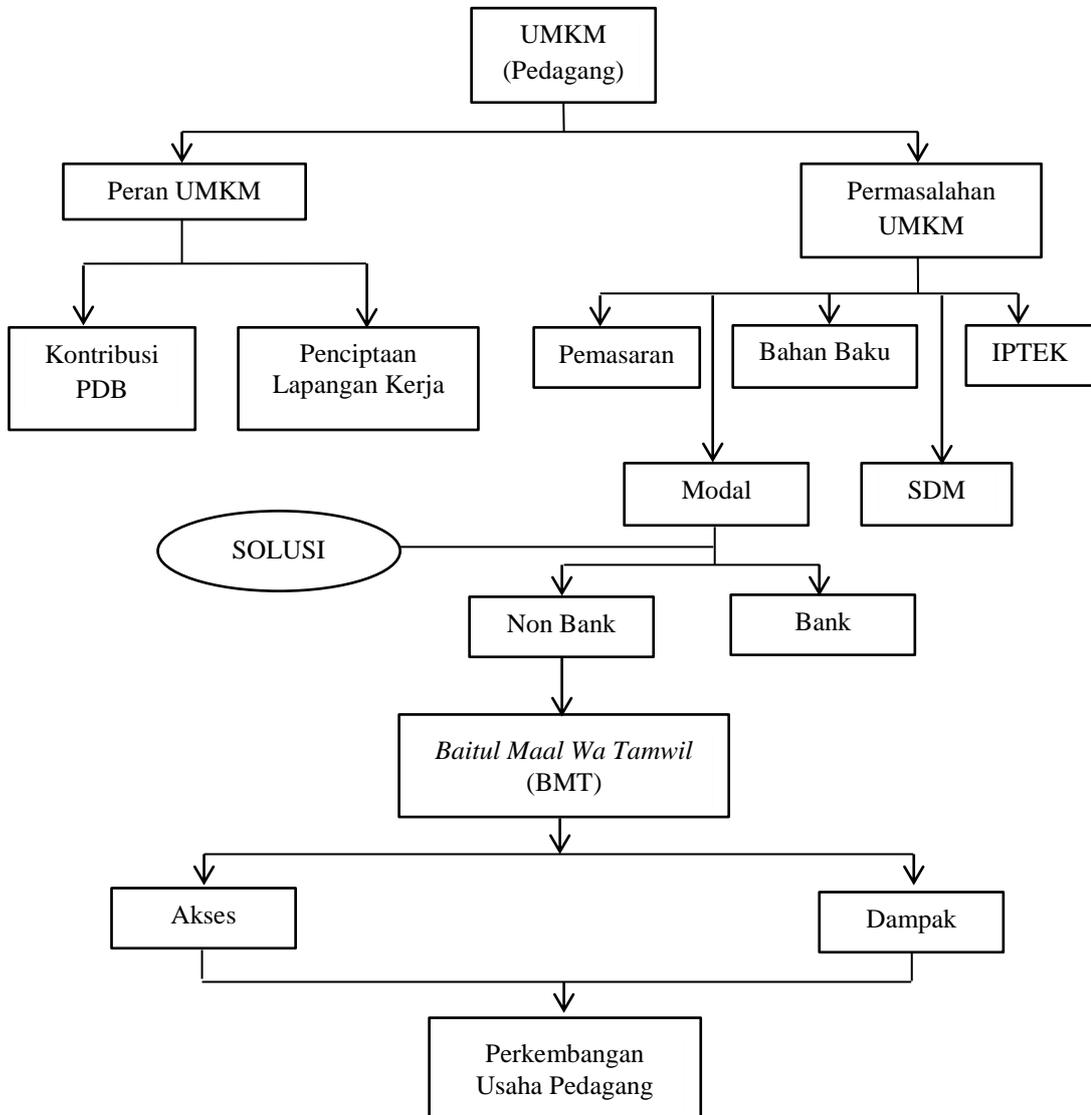
Salah satu lembaga keuangan mikro yang eksis di Indonesia adalah *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT). BMT memiliki pengaruh terhadap perkembangan dari UMKM melalui penyaluran pembiayaan. Menurut Prastiawati (2016) menjelaskan bahwa penyaluran pembiayaan

BMT akan menambah segi modal finansial bagi pelaku usaha mikro, dimana dana pembiayaan tersebut bisa digunakan untuk modal awal maupun sebagai modal tambahan dalam mengembangkan usaha. Indikator perkembangan usaha dapat dilihat dari jumlah pendapatan, laba, nilai penjualan (omset), jumlah pelanggan, barang terjual, dan perluasan usaha dalam jangka waktu tertentu.

