

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kredit

1. Kredit Usaha Mikro

Lembaga keuangan mikro merupakan lembaga keuangan yang berperan menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Penyaluran dana kepada masyarakat yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro ini umumnya ditujukan bagi masyarakat ekonomi kecil. Penyaluran dana ini biasa disebut dengan kredit. Kata kredit berasal dari kata *credere* yang artinya “kepercayaan”,¹ sehingga orang yang mendapat kredit adalah orang yang menerima kepercayaan dari pihak kreditor, tentunya setelah dilakukan penilaian atas kemampuan dan niat baiknya untuk mengembalikan kredit.

Sedangkan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.² Jadi dapat disimpulkan, kredit adalah penyediaan dana bagi pihak peminjam dimana

¹Rimsky K. Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), hal. 163

²Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hal. 85

peminjam memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana pada waktu tertentu disertai tambahan sesuai dengan kesepakatan.

Penyaluran kredit oleh lembaga keuangan umumnya dalam bentuk kredit konsumtif dan kredit produktif. Penyaluran kredit produktif yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro ini ditujukan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil yang kekurangan dana, sedangkan untuk kredit konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi debitor. Tujuan utama lembaga keuangan dalam memberikan kredit kepada pelaku usaha adalah untuk membantu mengembangkan usaha yang dijalankan. Namun, Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 menyatakan lebih rinci terkait tujuan pemberian kredit kepada pelaku usaha kecil yaitu:

- a. Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
- b. Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh usaha mikro, kecil, dan menengah.
- c. Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- d. Membantu para pelaku usaha mikro dan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lain yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan

sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

2. Prinsip-prinsip Analisis Kredit

Dalam penyaluran kredit atau pembiayaan terdapat prinsip-prinsip yang terkait di dalamnya, diantaranya:

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari orang yang memberikan kredit kepada orang yang menerimanya bahwa di masa yang akan datang penerima kredit sanggup mengembalikan segala sesuatu yang telah ia terima sebagai pinjaman.
- b. Waktu, adalah masa yang menjadi jarak antara pemberian kredit dan pengembaliannya.
- c. Tingkat risiko, adalah kemungkinan-kemungkinan yang terjadi adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian kredit dan pengembaliannya.
- d. Prestasi adalah objek yang akan dijadikan sebagai sesuatu yang dipinjamkan baik dalam bentuk uang, barang, maupun jasa.³

Menurut Gunawan beberapa prinsip lain yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan agar kredit yang diberikan dapat digunakan sesuai dengan yang diharapkan yakni sebagai berikut:

³Rimsky K. Judisseno, *Sistem Moneter*...., hal. 167

- a. *Acceptable*, yakni mudah diterima dan didayagunakan oleh masyarakat kelompok sasaran.
- b. *Accountable*, yakni dikelola oleh masyarakat secara terbuka dan dapat dipertanggungjawabkan.
- c. *Profitable*, yakni memberikan pendapatan yang memadai dan mendidik masyarakat untuk mengelola kegiatan secara ekonomis.
- d. *Sustainable*, yakni hasilnya dapat dilestarikan oleh masyarakat sendiri.
- e. *Replicable*, yakni pengelolaan dana dan pelestarian hasil dapat dengan mudah digulirkan dan dikembangkan oleh masyarakat desa dalam lingkup yang lebih luas.⁴

3. Kredit sebagai Modal Usaha

Modal merupakan salah satu faktor utama untuk menjalankan aktivitas usaha. Modal juga bisa didefinisikan sebagai uang pokok atau uang yang dipakai sebagai induk untuk berniaga.⁵ Besar kecilnya modal yang dimiliki oleh seseorang tergantung pada skala usaha yang dijalankan. Berdasarkan tingkat kebutuhan modalnya skala usaha dibagi menjadi empat level, yaitu:

- a. Usaha mikro, yaitu usaha dengan kebutuhan modal di bawah Rp. 50 juta, di luar pemakaian asset pribadi. Usaha mikro merupakan skala usaha dengan kebutuhan modal yang paling minim.

⁴ Gunawan Sumodiningrat, *Pemberdayaan Masyarakat Dan Jaring Pengaman Social*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hal. 216

⁵ Supriyono Soekarno, *Cara Cepat Dapat Modal*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), hal. 1

- b. Usaha kecil, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 50 juta dan di bawah Rp. 200 juta di luar asset usaha. Skala usaha ini setingkat lebih besar daripada usaha mikro.
- c. Usaha menengah, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 200 juta dan di bawah Rp. 500 juta di luar asset.
- d. Usaha besar, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 500 juta. Level usaha ini memiliki bentuk yang bermacam-macam.⁶

Dalam menjalankan sebuah usaha, modal yang diperlukan oleh seorang pelaku usaha tentu berbeda-beda. Berdasarkan kebutuhannya, modal usaha dibedakan menjadi tiga yakni modal investasi awal, modal kerja dan modal operasional.⁷

a. Modal Investasi awal

Modal investasi awal adalah modal yang diperlukan di awal usaha, biasanya dipakai untuk jangka panjang. Contohnya adalah bangunan serta peralatan usaha seperti komputer, kendaraan, perabotan kantor, dan barang-barang lain yang dipakai untuk jangka panjang.

b. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang harus kita keluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang kita hasilkan. Modal kerja bisa dikeluarkan

⁶ Wulan Ayodya, *Siswa Juga Bisa Jadi Pengusaha*, (Jakarta: Gapprint, 2015), hal. 6

⁷ Suharyadi dkk, *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2007, hal. 167

setiap bulan atau setiap datang permintaan. Contoh modal kerja adalah modal untuk pembelian bahan baku produk.

c. Modal Operasional

Modal operasional adalah modal yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan dari usaha kita. Contohnya biaya untuk pembayaran gaji pegawai, telepon bulanan, listrik, air. Pada prinsipnya modal operasional adalah uang yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya di luar bisnis secara langsung, dan biasa dikenal dengan biaya tetap.

