

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: *“Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”* (UU NO. 20 Th 2008)

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal (1) menjelaskan bahwa :

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan pngusaha perorangan yang memenuhi kreteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
- b) Usaha Kecil 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 Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang,

- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau 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.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia yang mampu bertahan dikala krisis menimpa Indonesia pada tahun 1997/1998, sehingga semakin menjadi penopang perekonomian bahkan setelah krisis melanda. Sampai saat ini, UMKM terbukti menjadi salah satu sektor usaha yang paling banyak berkontribusi dalam pembangunan nasional, serta UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan sehingga mampu menyerap banyak tenaga kerja sebagai salah satu upaya untuk mengurangi pengangguran di Indonesia.

b. Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut :

1) Kriteria Usaha Mikro :

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

2) Kriteria Usaha Kecil :

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

3) Kriteria Usaha Menengah :

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp

10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

c. Jenis-Jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Lupiyoadi (2014), jenis-jenis UMKM yang ada di Indonesia antara lain :

- 1) Bisnis jasa, bisnis ini merupakan bisnis yang cepat pertumbuhannya dalam dunia bisnis kecil. Bisnis jasa juga mampu memberikan keuntungan yang cukup besar bagi usaha kecil yang memiliki inovasi serta kreatifitas yang tinggi. Contoh bisnis jasa yaitu salon, bengkel, tempat servis, penjahit, dan lain-lain.
- 2) Bisnis eceran, ialah bisnis kecil yang dilakukan oleh para pebisnis kecil dan menengah. Bisnis eceran ini merupakan satu-satunya usaha yang menjual produk manufaktur yang langsung kepada toko konsumen.
- 3) Bisnis Distribusi, adalah bisnis yang dilakukan oleh pebisnis kecil dan menengah yang sudah mulai mendominasi seluruh penjualan dalam jumlah besar. Bisnis distribusi ini adalah satu-

satunya bisnis yang membeli barang dari produsen atau pabrik dan menjual kembali kepada pedagang eceran.

- 4) Pertanian, merupakan bentuk usaha kecil yang tertua. Awalnya hasil pertanian hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, namun lama-kelamaan menjadi usaha yang besar karena adanya ketergantungan satu sama lain karena Indonesia merupakan Negara Agraris yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani.
- 5) Bisnis manufaktur, bisnis manufaktur merupakan suatu bisnis yang membutuhkan modal untuk investasi yang cukup besar dibandingkan dengan empat jenis usaha lainnya karena memerlukan bahan mentah, teknologi dan tenaga kerja untuk mengolahnya.

d. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada pasal 3 dijelaskan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) bertujuan membangun dan memberdayakan usahanya untuk meningkatkan perekonomian Indonesia. Dalam hal ini, UMKM turut serta dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap peningkatan PDB, tersedianya lapangan pekerjaan dan mengurangi kemiskinan.

Pada saat krisis yang terjadi pada tahun 1997/1997, hanya sektor UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian

Indonesia. UMKM mampu mencegah hilangnya penghasilan rakyat akibat krisis, serta terciptanya berbagai lapangan pekerjaan yang banyak menyerap tenaga kerja. Hal ini memberikan pengaruh yang cukup baik karena dapat mengurangi pengangguran serta dapat menekan angka kemiskinan di Indonesia.

Banyak cara untuk meningkatkan perekonomian negara Indonesia, salah satunya adalah dengan industri kreatif melalui pengembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Apabila dapat dikelola dengan baik, potensi-potensi yang tersedia dapat menjadi sumber penghasilan untuk masyarakat kecil. Perkembangan UMKM yang paling penting adalah untuk mendorong dan memajukan keahlian usaha yang kuat dan mandiri serta mampu berkembang menjadi usaha yang berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, penambahan lapangan pekerjaan, meningkatkan ekspor, dan pemerataan dan peningkatan pendapatan.

Adanya semangat kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan nasional. Apalagi di era globalisasi yang penuh tantangan ini, harus disikapi dengan kemampuan untuk lebih kreatif serta inovatif terhadap ide-ide/penemuan terbaru, tidak takut terhadap resiko apapun serta pantang menyerah/tidak mudah putus asa. Kreativitas dan inovasi memegang peranan yang penting dalam mengembangkan semangat kewirausahaan di kalangan pelaku UMKM. (Nisa dalam Hadiyati, 2016)

e. Masalah yang dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Tambunan (2002), perkembangan UMKM di Indonesia masih terhambat oleh beberapa masalah. Masalah yang sering kali dijumpai oleh para pelaku UMKM yang pertama adalah masalah keterbatasan modal, kesulitan mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan harga ekonomis, sumber daya manusia dan keterampilan yang masih terbatas serta kesulitan dalam memasarkan produknya.

