

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan**

##### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan sendiri adalah senjata ekonomi sosial yang terkuat di era modern seperti sekarang ini, pembiayaan berperan sangatlah penting, berperan dalam alokasi dan distribusi sumber sumber daya langka dan juga sebagai stabilitas dan pertumbuhan dalam sebuah perekonomian, pembiayaan menentukan basis kekuasaan, status sosial dan kondisi ekonomi individu dalam perekonomian. Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pendanaan yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan seperti halnya tingkat bank ataupun koperasi atau lembaga lain yang disama artikan dengan itu.

Pembiayaan sangat berguna sekali untuk mendukung jalannya invesatasi dan juga dalam pengalokasian dan distribusi sumber sumber daya langka serta sebagai stablitas pertumbuhan ekonomi Negara.<sup>15</sup> Karena itu tak ada reformasi sosioekonomi yang berarti kecuali jika sistem keuangan juga direstrukturisasi sesuai dengan sasaran sasaran ekonomi masyarakat. Oleh karena itu sumber sumber daya keuangan nasional bersal dari deposito yang dititipkan oleh semua lapisan masyarkat.<sup>16</sup>

##### **2. Unsur Unsur Pembiayaan**

---

<sup>15</sup> Adrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah Implentasi teori dan Praktek*, (Jakarta: Qiara Media, 2019), hlm. 305

<sup>16</sup> Umar Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), hlm. 325

1. Adanya dua pihak yang terlibat didalamnya yaitu pihak satu sebagai (*Shahibul maal*) atau pihak penyedia dana dan pihak kedua sebagai pemohon dan penerima pembiayaan yang disebut dengan istilah (*Mudharib*).<sup>17</sup>
2. Adanya saling kepercayaan antara dua belah pihak antara pihak lembaga sebagai penyedia dana harus percaya kepada *mudharib* selaku pemohon pembiayaan yang didasarkan atas prestasi.
3. Adanya persetujuan berupa kesepakatan pelunasan kewajiban atas transaksi pembiayaan yang dilakukan sesuai jangka waktu yang telah ditentukan.
4. Jangka waktu yang menjadi batasan waktu bagi peminjam dana dalam mengembalikan dana yang telah dipinjam, sedangkan fungsi jangka waktu bagi lembaga yaitu untuk memperkecil tingkat resiko dari kemungkinan dana tidak kembali yang di sebabkan faktor kelalaian nasabah.
5. Resiko yang kemungkinan selalu terjadi disetiap transaksi keuangan terutama didalam pembiayaan, dan pada umumnya resiko yang terjadi baik disengaja ataupun tidak hal tersebut akan menjadi tanggungan pihak lembaga keuangan.<sup>18</sup>

### **3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

- a. Tujuan Pembiayaan

---

<sup>17</sup>Veitzhal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta:PT.Bumi Aksara, 2010), hlm. 70

<sup>18</sup>SyariahBank- Informasi Perbankan. Diakses melalui <https://www.syariahbank.com> pada hari Minggu 28 Maet 2020

Tujuan Pembiayaan adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam.<sup>19</sup>

- b. Fungsi Pembiayaan
  - a. Meningkatkan daya guna uang.
  - b. Meningkatkan daya guna barang.
  - c. Meningkatkan peredaran uang.
  - d. Menimbulkan kegairahan dalam berusaha.
  - e. Stabilitas ekonomi.

#### 4. Jenis Jenis Pembiayaan

- a. Jenis pembiayaan berdasarkan tujuan kegunaan

- 1. Pembiayaan konsumtif

Merupakan suatu kegiatan pembiayaan yang diberikan guna untuk membiayai barang-barang konsumtif, pembelian ini sifatnya individu kebutuhan perorangan semisal pembiayaan dalam pembelian rumah, kendaraan dan pelunasannya dengan jaminan gaji perbulan ataupun pendapatan dari sumber lain.

- 2. Pembiayaan Komersil

Merupakan pembiayaan yang diberikan ke sebuah perusahaan untuk membiayai sesuatu hal kegiatan tertentu, pengembalian pembiayaan berdasarkan hasil usaha yang dibiayai oleh lembaga keuangan.

- b. Jenis pembiayaan berdasarkan jangka waktu

- 1. Pembiayaan jangka pendek

---

<sup>19</sup> Zainul arifin, Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah, ( Tangerang:Azkia Publizer,2009 ),hlm.245

Pembiayaan jangka pendek adalah batas waktu yang diberikan dalam pengembalian kewajiban pembiayaan yang waktunya tidak lebih dari satu tahun. Contohnya pembiayaan untuk modal kerja perdagangan, industri dan sektor lainnya.

## 2. Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan jangka menengah adalah pemberian pembiayaan dengan tempo pengembalian kurun waktu 1-3 tahun, jangka waktu ini biasa diberikan untuk pembiayaan pembelian kendaraan.

## 3. Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang adalah pemberian pembiayaan dengan tenggang jatuh tempo pengembalian >3 tahun. Contohnya pembiayaan fasilitas Negara seperti pembangunan jalan tol.