4. Pandangan Islam terkait Kredit

Dalam lembaga keuangan syariah sebenarnya penggunaan atas pinjam meminjam kurang tepat digunakan disebabkan dua hal. *Pertama*, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. *Kedua*, dalam Islam pinjam meminjam adalah akad sosial bukan akad komersial. Artinya bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Oleh karena itulah, dalam perbankan syari'ah pinjaman tidak disebut kredit melainkan pembiayaan (*financing*).

Pembiayaan merupakan bentuk pinjaman dana yang diberikan kepada seseorang yang harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu. Dalam Undang-Undang RI No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pasal 1, pembiayaan adalah penyediaan dana oleh Pemerintah,

Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Sebagai manusia kita memiliki kewajiban untuk saling tolong menolong kepada sesama. Dalam kegiatan ekonomi, terutama pada lembaga keuangan syari'ah, tolong menolong merupakan prinsip yang harus diterapkan dalam kegiatan transaksinya. Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Maidah ayat 2, yang berbunyi:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ
اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۚ

Artinya: "...dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran".⁸

Ayat diatas menjelaskan bahwa kita dianjurkan untuk tolong menolong dalam perbuatan baik bukan perbuatan dosa dan melanggar syari'at. Pada lembaga keuangan syari'ah seperti pada BMT, pemberian kredit bagi pelaku usaha kecil menggunakan akad kerjasama. Terdapat dua jenis pembiayaan dalam akad kerjasama tersebut yang umum digunakan oleh lembaga keuangan syari'ah yakni pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*.

a. *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*Shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal sedangkan

⁸ Veitzal Rivai, *Islamic Financial Management, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), hal. 84

pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.

- b. *Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.⁹

Dalam penyaluran pembiayaan modal kerja pihak *shahibul maal* yakni BMT tidak menggunakan sistem bunga untuk memperoleh keuntungan, melainkan menggunakan sistem bagi hasil yang ditetapkan dari hasil kesepakatan kedua belah pihak. Hal ini bertujuan untuk menghindari riba dalam transaksinya yang secara syari'at haram untuk diterapkan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Ar-Ruum ayat 39 yang berbunyi:

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ٣٩

Artinya:

“Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar harta manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh keridhaan Allah, maka itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”¹⁰.

Berdasarkan ayat diatas, telah jelas dinyatakan bahwa riba tidak akan mendatangkan keuntungan bagi pelakunya kelak di akhirat, justru akan

⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 183 dan 198

¹⁰ Kementerian Agama, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*. (Tangerang: PT Indah Kiat Pulp dan Paper Tbk, 2007), hal. 408

menambah dosa bagi pelaku riba tersebut. Dalam nisbah bagi hasil memiliki beberapa karakteristik diantaranya:

- a. Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase.
- b. Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian didasarkan pada porsi modal masing-masing pihak.
- c. Jaminan yang diminta berdasarkan *character risk* yang dimiliki oleh *mudharib*, karena apabila kerugian diakibatkan oleh *mudharib* maka yang menanggung adalah *mudharib*. Namun jika kerugian akibat risiko bisnis, maka *shohibul maal* tidak berhak meminta jaminan pada *mudharib*.
- d. Besaran nisbah bagi hasil muncul sebagai hasil tawar menawar dan kesepakatan dari kedua belah pihak.
- e. Apabila terjadi kerugian, maka ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu, karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan maka akan diambil dari pokok modal.¹¹

Kemudian, dalam penentuan bagi hasil terdapat dua hal yang menjadi pertimbangan yakni:

- a. Referensi tingkat (*margin*) keuntungan, adalah referensi tingkat (*margin*) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO.
- b. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis yang dibiayai, dimana yang menjadi pertimbangan adalah terkait perkiraan penjualan, perkiraan biaya langsung,

¹¹ Asiyah, *Manajemen Pembiayaan*hal. 169

perkiraan biaya tidak langsung, *delayed factor*, dan lama *cash to cash cycle*.

Penyaluran kredit yang dilakukan lembaga keuangan dalam mendukung perkembangan usaha kecil belum bisa dikatakan mulus, hal ini dikarenakan dalam penyalurannya masih terdapat kendala yang berasal dari sisi pelaku usahanya maupun dari sisi lembaga keuangannya.

a. Dari sisi Pengusaha

Permasalahan yang dihadapi dari sisi pengusaha yakni:

- 1) Memiliki tingkat kelayakan yang masih rendah, akibat adanya keterbatasan pada aspek pemasaran, teknis produksi, manajemen, dan organisasi.
- 2) Belum mampu memenuhi persyaratan teknis bank berkaitan dengan penyediaan perizinan dan jaminan.
- 3) Adanya kecenderungan pelaku usaha kecil dimana modal pinjaman lebih besar dibanding modal sendiri, akibatnya ada kemungkinan penyalahgunaan fasilitas pembiayaan dari bank oleh nasabah.
- 4) Tidak adanya pemisahan antara harta usaha dengan harta pribadi untuk kepentingan konsumtif, yang berakibat pada berkurangnya modal usaha dan menurunkan kemampuan perputaran usaha selanjutnya.

b. Dari sisi Lembaga Keuangan

Permasalahan yang dihadapi adalah:

- 1) Sulitnya memperoleh UMKM yang layak dibiayai.
- 2) Biaya transaksi yang dikeluarkan bank ketika menyalurkan kredit memiliki nilai yang sama, baik kredit dengan jumlah besar maupun kredit dengan jumlah kecil.
- 3) Tingginya risiko akibat usaha kecil yang umumnya mempunyai keuntungan dan *cash flow* yang berfluktuasi, serta menggunakan pinjaman yang lebih besar dibanding dengan kekayaan bersih.¹²

B. Usaha Mikro dan Kecil

1. Pengertian

Terdapat banyak pendapat mengenai definisi usaha mikro, kecil, dan menengah yang dikemukakan oleh instansi maupun Undang-Undang. Menurut Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang didasarkan pada UU No 5 Tahun 1995, merumuskan usaha mikro dan usaha kecil adalah:

“Usaha mikro dan usaha kecil adalah suatu badan usaha milik WNI baik perorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) sebanyak-banyaknya Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta) dan atau mempunyai omzet (nilai produksi) atau hasil penjualan rata-rata per tahun sebanyak-banyaknya Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar) dan usaha tersebut berdiri sendiri.”¹³

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) maka yang dimaksud dengan:

¹² Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup Peluang, Tantangan, dan Prospek*, (Jakarta: Alfabeta, 2000), hal. 110

¹³ Muhammad, *Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Pergulatan Melawan Kemiskinan dan Penetrasi Ekonomi Global*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 33

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro dengan:
- 1) Memiliki kekayaan bersih (asset per tahun) paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan (omset per tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
- 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 usaha yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil, dengan:
- 1) Memiliki kekayaan bersih (asset per tahun) lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan (omset per tahun) lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang usaha yang dimiliki,

dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria, dengan:

- 1) Memiliki kekayaan bersih (asset per tahun) lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan (omset per tahun) lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh miliar lima ratus juta rupiah).¹⁴

Usaha kecil merupakan jenis usaha yang segala sesuatunya memiliki keterbatasan dibanding usaha besar, baik dari segi produksi, tenaga kerja, legalitas hukum maupun lokasi usaha, dll. Adapun ciri-ciri usaha mikro dan usaha kecil adalah sebagai berikut:¹⁵

a. Usaha mikro

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.

¹⁴ Akmaluddin Suangkupon, *Direktori Produk Kredit dan Tabungan Perbankan: Se-Kalimantan Tengah Tahun 2014*, (Kalimantan Tengah: Unit Akses Keuangan dan UMKM KPwBI Prov. Kalteng, 2014), hal. 8

¹⁵ Dewi Anggraini Dan Syahrir Hakim Nasution, *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*, Dalam *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan* Vol. 1, No. 3, Februari 2013, hal. 109-110

- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
 - 4) Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
 - 5) Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir.
 - 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
 - 7) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang.
- b. Usaha kecil
- 1) SDM-nya sudah lebih maju, rata-rata pendidikannya SMA dan sudah ada pengalaman usahanya.
 - 2) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
 - 3) Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
 - 4) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, namun belum dapat membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada Bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/ pendampingan.
 - 5) Tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.

2. Peranan UMKM

Berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 pasal 3 tentang UMKM, tujuan dari adanya usaha mikro, kecil, dan menengah adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi keadilan. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian nasional, menurut Bank Indonesia ada beberapa peran strategis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) antara lain:

- a. Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang besar dan terdapat dalam tiap-tiap sektor ekonomi.
- b. Menyerap banyak tenaga kerja dan setiap investasi menciptakan lebih banyak kesempatan kerja.
- c. Memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau.

Berdasarkan ketiga peran UMKM itulah, maka UMKM dinilai memiliki kekuatan lebih besar untuk bertahan dalam menghadapi krisis dibandingkan dengan usaha berskala besar. Dengan adanya kontribusi UMKM dalam perekonomian di Indonesia akan memberikan dampak terhadap terserapnya tenaga kerja, selain itu UMKM juga memiliki potensi penghasil devisa

melalui kegiatan ekspor komoditas tertentu. Peranan penting tersebut tidak terlepas dari karakteristik yang dimiliki UMKM, diantaranya:¹⁶

- a. Fleksibel, dalam arti jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah berpindah ke usaha lain.
- b. Dalam permodalannya tidak tergantung pada modal dari luar, namun juga bisa berkembang dengan kekuatan modal sendiri.
- c. Dalam hal pinjaman (terutama pengusaha kecil sector tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga yang cukup tinggi.
- d. UKM tersebar di seluruh Indonesia dengan kegiatan usaha di berbagai sector.

3. Permasalahan yang Dihadapi UMK

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang meningkat, maka usaha mikro juga mengalami beberapa permasalahan yang dihadapinya yakni:

- a. Permasalahan teknis

Permasalahan teknis yang sering dihadapi oleh usaha mikro dapat dikategorikan dalam 3 jenis, yakni;

- 1) Permasalahan *basic*, meliputi aspek pemasaran, aspek SDM, aspek teknologi, aspek pembiayaan, aspek perijinan, dan lain-lain.

¹⁶ Soeharto Prawirokusumo, *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan, dan Strategi*, (Yogyakarta: BPF, 2001), hal. 78

- 2) Permasalahan *intermediary*, meliputi akses informasi, akses pasar, akses pembiayaan, aspek kurangnya kewirausahaan, dan lain-lain.
- 3) Permasalahan *advance*, meliputi aspek pengembangan produk, aspek pasar ekonomi, aspek *quality control*, dan lain-lain.

b. Permasalahan *aksesibilitas*

Permasalahan aksesibilitas yang sering dihadapi oleh usaha mikro juga dapat dikategorikan dalam 3 kelompok yakni:

- 1) *Scale Gap*, yakni permasalahan kesenjangan antara besarnya pinjaman kredit UMKM yang diharapkan bank dengan maksimal kebutuhan kredit mikro yang relative kecil,
- 2) *Formalization Gap*, yakni permasalahan kesenjangan antara persyaratan formal bank seperti izin-ijin usaha, jaminan/agunan, dalam bentuk sertifikat tanah, NPWP dengan kondisi umumnya yang ada pada UMKM,
- 3) *Information Gap*, yakni permasalahan kesenjangan informasi antara apa yang menjadi persyaratan dan prosedur bank dengan apa yang UMKM ketahui pada umumnya.¹⁷

¹⁷ Akmaluddin Suangkupon, *Direktori Produk.....*, hal. 9-10

Table 2.1
Permasalahan UKM Tahun 1998 menurut BPS

Jenis kesulitan utama	Jumlah pengusaha	%
Modal	78.489	40,34
Pemasaran	58.245	29,94
Energy	8.356	7,61
Pengupahan	32. 197	18,08
Bahan baku	81.598	41,94

Sumber: Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah Di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, 2012

Berdasarkan tabel 2.1 diatas, permasalahan yang dihadapi UKM paling utama adalah terkait persediaan bahan baku, dan yang kedua adalah masalah permodalan. Terkait masalah permodalan yang dihadapi pelaku usaha mikro ada dua masalah utama, yaitu mobilisasi modal awal (*start up capital*) dan akses ke modal kerja dan *financial* jangka panjang untuk investasi.¹⁸ Hal ini bisa disebabkan karena lokasi bank yang terlalu jauh bagi banyak pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedurnya.