Masalah modal adalah kendala yang paling umum dihadapi oleh para pebisnis kecil, karena dalam pengembangan yang jangkauannya luas tentunya juga akan memerlukan dana yang jumlahnya besar. Rendahnya kualitas sumber daya manusia disebabkan karena tingkat pendidikan yang rendah sehingga minimnya keterampilan dalam mengembangkan UMKM. Selain itu, para pekerja kebanyakan masih terfokus di daerah pedesaan pada sektor pertanian, padahal masih banyak sektor lain yang sangat terbuka luas kesempatan untuk mengembangkan usaha, misalnya perdagangan.

Menurut Prawirokusumo (2010), kesulitan yang sering dihadapi pedagang kecil adalah sebagai berikut :

1) Kesulitan dalam permodalan.

Untuk mengembangkan usahanya, para pedagang kecil membutuhkan modal yang cukup besar. Mereka mendapat

modal dengan suku bunga yang tinggi dari para rentenir. Hal itu terpaksa mereka lakukan karena tidak ada pilihan lain yang harus diambil.

2) Kesulitan dalam aspek keterampilan.

Aspek keterampilan mempunyai posisi yang sangat penting. Para pedagang kecil dituntut memiliki kreatifitas dan inovasi dalam menciptakan produknya agar sesuai dengan keinginan para konsumen.

3) Kurang berpendidikan.

Pada umumnya, kebanyakan para pedagang kecil tidak memiliki pendidikan yang layak untuk mengembangkan usahanya. Kurangnya tingkat pendidikan ini membuat mereka tidak memahami pentingnya manajemen pemasaran, sehingga mereka tidak mampu menganalisa apa saja aspek-aspek yang mempengaruhi atau menentukan jumlah usaha pada masa yang akan datang.

4) Tidak memiliki administrasi yang baik.

Pedagang kecil banyak yang tidak memiliki administrasi yang baik yang mampu memberikan gambaran tentang perusahaan, apakah usahanya dalam kondisi yang untung atau rugi, maju atau mundur, sehingga keuangan rumah tangga bercampur dengan keuangan perusahaan.

5) Menggunakan manajemen keluarga

Kebanyakan dari usaha para pedagang kecil beranggotakan para pemilik beserta istri dan keluarganya sehingga sering terjadi penyalahgunaan kekuasannya untuk kepentingan pribadi diluar urusan kegiatan usaha yang dapat merugikan perusahaan bahkan menimbulkan kebangkrutan.

6) Kurang disiplin.

Para pedagang kecil kurang disiplin dalam manajemen keuangan dan manajemen waktu. Mereka hanya berdagang diwaktu-waktu tertentu saja sesuai dengan keinginan pedagang. Cara mereka yang berjualan diwaktu yang tidak terjadwal membuat para konsumen enggan untuk berbelanja. Kegiatan usaha pedagang kecil umumnya masih bertujuan untuk jangka pendek dengan bentuk organisasi sederhana yang sulit diatur. Hal ini mempersulit peningkatan produksi dan kurangnya semangat menabung untuk menambah modal.

7) Kurangnya perencanaan.

Operasional suatu perusahaan dapat berjalan dengan baik jika dilakukan atas perencanaan yang baik, seperti siapa sasaran pembelinya, persediaan barang yang harus dipelihara, bagaimana cara penjualan yang menarik minat konsumen agar mencapai laba yang tinggi.

Jadi alternatif sosisnya pada dasarnya harus datang dari sisi pengusaha sendiri (lingkungan internal dan strategis), sedangkan

peranan pemerintah (bagian dari lingkungan eksternal) hanyalah terutama pada penciptaan lingkungan berusaha yang kondusif lewat kebijaksanaan dan penyediaan fasilitas-fasilitas *public goods* (yakni pendidikan, keamanan, kesehatan, pemukiman, dan fasilitas-fasilitas umum lainnya) agar semua pelaku bisnis kecil, menengah, maupun besar dapat berkreasi seoptimal mungkin sesuai keunggulan dan kemampuan masing-masing pengusaha. Fasilitas-fasilitas umum tersebut yang merupakan tanggung jawab utama pemerintah berfungsi sebagai *core of competitiveness* dari suatu ekonomi/negara. (Tambunan, 2002)

f. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Lembaga Keuangan Mikro Syariah. (LKMS)

Agar suatu perusahaan dapat bersaing di era perdagangan bebas, baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor, ada dua kondisi utama yang harus dipenuhi. Pertama, lingkungan internal dalam perusahaan harus kondusif, yang mencakup banyak aspek, mulai dari kualitas SDM, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, hingga tingkat *entrepreneurship*. Kedua, lingkungan eksternal juga harus kondusif, yang terdiri dari lingkungan domestik atau lingkungan global. Lingkungan domestik mencakup faktor pemerintah seperti kebijaksanaan ekonomi, birokrasi, politik, dan tingkat

demokratisasi, dan faktor-faktor non pemerintah, termasuk sistem perekonomian, sosial kultur/budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi pasar buruh, kondisi infrastruktur dan tingkat pendidikan masyarakat. (Tambunan, 2002)

