

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Penelitian yang Relevan

Dalam melakukan penelitian skripsi ini, penulis melakukan telaah pustaka dari beberapa kajian penelitian yang relevan baik berupa hasil penelitian, maupun jurnal ilmiah. Berikut beberapa kajian penelitian yang relevan dengan judul penelitian yang penulis ambil :

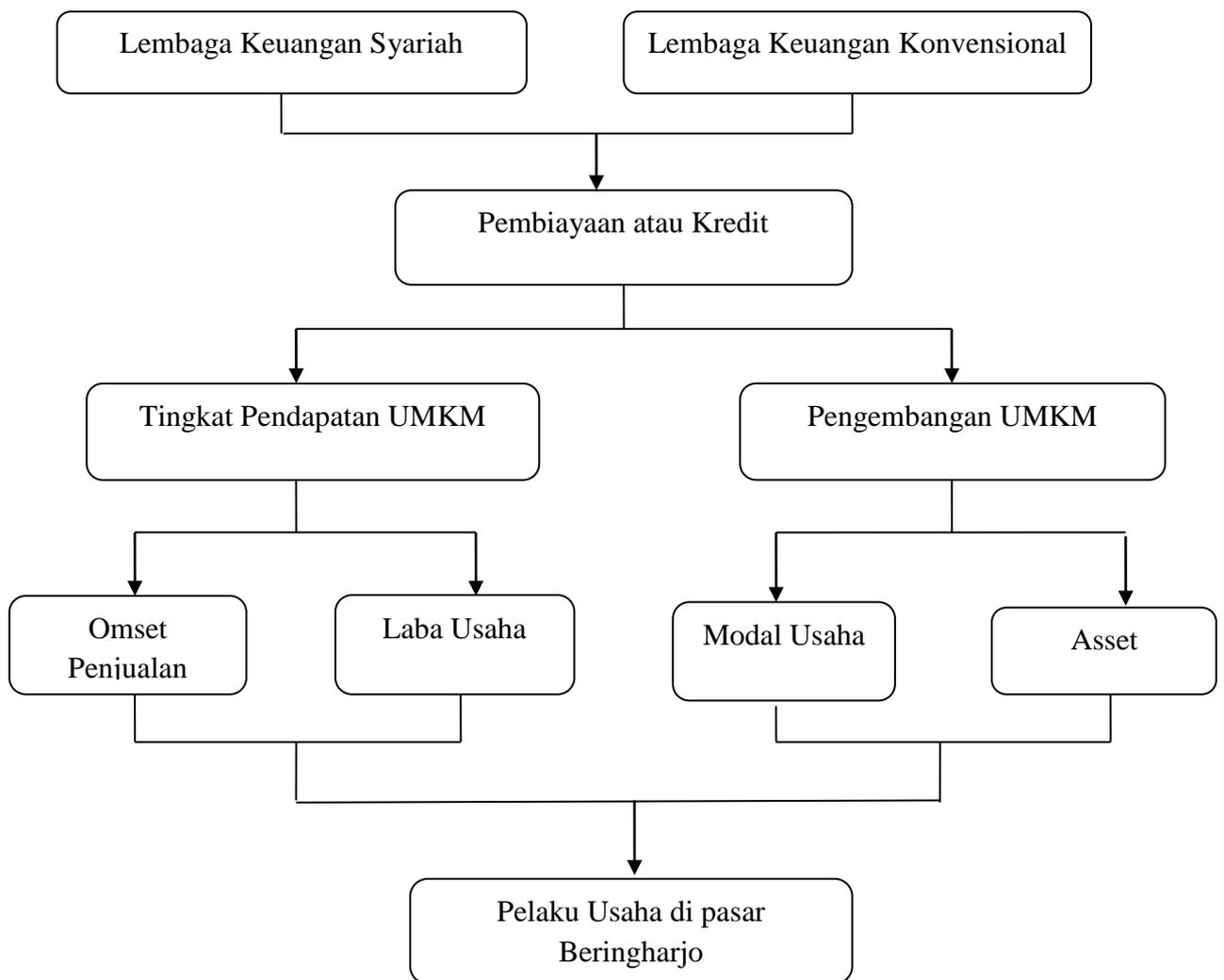
1. Anggraini dewi, Syahrir dalam jurnal ekonomi dan keuangan volume 1 pada tahun 2013 dengan judul “peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI) ” dari hasil penelitian ini semakin besar jumlah modal kredit usaha rakyat maka semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang akan didapatkan pengusaha UMKM, demikian pula sebaliknya.
2. Nikmah, Sukarno, Mufidah dalam jurnal ekonomi bisnis dan akuntansi volume 1 pada tahun 2014 dengan judul “Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember” dari hasil penelitian ini pedagang kecil yang memperoleh pembiayaan mudharabah dan musyarakah rata-rata mampu meningkatkan asset, omset penjualan dan laba.
3. Dica Suci Enggar Jati (2015) dalam skripsi dengan judul “Pengaruh Pemberian Kredit Modal Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat

Syari'ah (BPRS) MARGIRIZKI BAHAGIA BANTUL” dari hasil uji korelasi terdapat pengaruh positif pada pemberian modal kerja.

4. Isnaini Nurrohmah (2015) dalam skripsi dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Bringharjo Yogyakarta)” dari hasil uji korelasi terdapat perbedaan omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan sesudah mendapatkan pembiayaan musyarakah.
5. Andri Martiana (2013) dalam tesis dengan judul “Analisis dampak pembiayaan musyarakah terhadap pendapatan usaha mikro dan kecil di BMT Beringharjo Cabang Papringan Yogyakarta”. Dari hasil uji beda dua rata-rata terjadi peningkatan pendapatan antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dan dari hasil analisis regresi berpengaruh sebesar 32,6%.

Dari beberapa kajian pustaka diatas, peneliti mencoba untuk mengembangkan penelitian-penelitian sebelumnya, sehingga dalam penelitian ini peneliti memberikan judul “Pengaruh Pembiayaan Atau Kredit Terhadap Tingkat Pendapatan dan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (Analisa Perbandingan Pengalaman Nasabah Lembaga Keuangan Konvensional dan Lembaga Keuangan Syariah di Yogyakarta)”. Dalam penelitian ini, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian-penelitian yang sebelumnya yang pertama adalah dari

segi objeknya, Objek yang dimaksud dalam penelitian ini adalah langsung terjun ke lapangan untuk mengetahui secara langsung pengalaman para pelaku usaha dalam mendapatkan pinjaman untuk mengembangkan usahanya dan meningkatkan pendapatannya. Pelaku usaha yang dimaksud adalah pelaku usaha yang ada di daerah Gondomanan khususnya wilayah pasar dan sekitarnya. Yang kedua diketahui sebelumnya belum terdapat penelitian yang meneliti pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap tingkat pendapatan dan pengembangan usaha di Gondomanan. Kebanyakan para peneliti sebelumnya hanya membahas salah satu dari pemberian pinjaman dari bank, namun disini peneliti ingin membahas pengaruh pemberian kredit atau pembiayaan dari keduanya yaitu dari sisi lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah. Dibawah ini adalah gambar kerangka pemikiran penelitian.



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Berdasarkan kerangka berfikir diatas dapat dijelaskan bahwa upaya dalam mengatasi masalah permodalan UMKM adalah dengan pemberian pembiayaan atau kredit melalui lembaga keuangan bank atau non bank. Dengan pembiayaan atau kredit diharapkan dapat meningkatkan tingkat pendapatan dan pengembangan UMKM khususnya di Pasar Beringharjo dan sekitarnya. Indikator yang terdapat pada tingkat pendapatan UMKM adalah omset penjualan dan laba usaha sedangkan tingkat pengembangan

adalah aset dan modal usaha. Suatu usaha dikatakan berhasil ditandai dengan banyaknya omset penjualan, laba usaha, aset yang dimiliki dan modal usaha yang digunakan. Ketika ada peningkatan pada semua indikator diatas maka UMKM yang pernah melakukan pembiayaan atau kredit berarti usahanya mengalami peningkatan pendapatan dan pengembangan usahanya.

B. Kerangka Teori

1. Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah

a. Bank Konvensional

Bank Konvensional merupakan bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka menyalurkan dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu periode tertentu.

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. (Wirosa, 2005: 2) Sementara itu, pengertian bank menurut Undang-undang No 10 tahun 1998 pasal 1 menjelaskan pengertian bank. *“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”*.

