

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Secara etimologis, murabahah berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan, laba, faedah.¹

Murabahah menurut istilah Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang telah disepakati berdasarkan jangka waktu tertentu.²

Murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain, murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada

¹ Ahmad Warson Munawwir, *Kamus Arab Indonesia*, (Surabaya : Pustaka Progressif, 1997), hal. 463

² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008), hal.

pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. *Bai' al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dalam *bai' al-murabahah* penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.³ *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah), dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian barang atau material barang yang dibutuhkan nasabah dan nasabah akan mengembalikan sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.⁴

Menurut fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual barang dengan menegakkan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insane Press, 2001), hal. 101

⁴ Bank Muamalat, *Prosedur Pelaksanaan Produk ...*, hal. 2

bahwa murabahah akad akad jual beli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁵

2. Dasar Hukum

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.⁶ Adapun dasar hukum terkait murabahah adalah:

a. Al-Qur'an

Sebagaimana yang disebutkan dalam surat Al-Baqarah : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah

⁵Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), hal. 13-14

⁶*Ibid.*, hal. 45-46

disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁷ (QS. Al-Baqarah : 275)

Dalam surat An-Nisa' : 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu ; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁸ (QS. An-Nisa' : 29)

⁷ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya : Mekar Surabaya, 2004), hal. 58

⁸ *Ibid.*, hal. 107

b. Al-hadits

Dari Sohaib, bahwa Rasulullah saw bersabda:

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث
فيهن البركة البيع إلى أجل والمقارضة وأخلاة البر باشعير للبيت لا للبيع

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, Muqaradah (Mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (Riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib).⁹

c. Fatwa Dewan Syari’ah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah¹⁰

Ketentuan umum murabahah dalam bank syari’ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya

⁹ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, Juz I, hal. 72

¹⁰ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2008), hal. 246

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu uang telah disepakati
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

2. Ciri-ciri Dasar Kontrak Murabahah

Ciri-ciri dasar kontrak murabahah (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut:¹¹

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- d. Pembayaran ditangguhkan.

¹¹ Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syariah*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hal. 93

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Menurut fuqaha kalangan Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul.¹² Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:

- a. Pelaku akad, yaitu *bai'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Shighat*, yaitu ijab dan qabul.¹³

Sedangkan dalam murabahah dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:¹⁴

- a. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan murabahah, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerjasama (*isyarak*) dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak mengetahuinya, maka jual beli tersebut tidak sah sehingga di tempat transaksi. Jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurkah transaksi itu.

¹² Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta : Teras, 2011), hal. 55

¹³ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 82

¹⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hal. 16-18

b. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.

Syarat ini diperlukan dalam murabahah dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya. Jika modal dan benda-benda yang tidak memiliki kesamaan, seperti barang dagangan, selain dirham dan dinar, tidak boleh diperjualbelikan dengan cara murabahah atau *tauliyah* oleh pihak yang tidak memiliki barang dagangan. Hal ini karena murabahah atau *tauliyah* adalah jual beli dengan harga yang sama dengan harga pertama, dengan adanya tambahan keuntungan dalam sistem murabahah.

d. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.

Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem murabahah. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya

tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.

e. Transaksi pertama haruslah sah dengan syara’

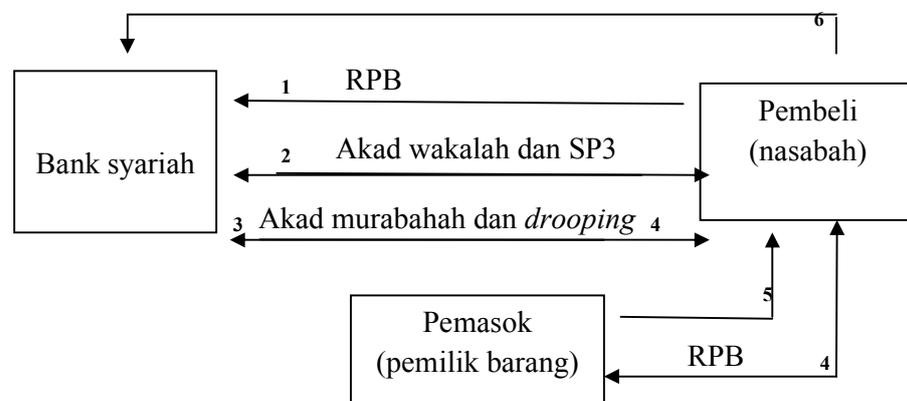
Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara murabahah, karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.