Usaha kecil dan menengah sangat membutuhkan peranan Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang utama dalam masalah permodalan yang digunakan untuk memperlebar pasar dan mengembangkan usahanya sehingga turut ikut andil dalam perekonomian nasional. Setelah terjadinya krisis ekonomi yang menimpa Indonesia antara tahun 1997/1998 semakin memantapkan bahwa UMKM tergolong bagian usaha yang dapat dimanfaatkan dalam jangka panjang untuk kebangkitan perekonomian Indonesia, sehingga banyak pihak yang mengincar UMKM. Namun perhatian yang diberikan belum secara penuh dapat menjamah kendala utama yang dihadapi para pelaku UMKM, sehingga diharapkan LKMS mampu membantu serta memberdayakan dengan cara memberikan pembiayaan untuk UMKM utamanya masyarakat kecil.

Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dapat menjangkau ke berbagai tempat termasuk di daerah, sehingga memudahkan warga pedesaan berhubungan berinteraksi dengan lembaga keuangan tersebut. Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah cukup penting dalam upaya mengembangkan ekonomi pebisnis kecil yang perlu senantiasa terus digali dan

diolah sehingga dapat menjadi salah satu pilihan yang paling baik dalam upaya menyelesaikan kendala berkembangnya usaha mikro kecil terutama dalam hal permodalan. (Tambunan, 2002)

Pemberdayaan tersebut dilakukan dengan optimalisasi pemanfaatan produk-produk layanan dan jasa yang tersedia di lembaga keuangan mikro syariah. Dengan adanya pengembangan usaha mikro kecil berupa bertambahnya modal serta bertambahnya jenis usaha, lalu bisa berakibat terhadap bertambahnya tingkat penghasilan dan pendapatan, yang secara langsung dapat mengurangi tingkat kemiskinan, serta menekan angka pengangguran. (Singgih, 2017)

2. Bank dan Lembaga Keuangan

Sistem keuangan merupakan salah satu sarana penting dalam meningkatkan perekonomian suatu negara. Tugas utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada peminjam, kemudian digunakan untuk dikembangkan pada berbagai sektor produksi atau investasi, selain digunakan untuk aktivitas membeli barang dan jasa-jasa (konsumsi) sehingga aktivitas ekonomi dapat tumbuh dan berkembang serta meningkatkan standar kehidupan. (Kasmir, 2002)

Dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967 Pasal 1 Tentang Pokok-Pokok Perbankan, “bank adalah lembaga keuangan

yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.”

a) Jenis-Jenis Kredit

Menurut Abdullah dan Tantri (2012), kredit yang diberikan bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis, secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain :

1) Dilihat dari Segi Kegunaan

Kredit Investasi biasanya digunakan untuk kepentingan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Kredit Investasi ini biasanya digunakan untuk keperluan jangka waktu panjang.

Kredit Modal Kerja: digunakan untuk kepentingan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh kredit modal kerja yang diberikan untuk mendirikan suatu usaha, membeli bahan baku, membayar gaji para pekerja dan lain-lain.

2) Dilihat dari Segi Tujuan Kredit

Kredit Produktif: kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang, kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian atau

kegiatan pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri lainnya.

Kredit Konsumtif: kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit perumahan, kredit mobil pribadi, kredit peralatan rumah tangga dan kredit konsumtif lainnya.

Kredit Perdagangan: kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contoh kredit ini yaitu kredit ekspor impor.

b) Unsur-Unsur Kredit

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2011) unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

- (1) Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberian kredit (berupa uang, barang, atau jasa) akan diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai dengan kesepakatan. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebelumnya sudah dilakukan

penelitian menyelidiki tentang kondisi nasabah baik kondisi masa lalu maupun kondisi sekarang.

- (2) Kesepakatan, kesepakatan ini merupakan kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit yang dicantumkan dalam suatu perjanjian yang masing-masing pihak harus menandatangani hak dan kewajibannya.
- (3) Jangka waktu, setiap kredit yang diberikan mempunyai jangka waktu untuk pengembalian kredit sesuai perjanjian yang telah disepakati.
- (4) Risiko, terdapat suatu rentang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh risiko yang tidak disengaja.
- (5) Balas jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau fase tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank.

3. Perbankan Syariah di Indonesia

Perbankan syariah dalam istilah internasional dikenal dengan *Islamic Banking* atau biasa juga disebut dengan *interest-free banking*. Pada awalnya, berdirinya perbankan syariah merupakan suatu respon

dari para ekonom praktisi dan ekonom muslim yang berusaha untuk menyediakan jasa transaksi keuangan yang dilakukan sesuai dengan hukum serta prinsip-prinsip syariah Islam yang terhindari unsur riba, *maisir* (spekulasi) dan *gharar* (ketidakjelasan). (Muhammad, 2002)

Larangan riba terdapat dalam surat Ali Imran, Allah berfirman:

تُفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ اللَّهُ وَاتَّقُوا مُضَاعَفَةَ الرِّبَا تَأْكُلُوا لَا آمِنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا يَا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Ali Imraan: 130)

Perkembangan Bank Syariah berdasarkan Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang Undang Nomor 7 Tahun 1992. Pokok-pokok peraturan yang diterapkan oleh Bank Indonesia antara lain :

1. Kegiatan Usaha dan Produk-Produk Bank berdasarkan Prinsip Syariah
2. Pembentukan dan Tugas Pokok Dewan Pengawas Syariah
3. Persyaratan bagi pembukaan Kantor cabang yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.