## 5. Prinsip Prinsip Pembiayaan

Di dunia perbankan uji kelayakan nasabah penilaian melalui prinsip penilaian yang dikenal dengan prinsip 5C yaitu:<sup>20</sup>

### a. *Character* (Perilaku)

Penilaian karakter dari seorang anggota koperasi sangat diperlukan untuk kemudahan jalanya pembiayaan, penilaian karakter lebih ditekankan di kejujuran anggota, itikad baik yang ditunjukkan, selain dari itu indikator yang di jadikan pedoman yaitu dari :

1. Bank Cheking melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) yang dikelola oleh OJK, semua data

---

<sup>20</sup> Undang Undang Perbankan, Asuransi, OJK dan Pasar Modal Syariah, *Kamus Istilah Perbankan*, ( Jakarta:Shahih,2012),hlm.65

yang diperlukan yang berkaitan dengan *track* anggota di seluruh lembaga keuangan yang pernah di datangi.

2. *Trade Cheking* yaitu informasi mengenai anggota dari *suplaier* dan yang menjadi pelanggan anggota yang mengajukan pembiayaan.
3. Informasi dari asosiasi usaha dimana calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti reputasi calon nasabah.<sup>21</sup>

b. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian nasabah berdasarkan usaha yang dikelolanya, kemampuan nasabah dalam mencari laba sehingga dari laba tersebut bisa digunakan anggota untuk memenuhi kewajiban pengembalian pembiayaan.

c. *Capital* (Modal)

Penilaian nasabah berdasarkan posisi keuangan calon nasabah pembiayaan baik dari arus kas dari masa lalu maupun proyeksi kemajuan usaha nasabah kedepannya.

d. *Collateral* (Jaminan/Agunan)

Penilaian atas nilai guna suatu barang yang dijadikan sebagai jaminan oleh nasabah, ini dilakukan untuk menilai kecukupan nilai jaminan guna menyesuaikan jumlah pembiayaan yang akan diberikan, dan juga mempertimbangkan dari nilai jual jaminan tersebut dapat melunasi kewajiban nasabah jika si nasabah macet dalam melaksanakan kewajiban pelunasan pembiayaan.

---

<sup>21</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*,(Jakarta:Gramedia Pustaka Utama,2014),hlm.205

e. *Conditonal of Economy* (Prospek Usaha Nasabah)

Penilaian berdasarkan kondisi pasar di saat kondisi sekarang, guna untuk mengetahui prospek jangkaun pemasaran dari hasil usaha nasabah.

## B. Produk Pembiayaan

Adapun jenis jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BMT atau KSPPS, yang seluruhnya itu mengacu pada akad *syirkah* dan akad jual beli. Dari kedua akad ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki dan ditetapkan oleh masing masing lembaga BMT dan kesemua anggotanya yang kesemuanya mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) sebagai pedoman aturan.<sup>22</sup>

## C. Pembiayaan *Mudharabah*

### 1. Pengertian Pembiayaan *Mudharabah*

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang artinya memukul atau berjalan, pengertian memukul atau berjalan lebih ke proses seseorang dalam melangkahakan kaki dlam menjalankan usahaya.<sup>23</sup>

Sedangkan arti *Mudharabah* secara umum yang termuat dalam kitab fiqyah dan perbankan syariah yaitu system pendanaan operational relistas bisnis. Dimana antara pemilik modal (*Shahibul maal*) menyiapkan modal awal untuk disalurkan ke pengusaha kemudian dikelola dengan syarat bahwa

---

<sup>22</sup> Nurul Huda et al, *Keuangan Publik Islami, Pendekatan Teoritis dan Sejarah*, (Jakarta:Kencana, 2012), hlm. 290

<sup>23</sup> .Muhammad syafi`I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet,Ke-23, (Jakarta: Gema Insani, 2015), hlm. 95

keuntungan yang dihasilkan akan dibagi sesuai kesepakatan yang dilakukan saat akad.<sup>24</sup>

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan dana dari lembaga keuangan disalurkan kepada pengusaha guna sebuah kegiatan produktif. Selanjutnya disebut pembiayaan karena lembaga keuangan menyediakan dana guna mendanai kebutuhan *mudharib* yang layak mendapatkan pendanaan tersebut.<sup>25</sup>

## 2. Landasan Hukum Berdasarkan Pembiayaan *Mudharabah*

### a. Hukum

Sebagai landasan hukum pembiayaan berdasarkan akad *mudharabah* antara lain termuat dalam Pasal 19 ayat (1) huruf C dan ayat (2) huruf C serta Pasal 21 huruf B angka 1 UU Perbankan Syariah, Fatwa DSN No.07/DSN\_MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Mudharabah (Qirad)* dan PBI No.7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah beserta tentang ketentuan perubahannya, serta PBI No.9/19/PBI/2007. Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana.<sup>26</sup>

### b. Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang *Mudharabah*

Ada beberapa fatwa DSN-MUI yang berkenaan dengan akad *Mudharabah (Qiradh)* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *Mudharabah (Qiradh)*. Termuat dalam Fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 isi sebagai berikut :

<sup>24</sup> Ascaya Diana Yunita, *Bank Syariah Gambran Umum*, (Jakarta: PPSAK BI,2005), hlm. 21

<sup>25</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, hlm.40

<sup>26</sup> A.Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, ( Jakarta: Gramedia Building,2012 ), hlm.196

1. Ketentuan pembiayaan :
  - a. Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk sesuatu usaha yang bersifat produktif.
  - b. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha atau nasabah bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.
  - c. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
  - d. *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek, akan tetapi mempunyai sebagai pengawas dan juga melakukan pembinaan.
  - e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan buku piutang.
  - f. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
  - g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudharib*. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti tidak melakukan pelanggaran.