4. Penerapan Konsep Akad Murabahah

Adapun penerapan konsep pada akad murabahah ada 2 (dua), yaitu:¹⁵

a. Murabahah dengan menggunakan wakalah pembelian

Gambar 2.1



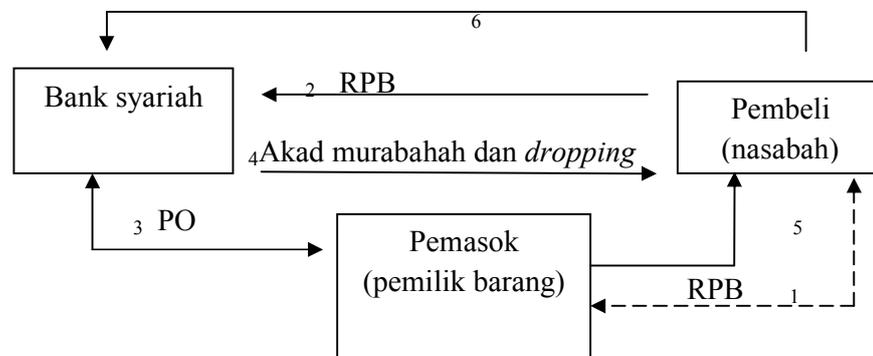
¹⁵ Bank Muamalat, *Prosedur Pelaksanaan Produk...*, hal. 2-4

Penjelasan dari gambar di atas adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengirimkan rencana pembelian barang yang menjadi objek murabahah kepada bank.
2. Bank memberikan akad wakalah kepada nasabah untuk mewakilkan pembelian barang secara tangguh dari pemasok. Penandatanganan akad wakalah dilakukan bersamaan dengan pemberian surat persetujuan prinsip pembiayaan.
3. Bank melakukan akad murabahah dengan nasabah.
4. Bank melakukan *dropping* (pencairan) kepada nasabah guna membayar barang yang telah dibeli dan nasabah membayarkan secara langsung kepada pemasok serta memberikan kwitansi kepada bank. Bank dapat pula melakukan pembayaran secara langsung dengan melakukan *dropping* kepada nasabah dan kemudian bank mendebet kembali untuk dikreditkan ke rekening pemasok untuk mencegah adanya *side streaming*.
5. Pemasok mengirimkan barang kepada nasabah.
6. Nasabah melunasi objek murabahah kepada bank secara cicilan.

b. Murabahah tanpa menggunakan wakalah

Gambar 2.2



Penjelasan dari gambar di atas adalah sebagai berikut:

1. Nasabah melakukan negosiasi jual beli dengan pemasok terkait barang-barang yang ingin dijadikan objek murabahah dengan bank.
2. Nasabah memesan objek murabahah kepada bank.
3. Bank membeli objek murabahah sesuai dengan pesanan nasabah dari pemasok secara non tunai (bank menerbitkan *purchased order*).
4. Bank menjual barang kepada nasabah secara tangguh dan nasabah menandatangani akad murabahah. Bank melakukan pembayaran secara langsung kepada pemasok dengan cara bank akan mencairkan pembiayaan ke rekening nasabah sebagai bukti pengakuan hutang nasabah dan akan didebet kembali ke rekening pemasok untuk mencegah adanya *side streaming*.
5. Pemasok mengirimkan objek murabahah kepada nasabah
6. Nasabah melakukan pembayaran atas objek murabahah kepada bank secara cicilan.

5. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah lembaga keuangan bertindak sebagaimana berikut:

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.¹⁶

6. Tujuan atau Manfaat

- a. Bagi bank
 1. Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 2. Memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.
- b. Bagi nasabah
 1. Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
 2. Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.¹⁷

¹⁶ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hal. 47

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 47

7. Batasan Murabahah

Fasilitas murabahah hanya dapat diberikan untuk pembiayaan dengan ketentuan sebagai berikut:¹⁸

- a. Objek dari jual beli harus berwujud secara fisik.
- b. Objek jual beli belum menjadi milik nasabah.
- c. Objek jual beli harus dibeli dari pihak ketiga dan tidak dibeli dari nasabah untuk kemudian dilakukan pembelian kembali.
- d. Bank harus memberitahukan secara jujur harga beli dan harga jual barang kepada nasabah berikut biaya pengadaan akad yang diperlukan.
- e. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- f. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.

B. Pelatihan Kewirausahaan

1. Pengertian Pelatihan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pelatihan (*training*) adalah proses melatih, kegiatan atau pekerjaan.¹⁹ pelatihan adalah proses pembelajaran yang melibatkan perolehan keahlian, konsep, peraturan, atau sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja. Pelatihan merupakan serangkaian aktivitas yang dirancang untuk meningkatkan keahlian-keahlian, pengetahuan, pengalaman, ataupun perubahan sikap

¹⁸ Bank Muamalat, *Prosedur Pelaksanaan Produk...*, hal. 4

¹⁹ Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta : balai pustaka, 1989)

seorang individu. Pelatihan berkenaan dengan perolehan keahlian-keahlian atau pengalaman tertentu. Program pelatihan berusaha mengajarkan bagaimana melaksanakan aktivitas atau pekerjaan tertentu.²⁰

Undang-Undang Republik Indonesia No. 9 tahun 1995 menyatakan bahwa Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan atau pelatihan dan pengembangan dalam sumber daya manusia. Langkah-langkah yang ditempuh adalah:²¹

- a. Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan.
- b. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial.
- c. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan, konsultasi usaha kecil.
- d. Menyediakan tenaga penyuluh dan konsultasi usaha kecil.

2. Tujuan Pelatihan

Tujuan umum pelatihan ini adalah untuk mendorong agar lebih memacu motivasi untuk berusaha, sebagai tujuan khususnya adalah:²²

- a. Melatih peserta secara bertahap agar memiliki kompetensi kewirausahaan dan bisnis.

²⁰ Henry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia...*, hal. 287

²¹Tiktik Sartika Partomo dan Abdul Rachman Soejoedono, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah Dan Koperasi*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2002), hal. 28

²² <https://goenable.wordpress.com/tag/tujuan-dan-manfaat-pelatihan/> , diakses tgl 25 februari 2017 pkl. 09.00 wib

- b. Melatih wirausahawan agar mampu bertindak mendirikan usaha yang layak dengan memanfaatkan peluang yang ada pada saat tertentu dan di daerah tertentu.
- c. Mengembangkan sumber daya manusia (SDM) yang mampu menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri maupun orang lain sesuai tuntutan pembangunan.

Sedangkan dalam rangka pengembangan perusahaan pada umumnya para ahli manajemen sepakat bahwa paling tidak terdapat tiga bidang kemampuan yang diperlukan untuk melaksanakan proses manajemen, yaitu:

- a. Kemampuan teknis (*technical skill*), kemampuan menggunakan pengetahuan, metode, teknik dan peralatan yang diperlukan untuk melaksanakan tugas tertentu yang diperoleh dari pengalaman, pendidikan dan *training*.
- b. Kemampuan sosial (*human atau social skill*), kemampuan dalam bekerja dengan melalui orang lain yang mencakup pemahaman tentang motivasi dan penerapan kepemimpinan yang efektif.
- c. Kemampuan konseptual (*conceptual skill*), kemampuan untuk memahami kompleksitas organisasi dan penyesuaian bidang gerak unit kerja masing-masing ke dalam bidang operasi secara menyeluruh. Kemampuan ini memungkinkan seseorang bertindak selaras dengan tujuan organisasi secara menyeluruh dari pada hanya atas dasar tujuan kebutuhan keluarga sendiri.