Jenis bank apabila dibagi dari cara menentukan harga terbagi menjadi dua macam, yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam

bank konvensional penentuan harga didasarkan pada bunga, sedangkan dalam Bank Syariah didasarkan pada konsep Islam, yaitu kerjasama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi. (Antonio, 2001)

Bank berdasarkan prinsip syariah juga berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi, yakni menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bedanya hanyalah bahwa bank syariah melakukan kegiatan usahanya bukan berdasarkan bunga (*interest rate*), tetapi berdasarkan prinsip syariah, yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle* atau *PLS principle*). Selain berfungsi untuk memberikan jasa-jasa pembiayaan, bank syariah juga memberikan jasa-jasa lain seperti jasa transfer uang, pembukaan letter of credit, jaminan bank, dan lain-lain. (Sjahdeini, 1999)

Lembaga keuangan bank maupun non bank yang bersifat formal yang beroperasi dipedesaan umumnya tidak dapat menjangkau seluruh masyarakat dari golongan ekonomi menengah ke bawah. Ketidakmampuan tersebut terutama dari sisi penanggungan resiko dan biaya operasi, termasuk dalam identifikasi usaha dan pengawasan penggunaan pembiayaan yang layak usaha. (Dumairy, 2002)

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut dibutuhkan adanya suatu lembaga keuangan yang dapat menjadi alternatif yang paling

tepat dalam mengatasi masalah tersebut yakni dengan cara lebih mengoptimalkan dalam mengoprasikan lembaga keuangan berprinsip bagi hasil yang sesuai dengan syariah, yaitu : Bank Umum Syariah, BPR Syariah dan Baitul Mal Wattamwil. Ketiga lembaga ini memiliki pengertian dan jangkauan produk dan pangsa pasar yang berbeda. Bank Umum Syariah adalah bank yang beroperasi pada lingkup yang lebih besar, dengan produk funding yang ditawarkan dalam bentuk : giro, tabungan, dan deposito. Sementara BPR Syariah lingkup operasionalnya di wilayah Kecamatan, dengan produk funding meliputi : tabungan dan deposito. Dan Baitul Mal Wattamwil beroperasi di wilayah desa dengan produk funding dalam bentuk simpanan dan deposito. (Muhammad, 2002).

4. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah BPR yang sistem operasionalnya berdasarkan kaidah-kaidah muamalah Islam. Menurut UU Perbankan Bab III Pasal I “Bank menurut jenisnya terdiri dari bank umum dan bank perkreditan rakyat” kemudian pasal 13 butir C menyatakan bahwa lingkup kegiatan BPRS mencakup: menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam peraturan pemerintah.

Bank Permbiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berdasarkan Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara umum berdasarkan prinsip

syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Macam-macam kegiatan usaha yang boleh dilaksanakan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang sejenis.

Kegiatan usaha yang boleh dilaksanakan oleh BPRS menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah yaitu :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi :
 - 1) Tabungan berdasarkan prinsip wadi'ah atau Mudharabah.
 - 2) Deposito berjangka berdasarkan prinsip Mudharabah.
 - 3) Bentuk lain berdasarkan prinsip wadi'ah atau Mudharabah.
- b. Melakukan penyaluran dana melalui :
 - 1) Transaksi jual beli berdasarkan prinsip :
 - a) Murabahah
 - b) Istishna
 - c) Ijarah
 - d) Salam
 - e) Jual beli lainnya
 - 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :
 - a) Mudharabah
 - b) Musyarakah

- c) Bagi hasil lainnya
3. Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip :
- a) Rahn
 - b) Qardh
- c. Melakukan kegiatan lain yang layak dilaksanakan Bank sepanjang disetujui oleh Dewan Syariah Nasional.

Selain melaksanakan kegiatan usaha seperti yang dimaksud dalam Pasal 27 SK DIR BI 32/36/1999 tersebut, Pasal 28 menetapkan bahwa BPRS dapat juga berperan sebagai lembaga *baitul mal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infaq, shadaqah, waqaf, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada yang berhak dalam bentuk santunan dan atau pinjaman kebajikan (*qardhul hasan*). (Muhammad, 2002)

Dibandingkan dengan kegiatan yang boleh dilakukan oleh suatu BUS yang ditentukan oleh UU No. 21 Tahun 2008 tentang Bank Pembiayaan Rakyat, kegiatan BPRS lebih dibatasi. Dari daftar kegiatan-kegiatan usaha yang boleh dilaksanakan oleh BPRS seperti yang dikemukakan diatas, BPRS tidak diperbolehkan untuk melaksanakan kegiatan usaha menerima dana simpanan dalam bentuk giro sekalipun hal itu berdasarkan prinsip wadi'ah. Hal ini sejalan dengan ketentuan Undang Undang Perbankan yang tidak memungkinkan Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) untuk menerima dana simpanan dalam bentuk giro.