Beberapa indikator tersebut memiliki hubungan saling keterkaitan satu sama lain. Lebih lanjut menurut Prastiawati (2016) menjelaskan bahwa pendapatan dapat dijadikan salah satu indikator perkembangan usaha. Apabila pendapatan usaha meningkat yang diikuti dengan meningkatnya keuntungan, omset, dan jumlah pelanggan, maka dapat dikatakan sebuah usaha mengalami perkembangan. Selain itu, bertambahnya tenaga kerja menunjukkan bahwa permintaan pelanggan terhadap barang yang dijual menjadi semakin tinggi sehingga membutuhkan tambahan tenaga kerja.

Menurut Pradhana (2016) menambahkan bahwa keberhasilan usaha dapat diukur dari beberapa segi, antara lain dari segi laba yang mampu dihasilkan oleh pelaku UMKM. Keberhasilan usaha juga identik dengan perkembangan perusahaan, yaitu proses peningkatan kuantitas dan dimensi usaha. Oleh karena itu, perkembangan usaha dapat diukur berdasarkan pendapatan dan laba yang mampu didapat, aset yang dimiliki, dan struktur modalnya.

## B. Kerangka Teoritis



**GAMBAR 2.4.**  
Kerangka Teoritis

## C. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dimaksudkan untuk mengetahui informasi tentang penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan referensi bagi peneliti sehingga

penelitian yang dilakukan tidak saling tumpang-tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian sebelumnya. Beberapa penelitian yang penulis pilih sebagai acuan adalah sebagai berikut:

1. Peneliti Sahany (2015) dengan judul Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* BMT El- Syifa Ciganjur terhadap perkembangan UMKM yang diukur dengan beberapa indikator, antara lain besaran pembiayaan yang diterima, peningkatan laba, peningkatan omset penjualan, peningkatan pendapatan, dan aset usaha. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian, yaitu dengan metode analisis regresi linear sederhana. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT El-Syifa dan faktor yang menyebabkan memiliki pembiayaan *murabahah* atau *mudharabah* adalah berdasarkan atas kesesuaian dengan kebutuhan masing-masing nasabah.
2. Peneliti Ananda (2011) dengan judul Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan *Mudharabah* dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang yang diukur dengan beberapa indikator, antara lain modal usaha, omset penjualan, dan keuntungan. Metode analisis yang digunakan dalam

penelitian, yaitu uji pangkat tanda *wilcoxon*. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa variabel modal usaha, omset penjualan, dan keuntungan terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang. Masing-masing variabel penelitian tersebut mengalami peningkatan sebesar 92% untuk modal usaha, 103% untuk omset penjualan, dan 65% untuk keuntungan.

3. Peneliti Anggraeni, dkk (2013) dengan judul Akses UMKM terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor. Penelitian ini bertujuan menganalisis akses UMKM terhadap pembiayaan syariah BMT dan dampaknya terhadap perkembangan usaha yang diukur dengan indikator keuntungan usaha. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode regresi logistik model logit untuk akses UMKM terhadap pembiayaan syariah BMT dan metode regresi linear berganda *Ordinary Least Square* (OLS) untuk menganalisis dampak pembiayaan terhadap perkembangan usaha. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa *dummy* jenis usaha, umur, omset usaha, *dummy* akses simpanan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan BMT. Sementara itu, untuk analisis perkembangan usaha diperoleh bahwa pembiayaan BMT meningkatkan keuntungan UMKM sebesar 6,21%. Berdasarkan analisis OLS, pembiayaan BMT berpengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan keuntungan usaha.

4. Peneliti Nurrohmah (2015) dengan judul Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari BMT Beringharjo Yogyakarta yang diukur dengan beberapa indikator, antara lain omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan. Metode yang digunakan dalam penelitian, yaitu uji pangkat tanda *wilcoxon*. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa terdapat perbedaan pada omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari BMT Beringharjo Yogyakarta. Masing-masing indikator tersebut mengalami peningkatan sebesar 83,57% untuk omset usaha, 77,42% untuk tenaga kerja, dan 55,97% untuk jumlah pelanggan.
5. Peneliti Laksono (2016) dengan judul Analisis Dampak Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus di BMT Al-Muti'in Yogyakarta). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *murabahah* dari BMT Al-Muti'in Yogyakarta yang diukur dengan beberapa indikator antara lain modal, produk, omset, aset tetap, dan karyawan. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian, yaitu uji pangkat tanda *wilcoxon*. Berdasarkan hasil analisis menggunakan uji pangkat tanda *wilcoxon* diperoleh bahwa masing-masing variabel modal,

omset, aset tetap, dan jumlah karyawan pada UMKM mengalami perbedaan sesudah menerima pembiayaan *murabahah* dari BMT. Perbedaan yang dimaksud, yaitu masing-masing variabel tersebut mengalami kenaikan dibandingkan sebelum menerima pembiayaan, sedangkan untuk variabel produk tidak mengalami perbedaan antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *murabahah*, yang ada hanya penambahan jumlah produksi.