3. Teknik-Teknik Pelatihan

Program latihan dirancang untuk meningkatkan prestasi kerja, mengurangi absensi dan perputaran, serta memperbaiki kepuasan kerja. Ada dua kategori pokok program latihan manajemen.²³

a. Metode Praktis

Teknik-teknik “*on the job training*” merupakan metode latihan yang paling banyak digunakan. Karyawan dilatih tentang pekerjaan yang baru dengan supervisi langsung, seorang “pelatih” yang berpengalaman. Berbagai macam teknik ini yang biasa digunakan dalam praktek adalah sebagai berikut:

1. Rotasi jabatan merupakan latihan dengan memberikan kepada karyawan pengetahuan tentang bagian-bagian organisasi yang berbeda dan praktek berbagai macam ketrampilan manajerial.
2. Latihan instruksi pekerjaan merupakan latihan dengan memberikan petunjuk- petunjuk pekerjaan diberikan secara langsung pada pekerjaan dan digunakan terutama untuk melatih para karyawan tentang cara pelaksanaan pekerjaan sekarang.
3. Magang merupakan latihan dengan memberikan proses belajar dari seorang atau beberapa orang yang telah berpengalaman. Pendekatan itu dapat dikombinasikan dengan latihan “*off job training*”. Hampir semua karyawan pengrajin (*care off*), seperti tukang kayu dan ahli pipa atau tukang ledeng, dilatih dengan program-program magang

²³<http://www.academia.edu/12412865/Teknik-teknik-metode-Pelatihan-dan-Pengembangan>, diakses tgl 24 februari 2016 pkl. 13.00 wib

formal, aksestensi dan internship adalah bentuk lain program magang.

4. Pengarahan merupakan latihan dengan penyelia atau atasan memberikan bimbingan dan pengarahan kepada karyawan dalam pelaksanaan kerja rutin mereka.
5. Penugasan sementara merupakan latihan dengan memberikan penempatan karyawan pada posisi manajerial atau sebagai anggota panitia tertentu untuk jangka waktu yang ditetapkan. Dengan metode ini karyawan peserta latihan representasi tiruan (*artificial*). Suatu aspek organisasi dan diminta untuk menanggapi seperti dalam keadaan sebenarnya.

b. Metode Simulasi

Diantara metode-metode simulasi yang paling umum digunakan adalah sebagai berikut:

1. Metode Studi Kasus

Deskripsi tertulis suatu situasi pengambilan keputusan nyata disediakan. Aspek organisasi terpilih diuraikan pada lembar kasus. Karyawan yang terlibat dalam tipe latihan ini diminta untuk mengidentifikasi masalah-masalah, menganalisa situasi dan merumuskan penyelesaian-penyelesaian alternatif. Dengan metode kasus, karyawan dapat mengembangkan ketrampilan pengambilan keputusan.

2. Permainan Rotasi Jabatan

Teknik ini merupakan suatu peralatan yang memungkinkan para karyawan (peserta latihan) untuk memainkan berbagai peranan yang berbeda. Peserta ditugaskan untuk individu tertentu yang digambarkan dalam suatu periode dan diminta untuk menanggapi para peserta lain yang berbeda perannya. Dalam hal ini tidak ada masalah yang mengatur pembicaraan dan perilaku. Efektifitas metode ini sangat bergantung pada kemampuan peserta untuk memainkan peranan (sedapat mungkin sesuai dengan realitas) yang ditugaskan kepadanya. Teknik *role playing* dapat mengubah sikap peserta seperti misal menjadi lebih toleran terhadap perbedaan individual, dan mengembangkan ketrampilan, ketrampilan antar pribadi (*interpersonal skill*).