2. Beberapa ketentuan hukum pembiayaan :
  - a. *Mudharabah* boleh dibatasi pada waktu tertentu.
  - b. Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mua'llaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu akan terjadi.
  - c. Pada dasarnya dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah, kecuali akibat dari kesalahan yang disengaja, kelalain atau pelanggaran kesepakatan.
  - d. Jika ada salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya atau terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

### 3. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Mudharabah*

1. Penyedia dana atau (*sahibul mal*) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
2. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak(akad) dengan memperhatikan hala hal sebagai berikut:
  - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
  - b. Penerimaan dari penawarn harus dilakukan saat kontrak.
  - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespodensi, atau dengan menggunakan cara cara modern.
3. Modal ialah sejumlah uang dan atau asset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:

- a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
  - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut harus dinilai saat akad.
  - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan ke mudharib, baik secara bertahap ataupun tidak, sesuai dalam kesepakatan akad.
4. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan sebagai berikut:
- a. Harus diperuntukan untuk kedua belah pihak dan tidak boleh disyaratkan pada satu pihak.
  - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan, perubahan nisbah harus sesuai kesepakatan.
  - c. Penyedia dana menanggung seluruh kerugian akibat dari mudharabah dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian bentuk apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalain, atau pelanggaran kesepakatan.
5. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqhabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal hal sebagai berikut:
- a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.

- b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah yaitu keuntungan.
- c. Pengelola tidak boleh menyalahi aturan hukum syariah dalam tindakanya yang berhubungan dengan mudharabah dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas tersebut.

#### **D. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah ( KSPPS )**

##### **1. Pengertian KSPPS**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah bentuk dari koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan pinjaman dan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah termasuk dalam hal mengelola zakat, infaq/sedekah, dan waqaf.<sup>27</sup> KSPPS sendiri sebelumnya disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) terlahir dari Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Kiprah KSPPS dalam menjalankan fungsi dan peranya menjalankan peran ganda yaitu sebagai lembag bisnis (tamwil) dan disisi yang lain melakukan fungsi sosial yakni menghimpun, dan mengelolala dan meyalurkan dana.

Dengan berlakunya Undang Undang Nomer 23 Tahun 2004 Tentang Pemeritahan Daerah telah membawa implikasi pada kewenangan Pemerintah Pusat, Pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota di bidang Perkoprasian. Selain itu berlakunya UU 21/2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan dan UU No 1/2003 tentang Lembaga Keuangan Mikro juga memerlukan penyesuain

---

<sup>27</sup> Permen\_Kukm Nomer 16\_Tahun 2105 Tentang Pelaksanaa Kegiatan USPPS Koperasi dalam BAB 1 PASAL 1 Ayat 2. Dikses melalui <http://www.depkop.go.id> Pada Tanggal 30 Maret 2020

numeklatur tupoksi Kementrian Koperasi dan UMKM RI terkait kegiatan usaha jasa keuanagn syariah. Hal ini kemudian diakomodir dalam Paket Kebijakan Pemerintah Tahun 2015 Bidang Perkoprasian dengan menerbitkan Permenkop dan UKM No.16/2015 tentang Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi sebagai pengganti menerbitkan Keputusan Menteri Koperasi dan UKM No.91/2004 tetang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatas Usaha Jasa Keunagan Syariah oleh Koperasi, sehingga terjadi perubahan nama dari KJKS/UJKS Koperasi menjadi KSPPS/USPPS Koperasi.

## 2. Tujuan dan Fungsi KSPPS

### a. Tujuan KSPPS

Berdasarkan keterangan UU Nomer 25 Tahun 1992, KSPPS bertujuan memajukan kesejahteraan anggota terutama masyarakat, pada lazimnya serta ikut juga dalam membina tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yag maju,dan makmur menurut pancasila dan UUD1945, adapun tujuan koperasi sesungguhnya dapat ditemukan dalam pasal 3 UU No.25/1992, yang berbunyi :“ *Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatatan perekonomian nasiaonl dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan pancasila dan dan UUD 1945*”. Bersarkan pasal tersebut tujuan koperasi garis besarnya meliputi 3 hal yaitu : Memajukan

kesejahteraan anggota, memajukan kesejahteraan masyarakat, dan ikut serta membangun tatanan perekonomian Nasional.<sup>28</sup>

b. Fungsi KSPPS

- 1) Membangun dan Mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan social ekonominya.
- 2) Memperkuat sumber daya insani anggoatanya, agar menjadi lebih amanah, profesioanal, konsisten, dan konsekuen didalam menerapkan prinsip prinsip ekonomi islam.
- 3) Berusaha untuk mewujudkan dan mengemabangkan perekonomian nasioanl yang merupakan usaha bersama berdasarkan azaz kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.
- 4) Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja.
- 5) Menumbuh kembangkan usaha usaha produktif anggota.<sup>29</sup>

**E. Jumlah Pembiayaan**

Klausal jumlah pembiayaan penting dicantumkan dalam akad untuk menentukan objek akad berupa besarnya maksimum pembiayaan yang akan diberikan oleh lembaga kepada nasabah atau anggota penerima fasilitas dana. Klausal ini sekaligus menunjukkan besarnya pokok pembiayaan yang harus dikembalikan oleh nasabah kepada pihak lembaga pada saat jatuh tempo.