Salah satu karakteristik bank syariah adalah mekanisme bagi hasil (*profit sharing*). Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan dapat dilakukan dalam tiga akad utama, yaitu Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah. (Antonio, 2001)

1) Mudharabah

Menurut Sjahdeini (1999), Mudharabah adalah suatu transaksi pembiayaan yang diberikan bank syariah yang dilakukan minimal oleh dua pihak, yaitu :

- a) Pihak yang mempunyai dan menyediakan modal untuk membangun atau membiayai proyek/usaha yang memerlukan pembiayaan; pihak ini disebut *shahibul mal*.
- b) Pihak pengusaha yang membutuhkan modal dan melaksanakan proyek/usaha yang dibiayai dengan modal dari *shahibul mal*; pihak ini disebut *mudharib*.

Dalam perbankan Islam, perjanjian mudharabah telah diperluas menjadi meliputi tiga pihak : para nasabah menyimpan dana (deposito) sebagai *shahibul mal*, bank sebagai suatu *intermediary*, dan pengusaha sebagai *mudharib* yang memerlukan dana. Bank berperan sebagai pengusaha (*mudharib*) dalam hal bank menerima dana dari nasabah penyimpan dana (*depositor*), dan sebagai *shahibul mal* dalam bank menyediakan dana bagi para nasabah debitor selaku *mudharib*. (Dumairy, 2002)

Menurut Antonio (2001), *Mudharabah* biasanya diberlakukan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpun dana, *mudharabah* diterapkan pada :

- (1) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang digunakan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan qurban, deposito biasa, dan lain-lain.
- (2) Deposito special (*special investment*), yaitu dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya murabahah atau ijarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk :

- (1) Pembiayaan modal kerja, seperti pembiayaan modal kerja perdagangan dan jasa.
- (2) Investasi khusus, disebut juga *mudharabh muqqayah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul mal* dan biasanya digunakan untuk keperluan jangka panjang.

2) Musyarakah

Instrument penting lain yang digunakan oleh perbankan syariah untuk menyediakan pembiayaan selain *mudharabah* adalah *musyarakah* (penyertaan modal). *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*)

dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. (Antonio, 2001)

Dalam musyarakah dua atau lebih pihak masing-masing berkontribusi dalam memberikan modal untuk membiayai investasi. Dalam hal ini, bank yang memberikan fasilitas musyarakah kepada nasabahnya berkontribusi dalam suatu proyek yang baru maupun dalam suatu perusahaan yang telah berdiri dengan cara membeli saham (*equity shares*) dari perusahaan tersebut (Muhammad, 2002)

Aplikasi dalam perbankan, musyarakah digunakan untuk pembiayaan :

a. Pembiayaan Proyek

Musyarakah sering digunakan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank saling menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut kepada bank sesuai bagi hasil yang telah disepakati.

b. Modal Ventura

Pada lembaga keuangan khusus yang diijinkan melaksanakan investasi dalam kepemilikan perusahaan,

musyarakah diterapkan dalam strategi modal ventura. Penanaman modal dilaksanakan dengan jangka waktu tertentu dan setelah itu bank melaksanakan divestasi atau menjual bagian sahamnya, baik secara singkat ataupun bertahap.

3) Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu keuntungan yang telah disepakati. (Sjahdeini, 1999)

Jadi, dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Murabahah umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit*. Skema ini paling banyak digunakan karena

sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya. (Antonio, 2001)

Dalam situasi yang sesungguhnya, bank dapat memberikan fasilitas kepada nasabahnya dalam bentuk kombinasi antara mudharabah, musyarakah atau syirkah, dimana semua mitra (bank atau lembaga pembiayaan dan nasabah) menyetorkan modal, tetapi tidak perlu harus selalu berkontribusi dalam kewirausahaan dan manajemen.