3. Permainan Bisnis

Bussiness (management) game adalah suatu simulasi pengambilan keputusan skala kecil yang dibuat sesuai dengan kehidupan bisnis nyata. Permainan bisnis yang kompleks biasanya dilakukan dengan bantuan komputer untuk mengerjakan perhitungan-perhitungan yang diperlukan. Permainan di sistem dengan aturan-aturan tentunya yang diperoleh dari teori ekonomi atau dari studi operasi-operasi bisnis atau industri secara terperinci. Para peserta memainkan “*game*” dengan memutuskan harga produk yang akan dipasarkan, berapa besar anggaran penjualan, siapa yang

akan ditarik dan sebagainya. Tujuannya adalah untuk melatih para karyawan (manajer) dalam pengambilan keputusan dan cara mengelola operasi-operasi perusahaan.

4. Ruang Pelatihan

Agar program latihan tidak mengganggu operasi-operasi normal, organisasi menggunakan *vestibule training*. Bentuk latihan ini bukan dilaksanakan oleh atasan (penyelia), tetapi oleh pelatih-pelatih khusus. Area-area yang terpisah dibangun dengan berbagai jenis peralatan sama seperti yang akan digunakan pada pekerjaan sebenarnya.

5. Latihan Laboratorium

Teknik ini adalah suatu bentuk latihan kelompok yang terutama digunakan untuk mengembangkan keterampilan-keterampilan antar pribadi. Salah satu bentuk latihan laboratorium yang terkenal adalah latihan sensitivitas dimana peserta belajar menjadi lebih sensitif (peka) terhadap perasaan orang lain dan lingkungan. Latihan ini berguna untuk mengembangkan berbagai perilaku bagi tanggungjawab pekerjaan di waktu yang akan datang.

6. Program-program pengembangan eksekutif

Program-program ini biasanya diselenggarakan di Universitas atau lembaga-lembaga pendidikan lainnya. Organisasi bisa mengirimkan para karyawannya untuk mengikuti paket-paket khusus yang ditawarkan atau bekerjasama dengan suatu lembaga pendidikan

untuk menyelenggarakan secara khusus suatu bentuk penataran, pendidikan atau latihan sesuai kebutuhan organisasi.

4. Manfaat Pelatihan Bisnis Bagi UMKM

Beberapa manfaat mengikuti pelatihan bisnis bagi pelaku UMKM antara lain sebagai berikut :

a. Meningkatkan produktivitas

Pelatihan bisnis berfungsi untuk meningkatkan keterampilan dalam proses produksi maupun manajerial. Produktivitas dapat meningkat apabila keterampilan dalam proses produksi juga meningkat. Selain itu, pelatihan manajerial dapat meningkatkan kemampuan dalam pemecahan masalah sehingga hal-hal yang mengganggu dalam produktivitas dapat segera diatasi. Produktivitas disini tidak hanya soal kuantitas melainkan juga kualitas.

b. Mempersingkat masa belajar karyawan untuk memenuhi standar kinerja yang ditentukan

Bayangkan jika usaha Anda memiliki karyawan baru. Tentu ada waktu khusus yang digunakan untuk melatih keterampilan karyawan baru tersebut. Tentu saja jika porsinya ditambah melalui pelatihan-pelatihan yang diadakan di luar maka keterampilan karyawan tersebut menjadi lebih meningkat. Otomatis karyawan tersebut lebih siap untuk bekerja untuk anda secara optimal bukan menghabiskan lebih banyak waktu untuk belajar.

c. Mengurangi jumlah dan biaya kecelakaan kerja

Jumlah kecelakaan kerja dan biaya yang ditimbulkan dari angka kecelakaan kerja akan dapat dikurangi jika keterampilan dalam proses produksi meningkat. Pelatihan manajerial juga mampu memecahkan masalah terkait dengan cara meminimalkan resiko saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.²⁴

5. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan berasal dari istilah *Entrepreneurship*, sedangkan wirausaha berasal dari kata *entrepreneur*. Kata *entrepreneur* secara tertulis digunakan pertama kali oleh Savary pada tahun 1723 dalam bukunya “Kamus Dagang”. *Entrepreneur* adalah orang yang membeli barang dengan harga pasti, meskipun orang itu belum mengetahui berapa harga barang itu akan dijual.²⁵