Salah satu kegiatan usaha bank konvensional adalah memberikan kredit atau bantuan permodalan, berdasarkan UU Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah *“penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan seperti itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”*.

Bank konvensional menghimpun dana dalam bentuk deposito, tabungan dan giro telah menentukan besarnya bunga yang diberikan kepada nasabah, apapun resiko yang dialami oleh bank konvensional, dapat menyalurkan dana atau tidak, memperoleh pendapatan besar atau tidak pada saat jatuh tempo tetap harus membayar bunga yang telah dijanjikan kepada bank konvensional. (Wiroso, 2005: 8)

Jadi dapat disimpulkan bahwa prinsip yang diterapkan bank konvensional dalam mendapatkan keuntungan melalui dua cara, yaitu:

- 1) Menetapkan bunga sebagai harga, baik untuk produk simpanan seperti giro, tabungan maupun deposito. Dan juga harga untuk produk pinjaman (kredit) juga ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu.

2) Untuk jasa-jasa lain pihak bank konvensional juga menerapkan biaya-biaya dalam nominal atau persentase tertentu.

b. Bank Syariah

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Hadits Nabi SAW. Atau dengan kata lain bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam. (Kuncoro, 2002: 13)

Dari pengertian diatas bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah adalah bank-bank yang menggunakan hukum Islam dalam melaksanakan kegiatan perbankan tersebut. Kegiatan dan transaksi yang dilakukan oleh bank syariah juga berlandaskan hukum halal atau haram, lembaga perbankan syariah hanya melakukan transaksi yang sesuai dengan aturan hukum islam.

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Bank syariah lahir sebagai solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba.

2. Pembiayaan dan Kredit Modal Kerja

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2002: 102). Prinsip yang diterapkan oleh bank syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

1) *Al-Mudharabah* atau bagi hasil

Al-Mudharabah merupakan akad kerja sama antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelolanya. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian bukan akibat dari kelalaian pengelolanya. Apabila kerugian diakibatkan karena kelalaian pengelolanya maka pengelola tersebut yang bertanggungjawab.

Dalam praktiknya *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu:

a) *Mudharabah muthlaqah*

Mudharabah muthlaqah merupakan kerjasama antara pihak pertama dengan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis.

b) *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah merupakan kebalikan dari *mudharabah muthlaqah* dimana pihak lain dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan bisnis.

2) *Al- Musyarakah* atau penyertaan modal

Al- Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Al-Musyarakah dalam praktik perbankan diaplikasikan dalam hal pembiayaan suatu proyek. Dalam hal ini nasabah yang dibiayai dengan bank sama-sama menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut. Keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank setelah dahulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *Al-Musyarakah* dapat pula dilakukan untuk kegiatan investasi seperti pada lembaga keuangan modal ventura.

b. Pengertian kredit modal kerja

Kredit menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sedangkan kredit modal kerja merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan (Kasmir, 2002 : 109).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil.

3. Tujuan Pembiayaan dan Kredit

Menurut Kasmir (2009: 100), adapun tujuan utama pemberian suatu pembiayaan antara lain:

a. Mencari Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh oleh bank berasal dari pemberian kredit/pembiayaan. Hasil tersebut terutama dalam bentuk margin sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

Keuntungan ini penting untuk kelangsungan hidup bank. Jika bank yang terus-menerus menderita kerugian, maka besar kemungkinan bank tersebut akan di likuidir (dibubarkan).

b. Membantu Usaha Nasabah

Untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu Pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik. Mengingat semakin banyak pembiayaan berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor.

4. Kriteria Penilaian Pemberian Kredit

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian bank. Biasanya kriteria penilaian yang umum harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan

nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5 C.

Penilaian dengan analisis 5 C adalah sebagai berikut:

a. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan ukuran nasabah untuk membayar.

b. *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

c. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas* dan *solvabilitasnya*.

d. Condition

Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek usaha yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

e. Colleteral

Colleteral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan ini hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

5. Prosedur Pemberian Pembiayaan atau Kredit

Prosedur pemberian dan penilaian dunia pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda yang menjadi perbedaan hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing. (Kasmir, 2009 : 114)

a. Pengajuan Berkas

Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dan mengumpulkan data penunjang untuk pembuatan usulan pembiayaan kepada pihak bank. Data tersebut adalah formulir permohonan pembiayaan.

b. Penyidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah

diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan pembiayaan dibatalkan saja.