Jumlah pembiayaan yang diberikan oleh pihak lembaga pada dasarnya tergantung pada kebutuhan nasabah dan dilihat dari kelayakan usaha yang akan

---

<sup>28</sup> DRS.Subandi,MM, *Ekonomi Koperasi Teori dan Praktik*, (Bandung:Alfabeta, 2010), hlm. 21

<sup>29</sup> Muhammad Ridwan, *Manajement Baitul Maal wa Tamwil*, (Yogyakarta:Pull Press, 2014 ), hlm. 166

dibiayai serta kemampuan lembaga dalam menyediakan dana. Bank dapat membiayai sebagian atau keseluruhan dari kebutuhan nasabahnya.<sup>30</sup>

## **F. Jangka Waktu**

### **1. Pengertian Jangka Waktu**

Jangka waktu merupakan periode waktu yang dibutuhkan oleh nasabah/anggota koperasi syariah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak lembaga keuangan syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

Pada umumnya jangka waktu kredit merupakan cerminan dari risiko kredit yang mungkin muncul. Jangka waktu pinjaman adalah waktu yang diberikan oleh pihak bank kepada debitur untuk mengembalikan pokok dan bunga pinjaman. Menurut Thomas Suyatno, semakin panjang jangka waktu kredit, makin tinggi resiko yang mungkin muncul, maka bank pun akan membebankan bunga yang lebih tinggi dibandingkan dengan kredit jangka pendek.<sup>31</sup>

Kuncoro dan Suhardjono berpendapat bahwa jangka waktu kredit merupakan suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan

---

<sup>30</sup> Dr. A. Wangsawidjaja Z.,SH.,M.H, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta:Gramedia Building,2012), hlm. 177

<sup>31</sup> Penta Widyartati, "*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pinjaman Macet Dana Bergulir di BKM Sendang Mukti Kelurahan Sendangguwo Kecamatan Tembalang Kota Semarang*", *Jurnal STIE Semarang*, Vol. 8, No. 3, Oktober 2016, hlm. 49.

kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang. Jangka waktu kredit terletak diantara tanggal mulai berlakunya perjanjian kredit dan tanggal pelunasan kredit. Apabila jangka waktu kredit telah habis berarti pinjaman itu harus sudah dilunasi oleh debitur yang bersangkutan. *Grace Period* (masa tenggang waktu) merupakan bagian dari jangka waktu kredit. Dalam perjanjian pinjam-meminjam jangka waktu kredit menduduki peranan yang penting. Oleh karena itu, dengan adanya jangka waktu kredit perjanjian kredit itu adalah batas waktunya, baik bagi bank pemberi pinjaman maupun debitur.

## **2. Macam-Macam Jangka Waktu**

- 1) Kredit Jangka Pendek Adalah kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya untuk modal kerja. Misalnya kredit untuk pertanian dan peternakan.
- 2) Kredit Jangka Menengah Adalah kredit yang memiliki jangka waktunya berkisar 1 tahun sampai dengan 3 tahun dan biasanya kredit ini digunakan untuk melakukan investasi. Sebagai contoh kredit dalam bidang pertanian yaitu jeruk dan peternakan kambing.
- 3) Kredit Jangka Panjang Kredit yang masa pengembaliannya diatas 3 atau 5 tahun. Biasanya kredit ini digunakan untuk keperluan investasi jangka panjang seperti investasi di perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur, selain itu juga digunakan untuk kredit konsumtif misalnya kredit perumahan.

Beberapa pedoman dalam menentukan lamanya jangka waktu kredit/pinjaman adalah sebagai berikut:

- 1) Kemampuan debitur untuk membayar kembali pinjamannya kepada bank pemberi pinjaman.
- 2) Umur teknis maupun ekonomis dari barang modal yang dibiayai dan dipergunakan oleh debitur.
- 3) Jangka waktu ijin pemakaian atau penempatan yang ditentukan oleh instansi yang berwenang.

Apabila dalam kenyataannya, jangka waktu kredit yang telah disetujui bersama antara debitur dengan bank pemberi pinjaman tidak sesuai lagi, misalnya dalam menyelesaikan proyek mengalami keterlambatan.

Maka debitur dapat mengajukan permintaan perpanjangan waktu (jadwal) akibat yang dialami proyek itu adalah timbulnya *time overrun* (pelampauan waktu penyelesaian dari rencana semula). Bilamana permintaan ini disetujui bank, maka jangka waktu kredit ini akan mempengaruhi pula *grace period*, jadwal angsuran (pembayaran kredit), dan batas waktu pelunasan pinjaman. Perpanjangan waktu ini biasa disebut dengan *time rescheduling*.

## **G. Prospek Usaha**

### **1. Pengertian Prospek Usaha**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia Prospek diartikan sebagai peluang juga harapan, pandangan jalan kedepannya , harapan baik, serta harapan kemungkinan.<sup>32</sup> Prospek adalah hal-hal yang mungkin terjadi dalam suatu hal sehingga berpotensi terhadap dampak tertentu.