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Menurut Zimmerer, kewirausahaan diartikan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Kewirausahaan mendorong minat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara professional.²⁶ Kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai kemampuan kreatif dan inovatif yang

²⁴<http://bisnisukm.com/pentingnya-pelatihan-bisnis-bagi-pelaku-umkm.html>, diakses tgl 25 februari 2017 pkl 14.00 wib

²⁵ Sunik Sriani, *Kewirausahaan*, (Tulungagung : Tim MGMP, 2006), hal. 1

²⁶ Kasmir, *Kewirausahaan...*, hal. 17

dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup.²⁷

Pengertian lain, kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya untuk memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari. Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru. Kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (*create new & different*). Berpikir sesuatu yang baru (kreativitas) dan bertindak melakukan sesuatu yang baru (keinovasian) guna menciptakan nilai tambah (*value added*) agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat.²⁸

²⁷ Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses...*, hal. 1

²⁸ Heru Kristanto HC, *Kewirausahaan Entrepreneurship pendekatan manajemen dan praktik*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009), hal. 3

6. Asas-Asas Kewirausahaan

Dalam pembinaan atau pelatihan kewirausahaan harus mengenal dan menghayati 5 (lima) asas pokok kewirausahaan, yaitu sebagai berikut:²⁹

- a. Kemampuan yang kuat untuk berkarya dengan semangat kemandirian.
- b. Kemauan dan kemampuan memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis termasuk keberanian mengambil risiko usaha.
- c. Kemampuan berpikir dan bertindak kreatif dan inovatif.
- d. Kemampuan bekerja secara teliti, tekun, dan produktif.
- e. Kemauan dan kemampuan untuk berkarya dalam kebersamaan berlandaskan etika bisnis yang sehat.

7. Obyek Kewirausahaan

Obyek kewirausahaan antara lain:

- a. Kemampuan merumuskan tujuan hidup dan mengelola usaha
Seseorang yang akan melakukan kegiatan usaha akan melakukan pemikiran, studi dan merumuskan untuk tujuan apa melakukan kegiatan usaha, "*what is our bussines*".
- b. Kemampuan memotivasi diri
Kemampuan memotivasi diri dalam menumbuhkan tekad, semangat dalam melakukan kegiatan usaha.

²⁹ *Ibid.*, hal. 29

c. Kemampuan berinisiatif

Kemampuan berinisiatif adalah mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain yang dilakukan secara berulang-ulang sehingga dalam jangka panjang menumbuhkan kebiasaan berinisiatif yang akan menghasilkan kreativitas dan inovasi.

d. Kemampuan membentuk modal (*capital*)

Kemampuan dalam membentuk modal sangat menentukan kelancaran dalam memulai usaha.

e. Kemampuan mengatur waktu (*time management skill*)

Melakukan kegiatan usaha baik menghasilkan barang maupun jasa, berkarir dalam organisasi membutuhkan ketekunan, ketelitian dan juga keseriusan yang juga berhubungan langsung dengan kemampuan mengatur waktu.

f. Kemampuan mental yang dilandasi agama

Pada saat kehidupan wirausaha pada kondisi sulit kekuatan mental yang dilandasi keyakinan dan agama sangat diperlukan guna menghadapi tekanan kesulitan.

g. Kemampuan mengambil hikmah dari pengalaman

Pengalaman wirausaha yang baik dan pengalaman yang menyakitkan dapat merupakan pengalaman yang berharga apabila wirausaha tersebut mampu mengambil hikmah.³⁰

³⁰ *Ibid.*, hal. 5-6

Menurut Zimmerer, ada beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan yaitu:

- a. Peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri.
- b. Peluang untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki secara penuh.
- c. Peluang untuk memperoleh manfaat secara *financial*.
- d. Peluang untuk berkontribusi kepada masyarakat dan menghargai usaha-usaha seseorang.³¹

8. Karakteristik Kewirausahaan

Adapun karakteristik kewirausahaan, yaitu sebagai berikut:³²

a. Motif berprestasi tinggi

Motif berprestasi adalah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi pada umumnya memiliki ciri-ciri, sebagai berikut:

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
4. Berani menghadapi risiko dengan penuh pertimbangan.
5. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.