Selanjutnya, permasalahan yang harus dihadapi adalah terkait pemasaran. Aspek pemasaran ini terkait dengan kualitas produk yang dimiliki oleh pelaku usaha serta kemampuan pelaku usaha dalam mempromosikan produk mereka. Apabila pelaku usaha mampu menjaga atau bahkan meningkatkan kualitas produk mereka serta kegiatan promosi dapat dijalankan dengan baik, maka peluang berkembangnya usaha tersebut semakin besar. Namun, ketika kedua

¹⁸ Tulus T.H. Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah Di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hal. 74

aspek tersebut tidak mampu dihadapi, tidak menutup kemungkinan bahwa UMKM akan kesulitan menghadapi persaingan pasar bebas. Dalam hal pemasaran, yang harus diperhatikan oleh pengusaha adalah terkait produk, tempat usaha, harga, dan bagaimana mereka mempromosikan produk mereka.

Masalah pengupahan terkait dengan ketenagakerjaan. Biasanya usaha berskala kecil akan mengalami kesulitan pengupahan manakala pemasukan keuangan tidak sebanding dengan biaya tenaga kerja yang dimiliki. Selain masalah pengupahan, sulitnya mencari tenaga kerja yang terampil juga menjadi kendala bagi pelaku usaha berskala kecil khususnya pada sector industri.

Dengan adanya permasalahan yang dihadapi UKM seperti yang dinyatakan sebelumnya, menurut Kuncoro terdapat solusi yang bisa dilakukan, diantaranya:

- a. Peningkatan alat produksi, efisiensi, dan produktivitas melalui system kerja dan rekam jejak yang ditujukan untuk memperbaiki proses produksi.
- b. Peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan dan pendidikan dalam rangka meningkatkan tenaga kerja yang terampil, produktivitas tenaga kerja, serta menambah pengalaman tenaga kerja.
- c. Memprioritaskan ketersediaan bahan baku dengan mengatasi pungutan liar, mempermudah perijinan, menurunkan harga bahan baku, dan menstandarisasi harga bahan baku.

- d. Meningkatkan daya saing produk-produk UMKM dengan cara memenuhi standar pembeli.
- e. Mengupayakan tersedianya modal kerja dan investasi dengan prosedur yang sederhana dan dekat lokasi, tersedianya dana untuk langkah inovasi, revitalisasi KUR, dan penjaminan kredit UMKM.
- f. Perbaiki pada sisi manajemen melalui peningkatan manajemen tata administrasi, keuangan, proses produksi dan layanan pengembangan bisnis.¹⁹

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi UMKM

Disamping permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM seperti yang disebutkan sebelumnya, terdapat beberapa faktor yang menjadi pendorong dalam pengembangan UMKM, diantaranya sebagai berikut:

- a. Pengalaman

Pengalaman bisnis yang dimulai dari usaha yang sederhana akan memberikan suatu landasan yang baik bagi perkembangan bisnis selanjutnya.

¹⁹ Mudrajad Kuncoro, *Masalah, Kebijakan, Dan Politik Ekonomika Pembangunan*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hal. 199-200

b. Kemandirian

Kemandirian memungkinkan seseorang berani berbuat sesuatu yang beresiko, dan mampu pula mempertanggung jawabkan segala konsekuensinya.

c. Fleksibilitas

Seorang wirausahawan harus peka terhadap perkembangan di sekelilingnya, sehingga tidak ada satu pun informasi yang terlewatkan dan berakibat pada terganggunya usaha yang dijalankannya. Kepekaan ini lalu dilengkapi dengan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kondisi yang terbentuk.

d. Keuletan

Seorang wirausahawan harus memiliki sikap yang ulet, karena dengan keuletan tersebut sebuah usaha dapat dikembangkan lebih besar lagi dan sikap yang ulet berguna untuk dapat memastikan beberapa hal seperti untuk melihat target pemasaran, cara memberikan pelayanan yang baik, darimana pemasok bahan baku, siapa yang dapat mendukung modal usaha, dll.²⁰

²⁰ M.T. Ritonga, et.al, *Ekonomi Untuk SMA Kelas XII*, (Jakarta: PT. Phibeta Aneka Gama, 2007), hal. 164-166

5. Bentuk dan Jenis Usaha Kecil

Usaha kecil dapat digolongkan menurut bentuk, jenis, serta kegiatan yang dilakukannya. Bentuk dan jenis usaha kecil apabila ditinjau dari jenis produk atau jasa yang dihasilkan maupun aktivitas yang dilakukan dapat dibedakan menjadi empat, yaitu:

- a. Usaha perdagangan, meliputi keagenan, pengecer, ekspor/impor, dan sector informal.
- b. Usaha pertanian, meliputi pertanian pangan maupun perkebunan, perikanan darat/laut, peternakan dan usaha lainnya yang termasuk dalam lingkup pengawasan Departemen Pertanian.
- c. Usaha industri, meliputi industri logam/kimia, makanan/minuman, pertambangan, konveksi.
- d. Usaha jasa, meliputi konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi, restoran, konstruksi.²¹

C. Pendapatan

1. Pengertian

Dalam mendirikan suatu usaha, salah satu tujuannya adalah untuk memperoleh pendapatan. dimana pendapatan yang diperoleh merupakan penentu keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Pendapatan atau *income* adalah semua penerimaan baik tunai maupun tidak tunai, yang

²¹ Anonym, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2000), hal. 77

merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu.²² Dalam PSAK 23 pendapatan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang menyebabkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.²³ Badan Pusat Statistik mengartikan pendapatan sebagai hasil yang diperoleh dari kegiatan lain yang berkaitan dengan usaha selama bulan tertentu.