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang sedang kita jalankan untuk masa jangka panjang yang akan datang. Keberhasilan akan

---

<sup>32</sup> Ahmad A.K.Muda, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Jakarta:Reality Publisher,2006),Cet Ke.1 hlm. 30



suatu usaha tergantung dari factor-faktor pengusaha yang menjalankan itu sendiri factor tersebut bisa datang dari luar perusahaan ataupun dalam perusahaan. Faktor dari dalam seperti pengalaman pelaku usaha, sistem pengelolaan, tenaga kerja, modal teknologi yang dimiliki perusahaan, dan lain sebagainya. Sedangkan faktor dari luar yang bisa mempengaruhi diantaranya ketersediaan sarana transportasi, komunikasi, penggunaan teknologi baru, serta inovasi agar menghasilkan keuntungan.

## **2. Indikator Prospek**

Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Peluang itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara SDM bisnis yang akan dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya harus dikuasai.<sup>33</sup> Ada beberapa hal yang harus diperhatikan ketika menjalankan sebuah usaha :

- a. Memperhatikan usaha dan Jenis usaha yang akan dijalankan.
- b. Bentuk serta kepemilikan usaha yang akan dijalankan.
- c. Memperhatikan tempat yang akan dijadikan usaha.
- d. Bentuk organisasi yang akan diterapkan.
- e. Jaminan usaha yang akan diperoleh kedepannya.
- f. Memperhatikan lingkungan sekitar.

## **3. Pengertian Usaha**

Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan fikiran untuk mencapai suatu tujuan atau mencari keuntungan, berusaha dan bekerja

---

<sup>33</sup> Hendro.MM, *Dasar Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta:Penerbit Erlangga,2011), hlm. 47

dengan giat untuk mencapai yang telah menjadi tujuannya.<sup>34</sup> Secara umum usaha diartikan sebagai sesuatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh hasil berupa pendapatan ataupun penghasilan ataupun berupa rezeki dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dalam hidup, dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.<sup>35</sup>

Dalam usaha terdapat dua kegiatan yaitu adanya proses produksi dan pendistribusian hasil produksi atau yang disebut proses pemasaran. Produksi merupakan sebuah kegiatan manusia dalam rangka menciptakan berupa barang atau jasa yang semula tidak ada menjadi nyata, atau disebut juga dengan mengadakan perubahan bentuk atau mengembangkan bahan bahan alam sehingga memperoleh hasil akhir sesuatu yang sifatnya bisa dijadikan sebagai pemenuh kebutuhan hidup manusia. Definisi lain dari produksi yaitu setiap usaha manusia untuk menciptakan atau menambah nilai guna suatu barang. Adapun yang disebut pemasaran sendiri yaitu usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang ataupun jasa yang kemudian dibeli oleh konsumen.<sup>36</sup>

#### **4. Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha**

##### **a. Faktor Peluang**

Peluang emas yang tepat yaitu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku, bisnis apa yang dimasuki, bagaimana kondisi pasarnya, situasi dan cara memahami perilaku konsumen dari hal hal tersebut seorang pengusaha bisa dengan mudah

---

<sup>34</sup> Surya, *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta:Salemba Empat, 2008), hlm.7

<sup>35</sup> Muchlish, *Bisnis Syariah*,(Yogyakarta:YKPN,2007), hlm. 99

<sup>36</sup> Muhammad Ismail dan Karbet Widjayakusuma, *Kewirausahaan Dasar*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2002), hlm.15

menemukan peluang usaha. Peluang yang tepat adalah rangkain yang kuat dan muncul dari penyatuan dari benang merah antara AKU-BISNIS-PASAR. Tanpa benang merah ini peluang tidak akan tepat untuk anda berusaha dan kemungkinan tidak dapat berkembang, oleh sebab itu peluang yang anda peroleh harus anda kembangkan agar menjadi sebuah ide bisnis dan kemudian menjadi usaha.

b. Faktor Manusia (SDM)

Ada 5 faktor kesuksesan sebuah operasional dan yang lainnya adalah strategi dan perencanaan yang matang. Lima faktor kesuksean operasional perusahaan sebagai berikut :

1. Perencanaan yang matang membutuhkan SDM yang berkualitas Hal ini berate faktor pertama paling yag paling penting adalah SDM atau manusia yang merencanakan, yaitu *strategic planner*.
2. Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.
3. Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. Controller yang hebat mencakup quality control financial, serta supervisor.
4. Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu seorang marketer dan seller.
5. Factor kepemimpinan atau leadership juga merupakan salah satu factor penting, yaitu gaya kepemimpinan. Tidak ada leader, tidak ada pengikut, begitupun sebaliknya. Disini faktor SDM yang paling berperan tidak akan berjalan sebuah usaha jika SDM nya berkualitas

rendah. Dapat disimpulkan bahwa ada 5 faktor yang menentukan keberhasilan operasional sebuah usaha yaitu SDM, SDM, SDM, SDM, dan SDM, oleh sebab itu manusia menjadi pusat kesuksesan berjalanya sebuah usaha.

c. Faktor Keuangan

Jangan pernah beranggapan bahwa bisnis tanpa permodalan yang cukup bisnis dapat berjalan lancar. Faktor keuangan sangat penting bagi kelangsungan sebuah usaha. Contoh dalam beberapa hal berikut:

1. Pengendalian biaya dan anggaran (*Budget*) Pencairan dana modal kerja, dan investasi, dan dana dana lainnya.
2. Perencanaan dan penetapan harga sebuah produk, biaya (perincian), laba rugi, dan lain lain.
3. Perhitungan resiko keungan sehingga resiko keungan bisa dikendalikan dengan baik, seperti resiko kecukupan modal, rasio liquiditas, rasio hutang vs modal dan lain lain.

d. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Dalam hal ini, penjualan dan pemasaran adalah lokomotif bagi gerbong gerbong lainnya seperti keuangan, personalia, produksi, distribusi dan lain lain. Jadi faktor pemasaran dan penjualan memainkan peran penting bagi kelancaran sebuah usaha.

e. Faktor Administrasi

Tanpa penataan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data adminstrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai dengan harapan karena hanya

dilakukan berdasarkan feeling atau perasaan saja. Hal ini akan berbahaya dan akan menjadi penghambat majunya sebuah usaha.