c. Wawancara Awal

Kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot*, apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

d. *On the spot*

Kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I. Pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahukan kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

e. Wawancara II

Kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot*, apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

f. Keputusan Pembiayaan atau Kredit

Keputusan pembiayaan atau kredit dalam hal ini adalah apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya. Keputusan pembiayaan biasanya merupakan keputusan tim. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

g. Penandatanganan Akad Pembiayaan atau Kredit

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan.

h. Realisasi Pembiayaan atau Kredit

Merupakan transaksi dengan menggunakan Pembiayaan atau kredit yang telah disetujui oleh bank. Fasilitas diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

i. Penyaluran atau Penarikan Dana

Merupakan pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan atau kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit yaitu sekaligus atau secara bertahap.

6. Teknik Penyelesaian Kredit Macet

Dalam pemberian fasilitas kredit mengandung beberapa resiko, salah satunya yaitu resiko kemacetan. Akibatnya kredit tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Kemungkinan kredit macet tersebut pasti akan selalu ada walaupun sudah dilakukan analisis kelayakan kredit. Dalam hal ini resiko kredit macet dapat diminimaliskan. Kemacetan suatu kredit disebabkan oleh dua unsur yaitu:

a. Dari Pihak Bank

Kurangnya ketelitian pada saat menganalisis data calon nasabah sehingga apa yang terjadi tidak dapat dipresiksi sebelumnya atau salah dalam melakukan perhitungan. Dapat juga terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan asal-asalan,

b. Dari Pihak Nasabah

Menurut Kasmir (2002: 129) menyatakan bahwa Dari pihak nasabah kemacetan dapat diakibatkan dari :

- 1) Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan mengalami kemacetan. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya nasabah mampu.

2) Adanya unsur tidak sengaja. Artinya pihak nasabah mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, hama, banjir, dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.

Dalam hal ini pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan cara antara lain :

a) *Resceduling*

Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit.

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan dalam hal ini tentu saja angsuran menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

b) *Reconditioning*

Reconditioning maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

(1) Kapitalitas bunga, yaitu bunga yang dijadikan hutang pokok.

(2) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayarkan seperti biasa.

(3) Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih

meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20% pertahun diturunkan menjadi 18% per tahun. Hal ini tergantung pertimbangan bank bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan beban nasabah.

(4) Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pinjamannya sampai lunas.

c) *Restructuring*

Restructuring merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan

dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak.

Tindakan ini meliputi:

(1) Dengan menambah jumlah kredit

(2) Dengan menambah *equity*:

(a) Dengan menyetor uang tunai

(b) Tambahan dari pemilik

d) *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang diatas. Seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan tiga kombinasi antara *rescheduling* dengan *restructuring*, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bunga ditunda atau *reconditioning* dengan *rescheduling* misalnya jangka waktu diperpanjang modal ditambah.

e) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

7. Persamaan dan Perbedaan Lembaga Keuangan Konvensional dan Lembaga Keuangan Syariah

Meskipun lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan konvensional memiliki banyak perbedaan namun tidak menutup

kemungkinan tentang persamaanya. Persamaan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah meliputi :

- a. Teknis penerimaan uang
- b. Mekanisme transfer
- c. Teknologi komputer yang digunakan
- d. Syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti: KTP, NPWP, proposal dan lain sebagainya

Perbedaan lembaga keuangan konvensional dengan lembaga keuangan syariah meliputi:

- a. Aspek akad (transaksi) dan legalitas, setiap lembaga keuangan syariah dalam lembaga keuangan syariah baik dalam hal barang, praktisi transaksi, maupun ketentuan lainnya harus memenuhi ketentuan lembaga keuangan syariah seperti rukun dan syaratnya.
- b. Bisnis dan usaha yang dibiayai, terdapat saringan kehalalan, kemanfaatan dan kemaslahatan. Untuk menentukan kehalalan, kemanfaatan dan kemaslahatan dapat diidentifikasi melalui pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:
 - 1) Apakah objek pembiayaan halal atau haram?
 - 2) Apakah proyek menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat?
 - 3) Apakah proyek berkaitan dengan mesum atau asusila?
 - 4) Apakah usaha itu berkaitan dengan industri senjata ilegal atau berorientasi pada pengembangan senjata pembunuh massal?