Selain itu, pendapatan atau *income* juga dapat diartikan sebagai uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga dan laba, termasuk juga beragam tunjangan, seperti tunjangan kesehatan dan dana pensiun.²⁴ Menurut Karl E. Case, pendapatan ekonomi didefinisikan sebagai sejumlah uang yang bisa dibelanjakan oleh suatu rumah tangga selama suatu periode tertentu tanpa meningkatkan atau menurunkan asset bersihnya.²⁵ Pendapatan ekonomi meliputi segala hal yang meningkatkan kemampuan kita untuk berbelanja, upah, gaji, dividen, bunga yang diterima, pendapatan perusahaan sendiri, pembayaran tunjangan, sewa, dst.

²² Trikaloka H. Putri, *Kamus Perbankan*, (Jogjakarta: Mitra Pelajar, 2009), hal. 175

²³ Gunadi, *Akuntansi Pajak*, (t.t.p, t.p, 2009), hal. 147

²⁴ Tim Abdi Guru, *Ekonomi SMA untuk Kelas XI Jilid 2*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2004), hal. 3

²⁵ Karl E. Case dan Ray C. Fair, *Prinsip Prinsip Ekonomi Edisi Kedelapan Jilid 1*, (Jakarta: Penerbit erlangga, 2007) hal. 427

Jadi, dari berbagai pengertian pendapatan diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah segala sesuatu yang diperoleh seseorang atau perusahaan sebagai hasil dari penjualan barang ataupun jasa. Berdasarkan penggolongannya, Badan Pusat Statistik membedakan pendapatan menjadi empat golongan yaitu:

- a. Golongan pendapatan sangat tinggi adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.500.000 per bulan.
- b. Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 2.500.000 s/d Rp. 3.500.000 per bulan.
- c. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 1.500.000 s/d Rp. 2.500.000 per bulan.
- d. Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata adalah antara Rp. 1.500.000 per bulan ke bawah.²⁶

2. Sumber-sumber Pendapatan

Dalam kaitannya dengan kegiatan operasional perusahaan, pendapatan berasal dari tiga sumber yaitu:

- a. Pendapatan operasi, adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas perusahaan dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan.

²⁶ Intan Refa Septiana, *Pengaruh Pendapatan dan Karakter Nasabah Terhadap Kinerja Usaha Nasabah Pembiayaan pada BMT Sahara dan BTM Surya Madinah*. (Tulungagung : Skripsi STAIN Tulungagung, 2015), hal. 32

Artinya:

“...*padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*”³⁰

Dari ayat-ayat Al-Qur’an diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa prinsip memperoleh harta diantaranya:

- a. Mencari harta tidak boleh dengan cara yang *bathil*, tetapi harus saling suka sama suka, saling meridhai, tidak dengan paksaan atau ancaman,
- b. Harta harus diperoleh dengan cara jual beli yang jujur, bukan dengan cara mengeksploitasi, membebani kesulitan kepada orang lain, atau bertentangan dengan nilai keadilan seperti membungakan uang,
- c. Harta yang diperoleh harus harta yang baik bukan yang haram.

Selain ketiga prinsip diatas, dalam Fiqih Islam juga terdapat beberapa cara dalam memperoleh harta. Seperti yang ditulis oleh Azhar Basyir dalam bukunya yang dikutip oleh Dede Nurohman, terdapat enam cara dalam memperoleh harta, yaitu:

- a. Menguasai benda-benda mubah yang belum menjadi milik seorangpun,
- b. Perjanjian-perjanjian hak milik, seperti jual beli, hibah dan wasiat,
- c. Warisan sesuai dengan aturan yang ditetapkan Islam,
- d. *Syufah*, hak membeli dengan paksa atas harta persekutuan yang dijual kepada orang lain tanpa izin para anggota persekutuan lainnya,
- e. *Iqtha'*, pemberian dari pemerintah,

³⁰ Ibid, hal. 47

- f. Hak-hak keagamaan, seperti bagian zakat bagi 'amil, nafkah bagi isteri, anak dan orang tua.³¹

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Dalam upaya memperoleh pendapatan, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya, yaitu:

a. Modal usaha

Modal usaha atau *capital* adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung, dalam upaya untuk menambah penghasilan (upah).

b. Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

c. Kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula pada penghasilan.

³¹ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hal.

d. Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang individu untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

e. Keuletan kerja

Keuletan atau ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan.³²

4. Mengelola Keuangan

Dalam menjalankan sebuah usaha, seorang pelaku usaha harus memiliki sikap yang cermat dalam mengelola pendapatannya. Sebuah usaha akan mencapai kesuksesan manakala memiliki manajemen yang baik, terutama dalam mengelola keuangan. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan keuangan yang rapi agar usaha yang dijalankan juga terus mengalami peningkatan. Tujuan dari rencana keuangan adalah agar pendapatan dan pengeluaran dalam kegiatan produksi memiliki keseimbangan, sehingga istilah besar pasak daripada tiang tidak akan terjadi.

Usaha kecil merupakan jenis usaha yang umumnya belum memiliki perencanaan keuangan yang baik. Mereka para pelaku usaha seringkali mengalami kesulitan mengatur pendapatan mereka dikarenakan

³² Hertanto Widodo, *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan Praktis Operasional BMT*, (Bandung: Mizan, 2000), hal. 64

mencampurkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, akibatnya mereka kesulitan untuk menyisihkan sebagian pendapatan mereka untuk ditabung. Dengan adanya perencanaan keuangan, diharapkan apabila terdapat kelebihan dana dapat disisihkan untuk ditabung, sehingga apabila memiliki kebutuhan di masa depan baik itu untuk mengembangkan usahanya maupun untuk memenuhi kebutuhan pribadi, pelaku usaha tidak akan mengalami kesulitan dana karena sudah memiliki simpanan dana.