- f. Faktor peraturan pemerintah seperti politik, ekonomi, dan budaya local.

Faktor ini akan berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan :

- a. Peraturan pemerintah, peraturan daerah seperti pajak, retribusi, pendapatan daerah dan lain lain.
- b. Legalitas perizinan usaha.<sup>37</sup>

## 5. Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Usaha

Secara umum faktor penyebab kegagalan terhadap hasil yang dicapai meskipun telah dilakukan studi dan perhitungan secara benar dan sempurna adalah sebagai berikut :

- a. Data dan informasi tidak lengkap

Data dan informasi tidak lengkap pada saat melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap sehingga hal hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Kemudian dapat pula data yang disajikan tidak dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya alias data tersebut sudah dimanipulasi sebelumnya.

- b. Salah Perhitungan

Kegagalan dapat pula datang dari salah dalam melakukan perhitungan. Misalnya rumus atau cara menghitung yang digunakan salah sehingga hasil yang didapatkan tidak akurat. Hal ini untuk selanjutnya

---

<sup>37</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta:Rajawali Press, 2009), hlm. 40

dapat dijadikan bahan dipertimbangkan dan dievaluasi kembali serta menyediakan tenaga ahli yang handal dibidangnya.

c. Pelaksanaan pekerjaan yang salah.

Para pelaksana usaha (manajemen) dilapangan sangat memegang peran penting dalam keberhasilan menjalankan usaha tersebut. Jika para pelaksana di lapangan tidak melakukan tugasnya secara baik dan benar sesuai peraturan yang telah ditetapkan kemungkinan usaha tersebut juga akan sulit dalam perkembangannya.

d. Kondisi Lingkungan

Kegagalan lainnya adalah adanya unsur unsur yang terjadi yang memang tidak dapat kita kendalikan. Artinya pada saat melakukan penelitian lapangan dan pengukuran semuanya sudah sesuai dengan peraturan.

e. Unsur Kesengajaan

Kesalahan yang sangat fatal adalah adanya faktor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya si pengusaha dengan sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai peraturan dengan alasan berbagai hal.<sup>38</sup>

## H. Pendapatan Nasabah

### 1. Pengertian Pendapatan Nasabah

Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis adalah hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia).<sup>39</sup> Sedangkan menurut Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan, Pendapatan merupakan penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang maupun jasa atau piutang

<sup>38</sup> Fahmi Irham, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabet, 2013), hlm. 345

<sup>39</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hlm.

ataupun dari sumber-sumber lain.<sup>40</sup> Jadi menurut istilah, pendapatan adalah uang yang diterima seseorang sebagai hasil penjualan barang atau jasa.

Dalam analisis Mikro Ekonomi, pendapatan pengusaha merupakan keuntungan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apabila berhubungan dengan aliran penghasilan suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah, dan bunga, secara berurutan.<sup>41</sup>

Pendapatan adalah semua penghasilan yang didapat oleh keluarga baik berupa uang ataupun jasa. Setiap orang berhak untuk bekerja untuk memperoleh pendapatan, apabila pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan mencukupi kebutuhan rumah tangga lainnya maka keluarga tersebut dikatakan makmur. Untuk masyarakat yang berpenghasilan kecil mereka berupaya hasil dari pekerjaannya hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk keluarga yang berpenghasilan menengah mereka lebih terarah kepada pemenuhan kebutuhan pokok yang layak seperti makan, pakaian, perumahan, pendidikan dan lain-lain. Untuk keluarga yang berpenghasilan tinggi dan berkecukupan maka mereka akan memenuhi segala keinginan yang mereka inginkan.

Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua yaitu :

---

<sup>40</sup> Aliminsyah dan Padji, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan*, (Bandung: Yrama Widya, 2003), hlm. 390

<sup>41</sup> Sadono Sukirno, *Teori Mikro Ekonomi*, ( Jakarta: Rajawali Press, Cetakan Keempat belas, 2002), hlm. 391

- 1) Pendapatan Permanen (*permanent income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji ataupun upah.
- 2) Pendapatan Sementara (*transitory income*) adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan.

Menurut Winardi pendapatan merupakan pendapatan tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh individu di masyarakat, dan juga pendapatan masyarakat yang nantinya akan digunakan untuk mengembalikan pinjaman bagi yang melakukan pinjaman. Pendapatan masyarakat tersebut sebagai sumber penghasilan dari berbagai macam jenis pekerjaan, seperti pegawai negeri, wiraswasta, petani, pengusaha, pengrajin, dan seniman.<sup>42</sup> Pendapatan Nasabah yang digunakan untuk mengembalikan pembiayaan harus jelas dan riil. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah :

- 1) Kesempatan kerja yang tersedia, semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- 2) Jenis pekerjaan, terdapat banyak jenis pekerjaan yang dapat dipilih seseorang dalam melakukan pekerjaannya untuk mendapatkan penghasilan.
- 3) Kecakapan dan keahlian, dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.
- 4) Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin

---

<sup>42</sup> Winardi, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Gahlia Indonesia, 2001), hlm. 56



besar pula penghasilan yang diperoleh. Selain itu juga lokasi bekerja yang dekat dengan tempat tinggal dan kota, akan membuat seseorang lebih semangat untuk bekerja.