5) Apakah proyek dapat merugikan syiar islam baik secara langsung atau tidak langsung?

Pernyataan diatas tidak bersifat absolut. Artinya pernyataan-pernyataan tersebut bisa saja berubah seiring dengan perkembangan jaman yang ada. (Ismanto, 2009: 99).

8. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Sesuai dengan yang dimuat dalam pasal 2, keputusan presiden (Kepres) No 163/2000, menteri-menteri negara (meneg) adalah asisten-asisten Presiden yang tidak memimpin departemen-departemen, yang di bawah dan bertanggungjawab kepada Presiden. Mereka punya tugas untuk membantu Presiden dalam perumusan kebijaksanaan-kebijaksanaan dan sebagai koordinator dalam bidang-bidang tertentu dalam kegiatan-kegiatan pemerintahan Negara.

Dari menteri-menteri ini ada 5 menteri kunci yang mempunyai pengaruh kuat terhadap perkembangan Koperasi dan UKM, baik yang ditetapkan secara spesifik melalui suatu mandat atau lewat kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi mereka. Kelima menteri tersebut adalah: Menekop & UKM, Depperindag, Menkue, Menko, dan BAPPENAS.

Dalam melaksanakan tugasnya, Menekop & UKM telah merumuskan perencanaan strategi tahun 2000 untuk pengembangan Koperasi dan UKM di Indonesia, dan semua menteri-menteri dan perwakilan-perwakilan pemerintah lainnya harus mendesain program-

program mereka dan merumuskan kebijaksanaan-kebijaksanaan mereka sendiri yang langsung maupun tidak langsung menciptakan suatu lingkungan yang kondusif bagi perkembangan koperasi dan UKM disektor-sektor mereka masing-masing.

Departemen perdagangan lebih menitikberatkan pada aspek permodalan, bahwa suatu usaha disebut usaha kecil apabila permodalannya kurang dari Rp 25 juta. Departemen perindustrian mendefinisikan industri kecil sebagai sektor usaha yang mempunyai aset tidak lebih dari Rp 600 juta.

a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Dalam undang-undang terbaru yang dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro, kecil dan menengah adalah UU No.20 Tahun 2008. Menurut UU No.20 Tahun 2008 pasal 1 disebutkan bahwa:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) 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 kecil sebagaimana undang-undang dimaksud.

3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 ini.

b. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut UU no 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa:

1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00

2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00.

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

Menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu:

- a) Industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang.
- b) Industri kecil dengan pekerja 5-19 orang.
- c) Industri menengah dengan pekerja 20-99 orang.
- d) Industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

Jadi bisa dikatakan pengertian dari usaha kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang ekonomi dimana berguna untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

c. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Dalam UU No 20. Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan

dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pengembangan perekonomian nasional disebabkan oleh: (Glen Glenardi, 2002: 290)

- 1) Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
- 2) Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
- 3) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
- 4) UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variabel yang mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
- 5) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan dengan kebutuhan primer masyarakat.

- 6) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari kerebelakangan akan lebih efektif.

Di Indonesia peranan UMKM juga sering dikaitkan dengan upaya-upaya pemerintah untuk mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Oleh sebab itu, tidak heran jika kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia sering dianggap secara tidak langsung sebagai kebijakan penciptaan kesempatan kerja atau kebijakan anti-kemiskinan atau kebijakan redistribusi pendapatan. (Tulus TH Tambunan 2002: 19).

Dilihat dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak di semua sektor ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di wilayah pedesaan dan bagi rumah tangga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM. Selain itu, selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai salah satu motor penggerak bagi pengembangan ekonomi dan komunitas lokal.

Dalam era globalisasi dan perdagangan bebas, UMKM memiliki peranan baru yang lebih penting yaitu sebagai salah satu faktor utama pendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor non-migas sebagai industri pendukung yang membuat komponen-komponen dan *spare parts* untuk produksi.