Menurut Novia, dalam membuat perencanaan keuangan bisa dilakukan dengan mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a. Mengkalkulasikan pendapatan per tahun, dimana selama setahun pendapatan tersebut tidak digunakan lebih dari 30% untuk kebutuhan pribadi. Misalnya untuk sewa rumah/kontrak.
- b. Urutkan semua keperluan bulanan, yakni dengan menyisihkan $\pm 15\%$ dari gaji bulanan untuk keperluan rumah tangga.
- c. Alokasikan 2,5% gaji bulanan untuk pakaian, 2% untuk tabungan, 8-15% untuk makanan dan hiburan.
- d. Tulis jumlah seluruh gaji bulanan.
- e. Hitung semua pengeluaran selama setahun dengan mengalikan jumlah anggaran setiap bulan $\times 12$.
- f. Membuka rekening untuk menyimpan gaji.³³

³³ Astri Novia, Sukses melipat gandakan gaji, (Jakarta: daras book, 2010), hal. 44

Dalam upaya mengembangkan sebuah usaha, perencanaan keuangan saja tidak akan cukup, namun juga harus ada kemampuan memutar modal usaha. Sebuah usaha dikatakan berhasil jika modal awal usaha yang digunakan semakin lama semakin meningkat jumlah keuntungannya, ini berarti usaha yang dijalankan memberikan keuntungan. Banyak cara yang bisa dilakukan agar pendapatan usaha semakin meningkat, diantaranya:

a. Memperbesar omzet

Memperbesar omzet dapat dilakukan dengan menambah modal kerja, penambahan modal ini harus disertai dengan perencanaan bisnis yang baru lagi supaya modal yang telah dikeluarkan tersebut kembali dan memberikan keuntungan.

b. Diversifikasi usaha

Merupakan memanfaatkan peluang usaha yang sudah ditekuni kemudian dikembangkan lagi dengan jenis usaha yang baru atau bisa juga dengan jenis usaha yang berbeda dari sebelumnya.

c. Investasi selain usaha

Investasi selain usaha bisa dilakukan dengan menginvestasikan dalam produk keuangan seperti deposito, reksadana, saham, dan obligasi atau membeli property. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan.

d. Memaksimalkan fungsi

Modal bukan hanya dalam bentuk uang tunai, tetapi bisa juga barang, misalnya seorang pengusaha yang menyewa ruko 3 lantai, kemudian memanfaatkan setiap lantai dan ruangan untuk usaha.³⁴

D. Nasabah

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang didirikan dengan tujuan menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat pula, masyarakat inilah yang disebut dengan nasabah. Nasabah adalah orang yang berinteraksi dengan perusahaan setelah proses produksi selesai, karena mereka adalah pengguna produk. Selain itu Rambat Lupiyoadi mengartikan nasabah sebagai seorang yang beberapa kali datang ke tempat yang sama untuk membeli suatu barang atau peralatan.³⁵

Makna lain dari nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank, baik itu untuk keperluannya sendiri maupun sebagai perantara bagi keperluan pihak lain.³⁶ Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah. Nasabah adalah setiap orang yang datang ke bank untuk bertransaksi, setiap orang yang menelpon ke bank yang mendapatkan informasi, dan setiap orang (teman sejawat) yang ada di kantor

³⁴ Tim Gemini Writer, *101++ Ide Jitu Peluang Usaha*, (Jakarta: McBook Grup Puspa Swara, 2006), hal. 246-247

³⁵ Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran.....*, hal. 143.

³⁶ <http://id.wikipedia.org/wiki/nasabah.id> diakses 29 April 2015.

(satu bagian, bagian lain, atau cabang lain). Pepatah pemasaran mengatakan nasabah adalah raja, maka ia wajib dilayani dengan tulus dan ikhlas.

Menurut Undang-Undang RI No 7 Tahun 1992, nasabah dibedakan menjadi dua jenis. *Pertama*, nasabah penyimpan merupakan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. *Kedua*, nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.³⁷

Bagi lembaga keuangan nasabah memiliki arti penting, hal ini dikarenakan nasabah yang membayar gaji pegawai. Nasabah memiliki keinginan-keinginan terhadap bank syariah, sehingga nantinya ia menjadi pelanggan Bank Syariah. Keinginan-keinginan nasabah yang diharapkan dapat diperoleh dari bank adalah:

1. Bank dapat menyelesaikan masalah yang sedang dihadapinya.
2. Memperoleh komitmen bank.
3. Ingin memperoleh pelayanan yang bermutu (cepat dan memuaskan)
4. Ingin dihargai dan dihormati oleh seluruh karyawan bank.
5. Ingin memperoleh keamanan dari setiap transaksi yang berhubungan dengan bank.³⁸

³⁷ Undang-Undang RI No 7 Tahun 1992 Pasal 1

³⁸ Mugi Raharjo, *Pemasaran Lembaga Keuangan*, (Surakarta: Fakultas Ekonomi, 2011), hal. 18

Ketika nasabah akan melakukan pembiayaan, ada beberapa hal yang harus dipersiapkan.