- 5) Keuletan kerja, pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meneliti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.
- 6) Banyak sedikitnya modal yang digunakan, besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.<sup>43</sup>

## **2. Klasifikasi Pendapatan**

Pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk, atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

Pendapatan operasional berbeda-beda untuk setiap perusahaan.

Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber:

- 1) Penjualan kotor yaitu semua hasil penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan potongan yang menjadi hak pembeli.

---

<sup>43</sup> Ratna Sukmayani, dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Jakarta: PT Galaxy Puspa Mega, 2008), hlm. 117

- 2) Penjualan bersih yaitu hasil penjualan yang sudah dikurangi dengan biaya potongan yang menjadi hak pembeli.

Sedangkan pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan diperoleh dari kegiatan utama atau operasional perusahaan (di luar usaha pokok). Pendapatan non operasional diperoleh dari kegiatan sampingan yang bersifat insidental. Jenis pendapatan non operasional dapat dibedakan menjadi dua jenis, yakni:

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya pendapatan bunga, sewa, dan royalti.
- 2) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya penjualan surat-surat berharga dan penjualan aktiva tak berwujud.

Berdasarkan penggolongannya Badan Pusat Statistik membedakan pendapatan menjadi 4 golongan adalah:

- 1) Golongan pendapatan sangat tinggi, adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.500.000 per bulan.
- 2) Golongan Pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 2.500.000 – s/d Rp. 3.500.000 per bulan.
- 3) Golongan Pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 1.500.000 – s/d Rp. 2.500.000 per bulan.
- 4) Golongan Pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 1.500.000 per bulan.

**I. Hubungan Jumlah Pembiayaan dengan Pendapatan Nasabah**

Menurut Kasmir dalam bukunya *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* yang menyatakan bahwa modal adalah kunci utama untuk meningkatkan usaha kecil, penambahan modal atau jumlah pembiayaan sebagai unsur yang berpengaruh terhadap pendapatan suatu pengusaha dan sangat berguna untuk mengembangkan usaha.<sup>44</sup>

**J. Hubungan Jangka Waktu dengan Pendapatan Nasabah**

Menurut Widyanthi dalam bukunya *Ekonomi* menyatakan bahwa semakin lama jangka waktu pinjaman akan meringankan angsuran yang dibayarkan setiap bulannya. Jangka waktu kerjasama yang sesuai dengan tingkat keperluan yang dibutuhkan nasabah untuk usaha, maka jumlah pembiayaan tersebut dapat digunakan untuk memaksimalkan usaha terlebih dahulu sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang akan diperoleh.

**K. Hubungan Prospek Usaha dengan Pendapatan Nasabah**

Menurut Maimunah Siregar dalam bukunya *Panduan Pengelolaan Dana Guna Membangun Bisnis UMKM* yang menyatakan bahwa prospek atau hasil dari usaha merupakan jumlah dari keseluruhan penerimaan kotor yang diterima rata-rata perbulan oleh anggota yang dihitung dalam satuan juta rupiah. Dengan demikian semakin tinggi prospek usaha yang diperoleh menunjukkan kapabilitas perusahaan yang semakin baik dalam

---

<sup>44</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 83

mengelola usaha, sehingga pendapatan yang diterima akan semakin meningkat.<sup>45</sup>

#### **L. Penelitian Terdahulu**

Kajian penelitian terdahulu dimaksudkan sebagai bahan kepustakaan dan sebagai referensi serta pertimbangan terhadap penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya. Dan berikut ini ada beberapa referensi penelitian terdahulu yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut :

Dia Oktavia Sari, dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis “Pengaruh Pemberian Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah Bank BTN Syariah Palembang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pemberian Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah Bank BTN Syariah Palembang. Dalam penelitian ini, sampel yang diambil sebanyak 61 responden. Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif responden, analisis statistik deskriptif variabel, analisis uji asumsi klasik, regresi linier sederhana, dan uji hipotesis. Hasil penelitian yang diolah dengan program SPSS menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,414 artinya 41,4% peningkatan pendapatan usaha nasabah dipengaruhi oleh produk pembiayaan modal kerja yang diberikan bank BTN Syariah Palembang sedangkan sisanya sebesar 59% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Hasil uji parsial (Uji T) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pembiayaan modal kerja  $0,000 < 0,05$  artinya pembiayaan modal kerja berpengaruh positif dan signifikan

---

<sup>45</sup> Maimunah Siregar, *Panduan Pengelolaan Dana Guna Membangun Bisnis UMKM*, (Bandung:Yayasan Kita Menulis, 2009), hlm.79

terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah Bank BTN Syariah Palembang.

Adi Rahmayadi, dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis “Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil di BMT Al-Amanah Cabang Leuwimunding” Dalam penelitian ini, sampel yang diambil sebanyak 61 responden. Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu Teknik Sampling Jenuh. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif responden, analisis statistik deskriptif variabel, analisis uji asumsi klasik, regresi linier sederhana, dan uji hipotesis. Hasil penelitiannya Terdapat hubungan yang positif antara pembiayaan *mudharabah* di BMT Al-Amanah Cabang Leuwimunding dengan peningkatan pendapatan usaha kecil.