6. Peneliti Septiana (2013) dengan judul Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Keuntungan UMKM di Kabupaten Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah BMT dan dampaknya terhadap perkembangan usaha. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode regresi logistik dan OLS. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa faktor yang mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah dari BMT adalah *dummy* jenis usaha (perdagangan). Banyaknya jumlah pembiayaan mikro syariah BMT berpengaruh positif terhadap perkembangan keuntungan usaha UMKM. Keuntungan usaha meningkat sebesar 28% per tahun. Dan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan keuntungan usaha adalah lama pendidikan, jumlah pembiayaan mikro syariah BMT, perubahan omset, dan total aset.
7. Peneliti Nikmah, dkk (2014) dengan judul Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan implikasi pembiayaan syariah berupa pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada pedagang kecil berdasarkan

kinerja keuangan pedagang kecil. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode grafik dan tabel. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa dalam pembiayaan *mudharabah*, pedagang kecil yang mendapatkan pembiayaan mengalami peningkatan aset dan omset penjualan dari minggu pertama sampai dengan minggu keempat. Peningkatan terjadi pada pedagang kecil yang memiliki klasifikasi aset dan omset penjualan yang tinggi dan rendah, sedangkan klasifikasi sedang mengalami fluktuatif. Dan untuk laba pedagang kecil mengalami perkembangan pada pedagang kecil yang memiliki klasifikasi laba yang rendah, sedang, dan tinggi. Untuk pembiayaan *musyarakah*, peningkatan aset dan omset penjualan terjadi pada pedagang kecil yang memiliki klasifikasi aset dan omset penjualan yang berklasifikasi tinggi dan sedang, sedangkan untuk klasifikasi rendah mengalami fluktuatif. Untuk laba mengalami peningkatan pada pedagang kecil yang memiliki klasifikasi laba yang tinggi dan sedang, sedangkan untuk klasifikasi rendah mengalami fluktuatif.

8. Peneliti Siyad (2013) dengan judul *The Effect of Microfinance Institution Lending on The Growth of Small and Medium Enterprise in Somalia*. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode regresi. Berdasarkan hasil analisis diperoleh hanya diperoleh persentase yang sedikit dari keuntungan dalam layanan pinjaman dari lembaga keuangan mikro terhadap perkembangan UMKM di Somalia. Pinjaman dari lembaga keuangan mikro dapat dikatakan mampu mengembangkan produktivitas diantara keuntungan UMKM seperti halnya profitabilitas dan jumlah