1. Bagi nasabah pengusaha
 - a. *Company profile* yang memuat hal-hal seperti struktur organisasi, manajemen perusahaan, akte pendirian perusahaan, tempat dan lokasi perusahaan, dan pengalaman perusahaan yang meliputi: bidang usaha, lamanya usaha, daftar rekanan baik *supplier* maupun pelanggan, omzet usaha, laporan keuangan, system penjualan, dan jumlah karyawan yang terlibat,
 - b. Untuk jenis usaha yang baru, lengkapi dengan proposal kelayakan usaha.
2. Bagi nasabah biasa atau karyawan
 - a. Keterangan mengenai unit kerja dan perusahaan tempat bekerja. Bila perlu lengkapi dengan riwayat pekerjaan .
 - b. Struktur gaji atau penghasilan utama. Bila perlu lengkapi dengan sumber dan besarnya penghasilan lainnya yang diterima
 - c. Marital status yang meliputi hubungan keluarga dan jumlah tanggungan dalam keluarga.³⁹

E. Penelitian Terdahulu

Suryati meneliti mengenai “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah BMT Binamas terhadap Perkembangan Usaha dan Pendapatan Nasabah Mudharabah

³⁹ Judisseno, *System Moneter.....*, hal. 166

di BMT Binamas Purworejo”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: pengaruh pembiayaan *mudharabah* terhadap perkembangan usaha nasabah; pengaruh perkembangan usaha terhadap peningkatan pendapatan nasabah; pengaruh tidak langsung pemberian pembiayaan *mudharabah* terhadap peningkatan pendapatan melalui perkembangan usaha nasabah. Penelitian ini adalah penelitian *ex-post facto* dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara terstruktur dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan: pemberian pembiayaan *mudharabah* terhadap perkembangan usaha nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan dengan nilai koefisien jalur (R) sebesar 0,717 dan $p=0,001$ ($p<0,05$); terdapat pengaruh positif dan signifikan antara perkembangan usaha terhadap peningkatan pendapatan nasabah dengan nilai R sebesar 0,535 dan $p=0,001$ ($p<0,05$); terdapat pengaruh pemberian pembiayaan *mudharabah* terhadap peningkatan pendapatan nasabah *mudharabah* melalui perkembangan usaha. Besarnya pengaruh tidak langsung pembiayaan *mudharabah* terhadap peningkatan pendapatan nasabah perkalian dari koefisien jalur masing-masing $0,717*0,535 = 0,383$.⁴⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Suryati hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yakni meneliti mengenai pengaruh pembiayaan atau kredit. Namun yang membedakan adalah pada variabel dependennya, dimana

⁴⁰ Suryati, *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah BMT Binamas terhadap Perkembangan Usaha dan Pendapatan Nasabah Mudharabah di BMT Binamas Purworejo*, (Yogyakarta: Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta, 2012), hal. vii

pada penelitian Suryati terdapat dua variabel dependen yakni perkembangan usaha dan pendapatan nasabah. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan peneliti variabel dependennya hanya pendapatan nasabah saja.

Lestariyanto meneliti mengenai “Pengaruh Kredit Modal Kerja dan Modal Kerja terhadap Pendapatan Pengusaha Kecil yang Menjadi Nasabah Penerima Kredit Bank Jatim Batu”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kredit modal kerja, modal kerja baik secara parsial maupun simultan terhadap pendapatan pengusaha kecil, serta untuk mengetahui variabel yang dominan mempengaruhi kinerja UMKM di Kota Batu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan sampling acak proposional dengan analisis deskriptif dan regresi linier berganda.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah (1) terdapat pengaruh yang signifikan antara pemberian kredit modal kerja terhadap pendapatan pengusaha kecil yang menjadi nasabah kredit Bank Jatim Kota Batu. (2) terdapat pengaruh yang signifikan antara modal kerja terhadap pendapatan pengusaha kecil yang menjadi nasabah kredit Bank Jatim Kota Batu. (3) terdapat pengaruh secara bersama-sama yang signifikan antara pemberian kredit modal kerja, modal kerja terhadap pendapatan pengusaha kecil yang menjadi nasabah kredit Bank Jatim Kota Batu.⁴¹ Penelitian yang dilakukan oleh Lestariyanto hampir sama dengan

⁴¹ Prio Wahyu Lestariyanto, *Pengaruh Kredit Modal Kerja dan Modal Kerja terhadap Pendapatan Pengusaha Kecil yang Menjadi Nasabah Penerima Kredit Bank Jatim Kota Batu*, (Malang: Skripsi Universitas Malang, 2013)

penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dimana peneliti melakukan penelitian terkait pengaruh kredit usaha mikro terhadap pendapatan nasabah.

Inayah dkk, meneliti mengenai “Pengaruh Kredit Modal Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Sector Formal”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: (1) rata-rata jumlah kredit modal kerja yang diterima oleh pelaku usaha kecil dan menengah, (2) jenis usaha pelaku usaha kecil dan menengah penerima kredit modal kerja, (3) rata-rata pendapatan bersih pelaku usaha kecil dan menengah, dan (4) pengaruh dari kredit modal kerja terhadap pendapatan bersih usaha kecil dan menengah dan besar pengaruhnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan desain penelitian kausal.

Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa : (1) rata-rata jumlah kredit modal kerja yang diterima oleh pelaku usaha kecil sebesar Rp. 48.457.447,00 dan menengah sebesar Rp. 171.666.667,00, (2) jenis usaha pelaku usaha kecil adalah jasa ritel dan hiburan, dan menengah adalah jasa ritel, (3) rata-rata pendapatan bersih bagi pelaku usaha kecil sebesar Rp 45.328.802,00 dan menengah sebesar Rp 163.399.599,00 per bulan untuk tahun 2012, dan (4) kredit modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan bersih dan besar pengaruhnya sebesar 82,4%.⁴² Penelitian ini menekankan pada pendapatan bersih yang diperoleh pelaku UMKM yang menerima kredit modal kerja. Sedikit

⁴² Nurul Inayah dkk, *Pengaruh Kredit Modal Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Sektor Formal*, (Singaraja: e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Volume 2, 2014)

berbeda dengan penelitian yang dilakukan peneliti, dimana peneliti tidak hanya menekankan pendapatan bersih yang diperoleh pelaku usaha mikro penerima kredit melainkan seluruh pendapatan baik itu pendapatan bersih maupun kotor.