5. Sistem Pembiayaan Bank Syariah

Dua fungsi utama bank syariah adalah mengumpulkan dana dan menyalurkan dana. Penyaluran dana yang dilakukan bank syariah adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk modal usaha maupun untuk konsumsi. Praktik pembiayaan yang sebenarnya dijalankan oleh lembaga keuangan Islami adalah pembiayaan dengan sistem bagi hasil. Pembiayaan, secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam hal ini, pembiayaan merupakan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah. (Muhammad, 2002)

Menurut Antonio (2001), jenis-jenis pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu berdasarkan sifat penggunaannya dan berdasarkan

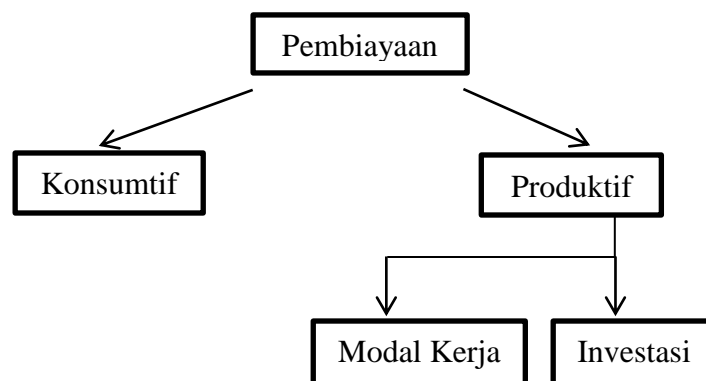
keperluannya. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal berikut :

- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi baik untuk peningkatan usaha, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang dibertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Menurut keperluan, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- a. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang bertujuan memenuhi kebutuhan: peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu peningkatan jumlah hasil produksi, ataupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk kepentingan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang bertujuan memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang berhubungan dengan itu.

Secara umum, jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1
Jenis-Jenis Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

Komponen-komponen modal kerja terdiri dari alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*) dan persediaan barang jadi (*finished good*). Sehingga bank syariah dapat membantu memenuhi semua kebutuhan modal kerja tersebut dengan melakukan pembiayaan, dimana bank berperan sebagai penyedia dana (*shahibul mal*) sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Fasilitas ini dilakukan dalam jangka waktu tertentu dengan nisbah bagi hasil sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan antara kedua belah pihak. Saat jatuh tempo, nasabah harus mengembalikan dana yang dipinjam sekaligus porsi nisbah bagi hasil yang menjadi bagian bank. (Antonio, 2001).

2) Pembiayaan Investasi

Menurut Sjahdeini (1999), pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi :

- a. Untuk pengadaan barang-barang modal.
- b. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.
- c. Berjangka waktu menengah dan panjang.

Melihat luasnya aspek yang harus diolah dan diawasi maka untuk pembiayaan investasi bank menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

3) Pembiayaan Konsumsi

Menurut Antonio (2001) Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan yang digunakan memenuhi

kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema berikut ini :

- a) *Al-bai' bi tsaman ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli dengan angsuran.
- b) *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli.
- c) *Al-musyarakah mutanaqhisah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya.
- d) *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dibedakan menjadi dua yaitu kebutuhan primer (kebutuhan pokok) dan kebutuhan sekunder. Pembiayaan tersebut umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekunder. Adapun kebutuhan primer tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan komersil. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan primernya dikategorikan sebagai fakir atau miskin. Sehingga, fakir atau miskin wajib diberi zakat atau sedekah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (*al-qardh al-hasan*), yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pinjaman pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.

Menurut Muhammad (2002), beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis pembiayaan di bank syariah adalah sebagai berikut :

(1) Pendekatan Analisis Pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah dalam memberikan pembiayaan, yaitu :

- (a) Pendekatan jaminan, artinya pihak bank dalam memberikan pembiayaan dengan mempertimbangkan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- (b) Pendekatan karakter, artinya pihak bank harus benar-benar mengetahui sifat/karakter asli nasabah.
- (c) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya pihak bank mempertimbangkan kapasitas nasabah untuk melunasi pembiayaan yang diberikan.
- (d) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya pihak bank mempertimbangkan kelayakan usaha yang nantinya akan dilaksanakan oleh nasabah peminjam.
- (e) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

(2) Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu :

- (a) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah yang diberikan pinjaman oleh bank.
- (b) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- (c) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- (d) *Collateral* artinya jaminan yang mampu diberikan kepada bank apabila terjadi pembiayaan macet.
- (e) *Condition* artinya kondisi usaha nasabah nantinya akan menguntungkan atau tidak.

(3) Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan mempunyai dua tujuan, yaitu : tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum analisis pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat agar mampu memperluas dan mengembangkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

Sedangkan tujuan khusus analisis pembiayaan adalah :

- (a) Untuk mempertimbangkan kelayakan usaha calon peminjam.

- (b) Untuk mengurangi resiko apabila pembiayaan tidak dilunasi.
- (c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam rangka penelitian skripsi yang maksimal, supaya menghindari terjadinya duplikasi atau plagiasi terhadap sebuah karya tulis tertentu maka penulis perlu melihat dan mengetahui karya-karya yang telah ada sebelumnya. Sudah ada beberapa penelitian terkait hal tersebut, diantara penelitian yang sudah pernah dilakukan adalah sebagai berikut :

Penelitian Sumardi dan Zulpahmi (2017) dengan judul *Peran Baitul Maal Wattamwil Husnayain Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Dalam penelitian menggunakan metode survey dengan mengambil sampel dari beberapa populasi. Teknik pengolahan data dan analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis dan koefisien determinasi menggunakan variabel pembiayaan al-qardhul al-hasan, mudharabah, murabahah dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Berdasarkan hasil pembahasan, pembiayaan qardhul al-hasan berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Menurut penelitian Abdullah (2017) dengan judul *Peranan Pembiayaan Murabahah dalam Pengembangan Usaha pada PT Bank Muamalat*. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu

menganalisa data sebagai sumber informasi yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder menggunakan variabel pembiayaan, murabahah dan pengembangan usaha. Hasil penelitiannya yaitu banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk meningkatkan usahanya pada PT Bank Muamalat.