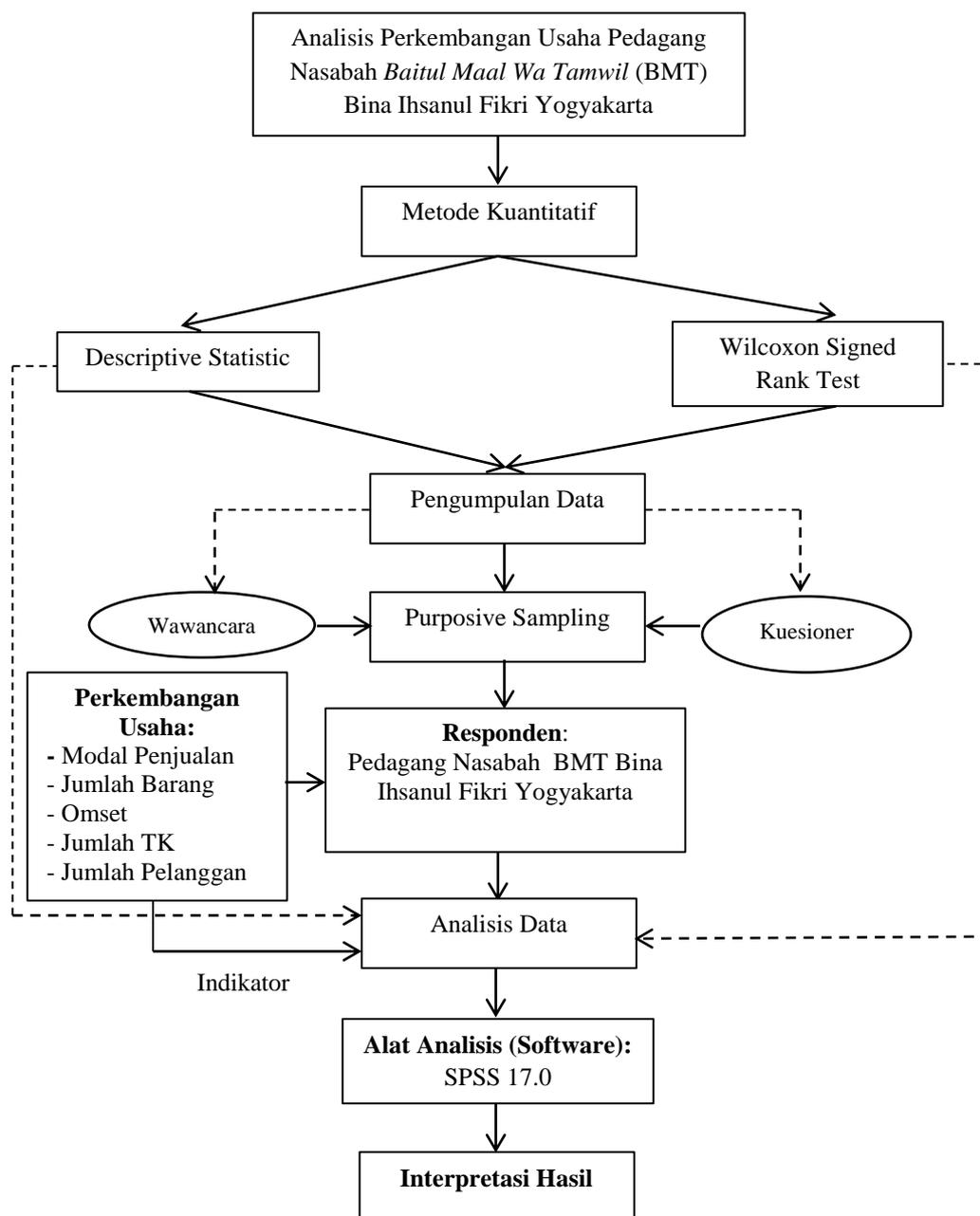
pengusaha yang tinggi dalam menjalankan usaha baru. Terdapat hubungan antara ROA dengan aksesibilitas dan pinjaman kelompok/individu pada lembaga keuangan mikro berpengaruh positif, sedangkan hubungan antara ROA dan jaminan pinjaman lembaga keuangan mikro memiliki hubungan yang negatif.

9. Peneliti Sayed (2013) dengan judul *Role of Micro Finance Institutions in Development of Micro-Enterprises (MSMEs) in Mumbai-An Empirical Study*. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu *chi-square test*. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa sekitar 57,6% dari responden merasa puas atau sangat puas dengan produk yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Mikro. Penemuan juga membuktikan bahwa kebanyakan responden menyampaikan bahwa bisnis mereka berkembang serta pendapatan dan aset fisik mereka meningkat secara signifikan dari pinjaman yang mereka lakukan, sedangkan untuk peningkatan struktur modal tidak berhubungan secara langsung terhadap akses keuangan mikro. Ini berarti penelitian menunjukkan hal yang signifikan. Selain itu, secara statistik juga cukup untuk membuktikan bahwa usaha kecil yang menerima pinjaman dari Lembaga Keuangan Mikro lebih sukses daripada yang tidak menerima.
10. Peneliti Kapoor (2017) dengan judul *The Impact of Microfinance Institutions (MFIs) in the Development of Micro Small and Medium Enterprise the Case of Uttar Pradesh, India (An Empirical Study)*. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu *cross tabulation* dan *chi-square test*. Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa terdapat hubungan yang positif

antara kredit lembaga keuangan mikro (LKM) dengan pendapatan penjualan, aset fisik, dan struktur modal, sedangkan untuk keuntungan diperoleh hasil analisis yang tidak signifikan antara pendapatan dan kredit lembaga keuangan mikro (LKM) berdasarkan faktor korelasi *pearson*. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa kredit lembaga keuangan mikro (LKM) berpengaruh positif terhadap pertumbuhan dan perkembangan UMKM.

#### **D. Kerangka Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan usaha pedagang yang menjadi nasabah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menggunakan jasa dan produk pembiayaan. Analisis perkembangan usaha yang dimaksud dalam penelitian ini dilihat berdasarkan indikator modal penjualan, jumlah barang terjual, omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan. Berikut kerangka penelitian ini diuraikan dalam gambar 2.5.



**GAMBAR 2.5.**  
Kerangka Penelitian

### E. Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian terdahulu, maka hipotesis yang akan diuji kebenarannya adalah:

1. Diduga terdapat perbedaan modal penjualan pada usaha pedagang nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.
2. Diduga terdapat perbedaan jumlah barang terjual pada usaha pedagang nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.
3. Diduga terdapat perbedaan omset penjualan pada usaha pedagang nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.
4. Diduga terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja pada usaha pedagang nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.
5. Diduga terdapat perbedaan jumlah pelanggan pada usaha pedagang nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.