UMKM juga berperan penting dalam pertumbuhan ekspor dan bisa bersaing di pasar domestik terhadap barang-barang impor maupun di pasar global. Di Indonesia, UMKM diharapkan dapat menjadi salah satu pemain penting dalam penciptaan pasar baru bagi Indonesia tidak hanya dalam negeri tetapi sampai diluar negeri, jadi sebagai salah satu sumber penting bagi surplus neraca perdagangan dan jasa. UMKM Indonesia harus membenahi diri sejak dini untuk dapat meningkatkan daya saing globalnya.

d. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai masalah. Ada beberapa masalah yang dihadapi pelaku UKM khususnya usaha mikro di daerah pedesaan yang tingkat produktivitasnya (*total factor productivity*) atau efisiensinya rendah, dan mengalami keterbatasan dana dan sumber daya manusia, khususnya dalam manajemen, teknis produksi dan pemasaran, dan tidak memiliki teknologi modern, akan mengalami kesulitan besar, paling tidak dalam jangka pendek hingga menengah, dalam menghadapi persaingan di pasar dunia (Tulus T.H, 2002: 43).

Pembinaan pengusaha kecil harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah. Namun disadari pula bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan,

keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumberdaya manusia ini mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Jadi dapat dirumuskan bahwa terdapat beberapa permasalahan bagi para pelaku UMKM baik yang berlokasi di pedesaan ataupun di perkotaan, yakni:

1) Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UKM. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran umum yang dialami UKM adalah tekanan-tekanan persaingan.

2) Kesulitan Pengadaan Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku (dan input-input lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak UKM di Indonesia.

3) Kekurangan Modal

UKM di Indonesia menghadapi masalah utama yaitu keterbatasan modal kerja. Kebanyakan modal awal para pelaku usaha bersumber dari modal (tabungan) sendiri, sehingga permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi.

Kurangnya informasi mengenai prosedur peminjaman, bahkan suku bunga pinjaman yang tinggi membuat para pelaku usaha lebih memilih menggunakan modal sendiri.

4) Kesulitan Membayar Pekerja

Penghasilan dalam menjalankan usaha menjadi salah satu bagian dari kelangsungan suatu usaha. Jika barang produksi tidak laku dipasaran maka akan mengakibatkan turunya omset penjualan sehingga dalam memenuhi kewajiban pelaku usaha untuk membayar karyawannya terhambat. Ditambah lagi ketika UMR naik namun penghasilan dari usaha tersebut tidak mengalami peningkatan maka akan membuat usaha tersebut terancam gulung tikar.

9. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Untuk memahami makna pendapatan, maka akan diuraikan pengertian dari pendapatan itu sendiri. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam buku Standar Akuntansi Keuangan menyebutkan bahwa: “pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.” (Ikatan Akuntansi Indonesia 2003)

Pendapatan merupakan salah satu faktor utama dimana kita dapat mengetahui usaha tersebut mengalami perkembangan atautkah mengalami penurunan, karena pendapatan merupakan unsur dari sebuah laporan keuangan khususnya laporan rugi laba.

Menurut pendapat lain, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan seperti manajemen rekening investasi terbatas (Antonio 2001).

Sehingga dapat didefinisikan bahwa aliran masuk pada perusahaan yang diperoleh dari pekerjaan ataupun produksi untuk menambah pemasukan perusahaan.

Dalam hal ini untuk mengukur besarnya tingkat pendapatan usaha diamati melalui 2 indikator yaitu :

1) Omset Penjualan

Tingkat keberhasilan dan peningkatan pendapatan dapat dilihat dari omset penjualan. Besarnya pendapatan kotor yang diterima responden rata-rata perbulan sebelum dikurangi biaya-biaya dan pajak yang dihitung dalam rupiah. Seperti dalam penelitian Isnaini Nurrohman setelah mendapatkan pembiayaan terjadi peningkatan omset penjualan.

2) Laba Usaha

Selain faktor omset penjualan, laba usaha merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat pendapatan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya atau Menurut Standar Akuntansi Keuangan (Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), 2007, No.23 Par.25) pendapatan didefinisikan sebagai berikut :
“ ... arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.”

Hasil penelitian Choirin Nikmah 2014 membuktikan adanya hubungan langsung antara laba usaha dengan tingkat pendapatan. Setiap jumlah laba usaha yang didapat akan mampu membuka peluang bagi bertambahnya pendapatan.

b. Unsur-Unsur Pendapatan

Menurut Zaki Baridwan (2004) dalam pendapatan, terdapat unsur-unsur pendapatan yang meliputi asal dari pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi :

- 1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.

- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

10. Pengembangan Usaha

Tolak ukur pengembangan usaha harus merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi yang sulit untuk dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan bahwa keberhasilan diraihinya.