Prastiwi, meneliti mengenai “Pengaruh Pembiayaan dan Pelatihan Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah di BMT Muamalah Tulungagung”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: (1) pengaruh pembiayaan terhadap pendapatan usaha kecil menengah di BMT Muamalah, (2) pengaruh pelatihan kewirausahaan terhadap pendapatan usaha kecil menengah di BMT Muamalah, (3) pengaruh pembiayaan dan pelatihan kewirausahaan terhadap pendapatan nasabah usaha kecil menengah di BMT Muamalah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, angket, dan dokumentasi.

Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa: (1) secara parsial variabel pembiayaan mempunyai kontribusi terhadap pendapatan usaha kecil menengah, (2) variabel pelatihan kewirausahaan memiliki kontribusi terhadap pendapatan usaha kecil menengah, (3) secara simultan menunjukkan bahwa pembiayaan dan pelatihan kewirausahaan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil menengah.⁴³ Penelitian yang dilakukan oleh Prastiwi hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, dimana penulis melakukan penelitian terkait pengaruh kredit usaha mikro terhadap pendapatan

⁴³ Ana Prastiwi, *Pengaruh Pembiayaan dan Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah di BMT Muamalah Tulungagung*, (Tulungagung: Skripsi IAIN Tulungagung, 2015), hal. xv

nasabah. Namun yang menjadi perbedaan adalah Prastiwi meneliti terkait pengaruh pemberian kredit dan juga pelatihan kewirausahaan, sedangkan peneliti hanya meneliti pengaruh kredit terhadap pendapat nasabah.

Quro'i meneliti mengenai "Pengaruh Pembiayaan dan Jenis Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nurul Jannah Petro Kimia Gresik". Tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan: bagaimana aplikasi produk pembiayaan Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nurul Jannah Petro Kimia Gresik dan bagaimana produk pembiayaan dan jenis usaha yang dijalani nasabah dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan nasabah di Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nurul Jannah Petro Kimia Gresik, serta variabel mana yang lebih dominan dalam mempengaruhi pendapatan nasabah.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dengan analisis regresi dummy. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan dan jenis usaha memiliki pengaruh positif atau signifikan secara simultan dengan angka signifikansi sebesar 0,000. Sedangkan pengaruh secara parsial hanya variabel pembiayaan saja yang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan nasabah, sedangkan variabel jenis usaha yang mencakup perdagangan, pertanian, perikanan, perindustrian, dan jasa tidak berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan nasabah. Dengan demikian, dari kedua variabel tersebut, variabel pembiayaan merupakan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi pendapatan nasabah Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

Nurul Jannah Petro Kimia Gresik).⁴⁴ Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Diana Putra meneliti mengenai “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Jenis Usaha terhadap Pendapatan Nasabah (Studi Kasus pada BMT Sahara Tulungagung)”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *mudharabah* dan jenis usaha terhadap pendapatan nasabah di BMT Sahara Tulungagung. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi, dan untuk teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan mudharabah dan jenis usaha terhadap pendapatan nasabah. Berdasarkan perhitungan uji t didapatkan t hitung pembiayaan mudharabah sebesar 8.831 lebih besar dari nilai t tabel 1.671 dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan nasabah. Dan untuk t hitung jenis usaha sablon dan penjahit sebesar 3.448 lebih besar dari nilai t tabel 1.671 dan nilai signifikansi $0,003 < 0,05$ sehingga menunjukkan bahwa jenis usaha

⁴⁴Muhammad Didanul Quro’I, *Pengaruh Pembiayaan dan Jenis Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nurul Jannah Petro Kimia Gresik*, (Surabaya: Thesis UIN Sunan Ampel, 2015), hal. v

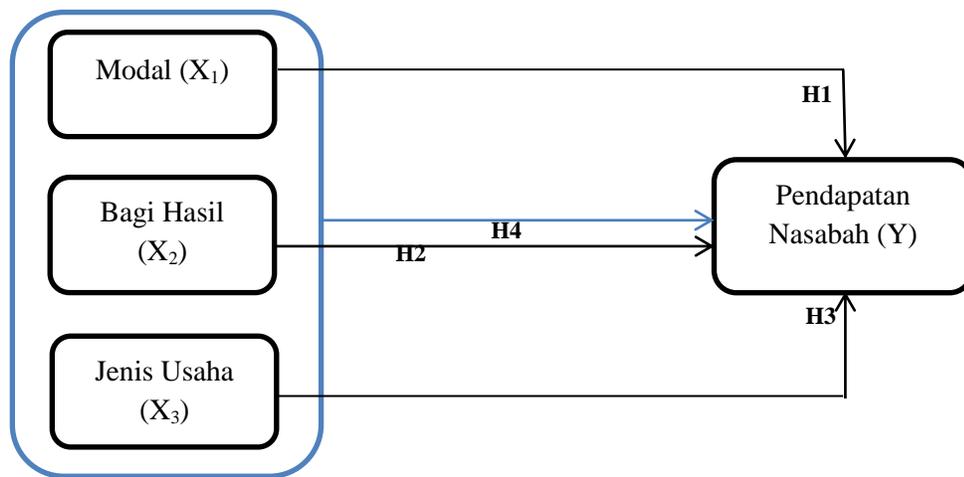
meningkatkan pendapatan nasabah.⁴⁵ Penelitian yang dilakukan oleh Diana Putra memiliki kesamaan dengan penelitian oleh peneliti.

F. Kerangka Berfikir

Penelitian ini membahas pengaruh kredit usaha mikro terhadap tingkat pendapatan nasabah BMT Istiqomah Unit II Tulungagung dan KSP PETA Tulungagung. Berdasarkan latar belakang dan landasan teori, dapat ditarik sebuah kerangka pemikiran teoritis dari penelitian ini seperti yang tampak pada tabel berikut :

Tabel 2.2

Kerangka Berfikir Kredit Usaha Mikro



⁴⁵ Muhammad Zakaria Diana Putra, *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Jenis Usaha terhadap Pendapatan Nasabah (Studi Kasus pada BMT Sahara Tulungagung)*, (Malang: Skripsi Universitas Brawijaya, 2016), hal. viii