Nisa (2016) dalam penelitiannya yang berjudul *Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada UMKM Terhadap Pertumbuhan Pembiayaan UMKM Oleh Perbankan*. Tujuan dari penelitian ini melihat apakah ada kenaikan pertumbuhan kredit pada UMKM oleh perbankan setelah peraturan tersebut diterbitkan oleh pemerintah. Menggunakan variabel UMKM, kredit, dan perbankan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analisis data menggunakan metode non parametric, Mann Whitney U Test, untuk membandingkan rata-rata antara dua populasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, kebijakan tersebut belum berdampak signifikan terhadap peningkatan kredit kepada UMKM.

Penelitian oleh Pramana dan Indrarini (2017) dengan judul *Pembiayaan BPR Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Umum : Berdasarkan Maqashid Sharia*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang meneliti pembiayaan BPRS dalam peningkatan kesejahteraan UMKM dengan indikator kesejahteraan adalah maqashid syariah (Agama, Jiwa, Akal, Keturunan dan Harta). Hasil dari penelitian

ini adalah adanya peningkatan kesejahteraan pada nasabah UMKM setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS.

Menurut penelitian Muheramtohad (2017) dengan judul *Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Indonesia*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang meneliti seberapa besar pengaruh lembaga keuangan syariah dalam memberikan pembiayaan terhadap perkembangan UMKM dengan menggunakan variabel lembaga keuangan syariah, pemberdayaan dan UMKM. Hasil dari penelitian ini adalah adanya lembaga keuangan syariah yang mudah diakses dengan kredit mikro yang diselenggarakan, akan meningkatkan pemberdayaan UMKM di Indonesia.

Jenita (2017) dalam penelitian dengan judul *Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah*. Menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dengan indikator Pemberdayaan Ekonomi, Ekonomi Islam, dan Lembaga Keuangan Mikro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dilihat dari potensi dan pendanaan sumber, Lembaga Keuangan Mikro Syariah memiliki dana yang cukup untuk memberikan pembiayaan kredit untuk pengembangan UMKM.

Penelitian oleh Rini (2017) dengan judul *Peran Perbankan Syariah terhadap Eksistensi UMKM Industri Rumah Tangga Batik Laweyan*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat partisipasi perbankan syariah dalam menciptakan keuntungan yang menyeluruh bagi

perkembangan UMKM. Dengan pendekatan kualitatif deskriptif, hasil penelitian menunjukkan bahwa peran perbankan syariah terhadap eksistensi UMKM Batik Laweyan tergolong rendah karena sosialisasi produk pembiayaan dari pihak bank syariahnya masih minim, sehingga pelaku UMKM Batik Laweyan kurang tertarik untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

Menurut penelitian Yahaya, dkk (2016) dengan judul *The Role Of Micro Small and Medium Enterprises In The Economic Development Of Nigeria*. Tujuan penelitian ini adalah untuk menilai seberapa besar kontribusi dari sektor UMKM yang mendapat dukungan dari pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Negara Nigeria. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dalam bentuk wawancara dengan manajer UMKM, seorang pejabat pemerintah dari Badan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dari Nigeria dan petugas kredit bank keuangan mikro Negara Nigeria. Hasil penelitiannya yaitu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu cara untuk meningkatkan perekonomian Negara Nigeria karena dapat menciptakan lapangan pekerjaan.

Abe (2015) dengan penelitian yang berjudul *Financing Small and Medium Enterprises in Asia and The Pacific*. Metode yang digunakan adalah kuantitatif-kualitatif dengan kata kunci Kebijakan, UKM, arus kas, Pembiayaan, pasar modal, kawasan Asia-Pasifik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan adalah kendala penting dalam