Dalam hal ini yang menjadi tolak ukur dalam pengembangan usaha yaitu :

1) Total Aset

Aset merupakan kekayaan atau sumber daya yang bias diukur secara jelas menggunakan satuan uang. Aset dalam akuntansi umumnya dikelompokkan kedalam tiga bagian yaitu aset lancar, aset tetap, dan aset tak berwujud.

Salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan suatu usaha antara lain, pertumbuhan suatu perusahaan yang dapat tampak dari perubahan jumlah aset yang dimiliki. Jumlah aset yang dimiliki perusahaan akan meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan perusahaan. Seperti dalam penelitian Coirin Nikmah, Hari Sukarno dan Ana Mufidah yang menunjukkan bahwa nilai rata-

rata aset pedagang kecil selalu mengalami pertumbuhan dari minggu ke minggu. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah yang disalurkan berimplikasi terhadap kinerja usahanya yang berupa peningkatan aset setiap minggunya.

2) Modal Usaha

Penguatan modal usaha yaitu pembinaan pemerintah dan swasta dalam pemberian modal berupa uang dan peralatan yang sangat diperlukan oleh pelaku usaha kecil dalam membangun usahanya.

Modal yang digunakan untuk membeli input yang nantinya akan menghasilkan output sesuai dengan kemampuan modal yang dimiliki. Semakin tinggi modal maka akan semakin banyak barang yang dapat dihasilkan, begitu pula sebaliknya. Seperti dalam penelitian Endang Purwanti menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan faktor modal usaha terhadap pengembangan usaha.

11. Hubungan Pembiayaan atau Kredit terhadap Pendapatan dan Pengembangan UMKM

Dalam menjalankan usaha dimanapun pasti menginginkan keuntungan atau laba dan menginginkan usahanya untuk berkembang. Dalam hal ini pembiayaan untuk meningkatkan usahanya baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembelian siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik pedagang eceran (*retailer*) maupun pedagang besar (*whole seller*). Pada umumnya, perputaran modal kerja (*working capital trun-over*) perdagangan semacam ini sangat tinggi, tetapi pedagang harus menyediakan persediaan barang yang cukup karena barang-barang yang dijual itu sebatas jumlah persediaan yang ada atau telah dikuasai penjual (Antonio, 2001: 166).

Untuk menjalankan suatu usaha diperlukan modal. Dalam memenuhi modal untuk menjalankan usahanya orang mendapatkan modal dari simpanannya atau dari keluarganya, bahkan ada yang meminjam kepada rekan-rekannya. Jika tidak tersedia, peran institusi keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin menjalankan usaha.

Menurut beberapa ulama, dalam islam pinjam-meminjam itu tidak dilarang bahkan dianjurkan agar terjalin hubungan saling menguntungkan antar sesama, namun hal itu juga harus diikuti dengan aturan-aturan yang diajarkan oleh Islam. Oleh karena itu pihak-pihak yang menjalin hubungan dalam pinjam-meminjam harus mengikuti etika yang dianjurkan oleh islam.

Salah satu upaya pemerintah untuk menjalankan usahanya dengan cara memberikan bantuan tambahan modal kerja untuk UMKM yang disalurkan melalui bank ataupun non bank.

C. Hipotesis

Hipotesis merupakan kesimpulan teoritis atau sementara dalam penelitian. Hipotesis merupakan hasil akhir dari proses berfikir deduktif. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah terbentuk dalam kalimat pertanyaan.

Berdasarkan tinjauan dan kajian yang relevan, yang belum didasarkan pada fakta-fakta empiris maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya adalah sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap tingkat pendapatan pelaku UMKM yang menjadi nasabah lembaga keuangan konvensional.
2. Terdapat pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap tingkat pendapatan pelaku UMKM yang menjadi nasabah lembaga keuangan syariah.
3. Terdapat pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM dikalangan nasabah lembaga keuangan konvensional.
4. Terdapat pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM dikalangan nasabah lembaga keuangan syariah.
5. Terdapat perbedaan tingkat pendapatan usaha dikalangan pelaku UMKM yang menjadi nasabah lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

6. Terdapat perbedaan tingkat pengembangan usaha dikalangan pelaku UMKM yang menjadi nasabah lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.