³¹ *Ibid*, hal. 35-36

³² Hamdani, *Entrepreneurship*, (Jogyakarta : Starbooks, 2010), hal. 51-53

b. Memiliki perspektif masa depan

Seorang wirausaha hendaknya mampu menatap masa dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berpikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Sebab memiliki pandangan jauh ke masa depan, maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru serta berbeda dengan yang sudah ada.

9. Ciri-Ciri Jiwa Wirausaha

Ciri-ciri jiwa wirausaha, yaitu:³³

a. Percaya diri (*Self Confidence*)

Percaya diri merupakan paduan sikap dan keyakinan seorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan, yang bersifat internal, sangat relatif dan dinamis, dan banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan.

b. Berorientasi tugas dan hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi berorientasi pada laba, ketekunan, dan kerja keras.

³³ *Ibid.*, hal. 54-56

c. Keberanian mengambil risiko

Wirausaha adalah orang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Wirausaha menjauhi situasi risiko yang rendah karena tidak ada tantangan dan menjauhi situasi risiko yang tinggi karena ingin berhasil.

d. Kepemimpinan

Seorang wirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor baik dalam proses produksi maupun pemasaran.

e. Berorientasi ke masa depan

Wirausaha harus memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Kuncinya adalah dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang ada sekarang.

f. Keorisinalan kreativitas dan inovasi

Wirausaha yang inovasi adalah orang memiliki ciri-ciri, antara lain:

1. Tidak puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik.
2. Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya.
3. Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan.

10. Tipe Wirausahawan

Ada 5 (lima) tipe wirausahawan yang dapat kita ketahui, yaitu.³⁴

- a. Wirausaha Teknik, yaitu mereka yang melihat dari sudut teknik dan cara untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalaninya.
- b. Wirausaha bisnis, yaitu mereka yang melihat keadaan usahanya dengan memperhatikan dari grafik penjualan, apakah layak untuk dikembangkan atau perlu tenaga-tenaga ahli dalam penjualan.
- c. Wirausaha keuangan, yaitu mereka menyalurkan dana untuk kepentingan usaha, guna memperlancar kinerja perusahaan.
- d. Wirausaha sosial, yaitu mereka yang melihat kegiatan usahanya dengan mendasari karya sosial, atau dengan kata lain menekan pengangguran.
- e. Wirausaha manajer, yaitu mereka yang melihat kegiatan usahanya dengan memperhatikan macam-macam aspek, dari hal-hal kecil sampai hal yang besar, dengan menggunakan suatu metode yang telah mereka dapatkan.

11. Manfaat Kewirausahaan

Manfaat kewirausahaan, yaitu sebagai berikut.³⁵

- a. Menambah lapangan kerja

³⁴ Robert, *Strategi Menjadi Wiraswasta Handal*, (Jakarta : Restu Agung, 2003), hal. 9

³⁵ *Ibid.*, hal. 10

- b. Mempunyai peluang untuk mengoptimalkan diri, karena dengan berwirausaha diri kita akan terpacu untuk menjadi lebih baik dari yang sekarang ini.
- c. Adanya peluang untuk mencapai keuntungan dengan maksimal yang semuanya di dapat dari hasil kerja keras kita.
- d. Menunjukkan bahwa diri kita mampu menjadi pemimpin, yang dapat memanaj semua aspek-aspek perusahaan.
- e. Mempunyai peluang untuk dapat membantu masyarakat dengan usaha yang konkret atau jelas kegiatan usahanya.