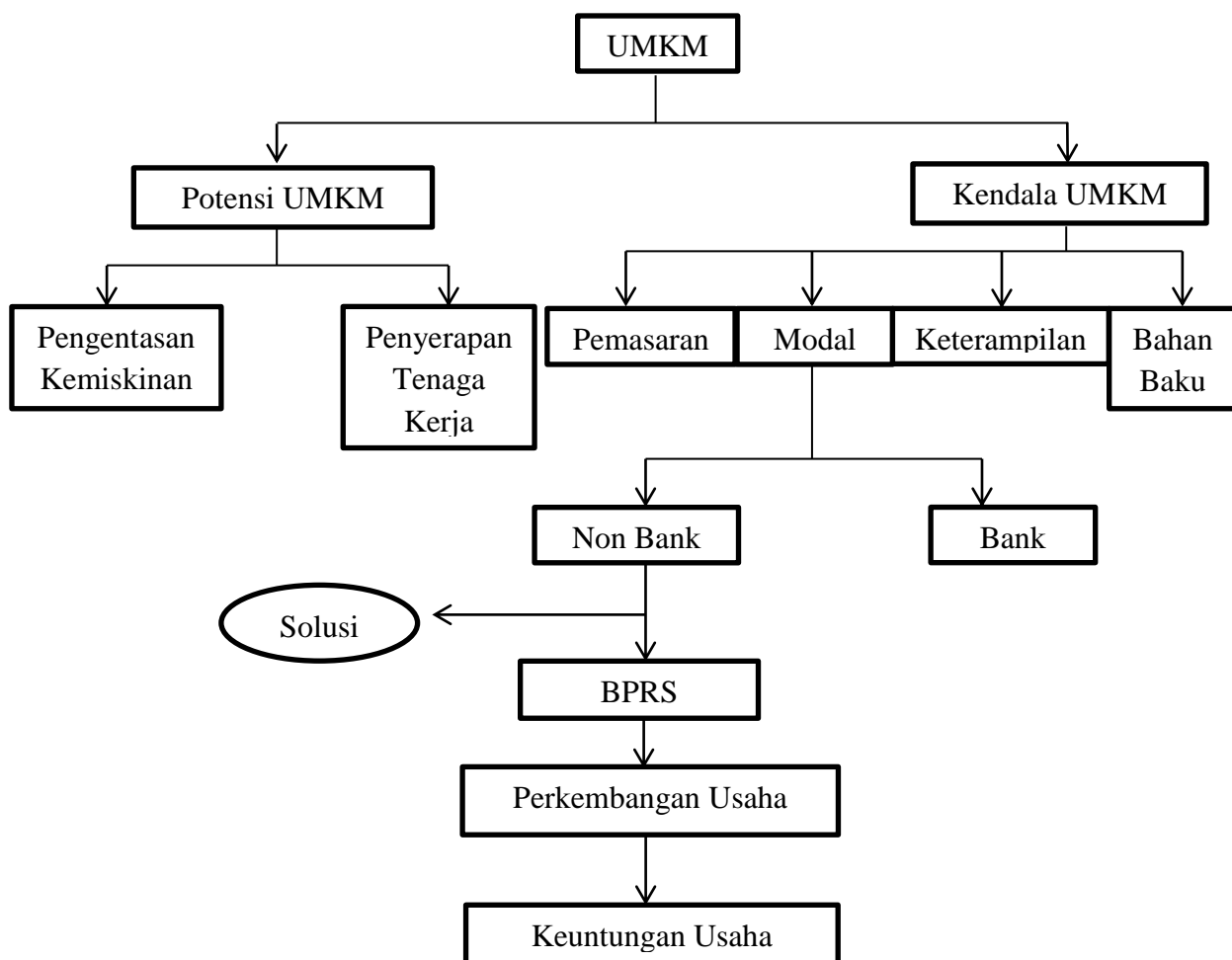
meningkatkan UMKM, sehingga diharapkan pembuat kebijakan mampu melakukan pembiayaan untuk mengembangkan UMKM yang akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Penelitian Abbas dan Shirazi (2014) dengan judul *The Key Player's Perception on the role of Islamic Microfinance in Poverty Alleviation (The case Pakistan)*. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif melalui pengumpulan informasi yang relevan melalui survey lapangan (kuisisioner). Hasil penelitiannya yaitu lembaga keuangan mikro syariah dengan menggunakan sistem bagi hasil mampu mendorong pengusaha mikro untuk berprestasi tinggi, sehingga dapat mengurangi kemiskinan di Negara Pakistan.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya, yaitu penelitian ini berfokus pada peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Madina Mandiri Sejahtera dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera berhasil atau tidak dalam meningkatkan penghasilan para pelaku UMKM.

C. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori dan kajian terhadap penelitian terdahulu, maka disusun suatu kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

Terdapat keterkaitan antara pembiayaan dengan peningkatan pendapatan nasabah. Hal ini dimungkinkan karena ketika nasabah mendapatkan pembiayaan maka hasil usaha akan meningkat dibandingkan sebelum mendapatkan pembiayaan. Ketika hasil usaha meningkat maka secara otomatis nasabah dapat memenuhi kebutuhan hidupnya serta

meningkatkan kesejahteraan. Berdasarkan penelitian Jenita (2017), apabila dapat dikelola dengan baik, pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah mampu meningkatkan penghasilan para pelaku UMKM. Sehingga hipotesisnya adalah :

H_0 : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan mengenai perkembangan UMKM antara sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan.

H_A : Terdapat perbedaan yang signifikan mengenai perkembangan UMKM antara sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan.