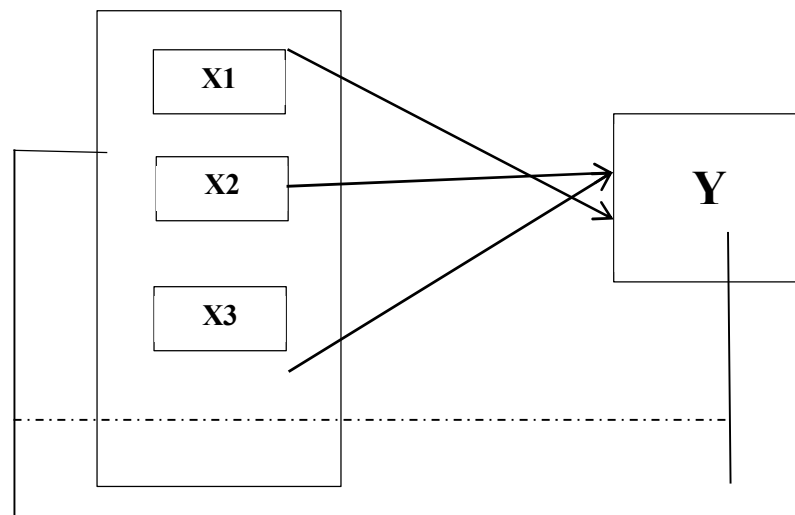
Vian Andriyani, dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis “Pengaruh Pembiayaan Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah di BMT Khusnul Aulia”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan pembiayaan *mudharabah* terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah. Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu Teknik Sampling Jenuh. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan *mudharabah* BMT Khusnul Aulia berpengaruh secara positif terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah.

## M. Kerangka Konseptual

Berdasarkan dari penjelasan landasan teori dan hasil penelitian terdahulu serta beberapa permasalahan yang telah dikemukakan, maka bentuk kerangka konseptual dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Gambar 1.1**

### Skema Kerangka Konseptual



Keterangan :

$X_1$  : Jumlah Pembiayaan

$X_2$  : Jangka Waktu

$X_3$  : Prospek Usaha

Y : Pendapatan Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Variabel bebas (X) dari Jumlah Pembiayaan ( $X_1$ ), Jangka Waktu ( $X_2$ ), Prospek Usaha ( $X_3$ ), sedangkan variabel terikat (Y) Pendapatan Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*.

## N. Mapping, Variabel dan Indikator

Agar lebih jelas operasional dan variabel diatas adalah sebagai berikut :

### 1. Jumlah Pembiayaan

Variabel	Operasional variabel	Skala	No. Item
Jumlah Pembiayaan (X1)	Sejumlah uang dalam satuan juta yang diberikan oleh koperasi kepada nasabah pembiayaan <i>mudharabah</i>	Rasio	1

### 2. Jangka Waktu

Variabel	Operasional variabel	Skala	No. Item
Jangka Waktu (X2)	Lama meminjam nasabah pembiayaan <i>mudharabah</i> ke koperasi dalam satuan bulan	Rasio	2

### 3. Prospek Usaha

Variabel	Teori	Indikator	Skala	No. Item
Prospek Usaha (X3)	Letak Geografis Kondisi Usaha	1.Strategis 2. Akses mudah	Likert	3,4
		1.Daya saing kecil 2. Banyak pembeli		5,6

### 4. Pendapatan Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Variabel	Operasional Variabel	Skala	No. Item
Pendapatan Nasabah Pembiayaan Mudharabah (Y)	Pendapatan nasabah pembiayaan mudharabah dalam satuan juta	Rasio	7

## O. Hipotesis Penelitian

Menurut Djarwanto secara etimologis hipotesis berasal dari dua kata yaitu kata "*Hypo*" yang memiliki arti "kurang dari" dan berasal dari kata "*Thesis*" yang artinya pendapat. Jadi hipotesis merupakan suatu pendapat ataupun kesimpulan yang belum pasti kebenarannya yang lebih lanjut harus diuji

untuk melihat hasil kebenarannya. Hipotesis adalah pernyataan hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya sementara, dugaan, prakiraan yang semua itu sifatnya itarmasih lemah.<sup>46</sup> Dari dua pengetahuan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesis itu pernyataan atau suatu konsep yang kemudian kebenarannya dapat diuji secara empiris, dan selanjutnya mengenai hipotesis dari penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk Variabel  $X_1$  (Jumlah Pembiayaan)

$H_0$  : Jumlah pembiayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

$H_1$  : Jumlah pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

2. Untuk Variabel  $X_2$  (Jangka Waktu )

$H_0$  : Jangka waktu tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

$H_1$  : Jangka waktu berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

3. Untuk Variabel  $X_3$  (Prospek Usaha)

$H_0$  : Prospek usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

$H_1$  : Prospek usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

---

<sup>46</sup> Muslich anshori dan Sri Iswati, *Buku Ajar Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Surabaya:Unair Press, 2009), hlm. 44



4. Untuk Variabel  $X_1X_2X_3$

$H_0$  : Jumlah pembiayaan, jangka waktu, dan prospek usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.

$H_1$ : Jumlah pembiayaan, jangka waktu, dan prospek usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nasabah pembiayaan *mudharabah*.