12. Tantangan Kewirausahaan

Tantangan yang terdapat dalam kewirausahaan, adalah:³⁶

- a. Memperoleh pendapatan yang tidak menentu, karena pendapatan yang didapat tergantung pada fluktuasi permintaan pelanggan yang diperkirakan tidak tetap.
- b. Segala risiko yang terjadi dipikul oleh mereka.
- c. Wirausahawan dituntut bekerja keras.
- d. Wirausahawan dituntut pula untuk menghemat pengeluaran yang akan terjadi, kalau bisa meminimalisir pengeluaran dan memperbesar pendapatan.

³⁶ *Ibid.*, hal. 10-11

C. Pengalaman Usaha

1. Pengertian Pengalaman Usaha

Lama usaha merupakan lamanya wirausaha berkarya pada usaha yang sedang di jalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Jika semakin banyak pengalaman yang dimiliki oleh suatu perusahaan, maka akan membuat perusahaan tersebut semakin berkompeten. Dan semakin lama perusahaan tersebut berdiri dan bertahan, maka perusahaan itu akan semakin diakui keberadaan dan keunggulannya di mata masyarakat. Apalagi jika produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan selalu baik kualitasnya serta tidak pernah mengecewakan konsumen. Perusahaan tersebut akan dipercayai oleh konsumen sebagai perusahaan yang baik dan jaminan atas hasil yang baik pula.³⁷

³⁷ <http://www.e-jurnal.com/2014/03/pengertian-pengalaman-kerja.html>, diakses tgl 24 Februari 2017 pkl. 16.00 wib

Ada beberapa hal untuk menentukan berpengalaman seseorang yang sekaligus sebagai indikator pengalaman kerja yaitu.³⁸

- a. Lama waktu / masa kerja : Ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik. Seseorang yang masa kerjanya lebih tinggi akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola usahanya, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan, selain itu pedagang dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang lebih luas yang berguna dalam perolehan laba.
- b. Tingkat pengetahuan dan keterampilan : Pengetahuan merujuk pada konsep, prinsip, prosedur, kebijakan atau informasi lain yang dibutuhkan oleh pegawai. Pengetahuan juga mencakup kemampuan untuk memahami dan menerapkan informasi pada tanggung jawab pekerjaan. Sedangkan keterampilan merujuk pada kemampuan fisik yang dibutuhkan untuk mencapai atau menjalankan suatu tugas atau pekerjaan. Pengetahuan yang luas tanpa diiringi dengan ketrampilan hanya akan menjadi aksi yang tidak kongkret. Banyak orang yang pandai berbicara, tetapi hanya sedikit orang yang bisa bekerja dan menekuni bidang pekerjaannya. Pengetahuan dan keterampilan berkaitan terhadap seseorang dalam bekerja.

³⁸ Bill Foster, *Pembinaan untuk Peningkatan Kinerja Karyawan*, (Jakarta : PPM, 2001), hal. 43

- c. Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan : Tingkat penguasaan seseorang dalam pelaksanaan aspek-aspek tehnik peralatan dan tehnik pekerjaan.

2. Cara Memperoleh Pengalaman Usaha

Adapun cara untuk memperoleh pengalaman usaha adalah sebagai berikut:

- a. Pendidikan

Berdasarkan pendidikan yang dilaksanakan oleh seseorang, maka orang tersebut dapat memperoleh pengalaman kerja yang lebih banyak dari sebelumnya.

- b. Pelaksanaan tugas

Melalui pelaksanaan tugas sesuai dengan kemampuannya, maka seseorang akan semakin banyak memperoleh pengalaman kerja.

- c. Media informasi

Pemanfaatan berbagai media informasi, akan mendukung seseorang untuk memperoleh pengalaman kerja yang lebih banyak.

- d. Penataran

Melalui kegiatan penataran dan sejenisnya, maka seseorang akan memperoleh pengalaman kerja untuk diterapkan sesuai dengan kemampuannya.

e. Pergaulan

Melalui pergaulan dalam kehidupan sehari-hari, maka seseorang akan memperoleh pengalaman kerja untuk diterapkan sesuai dengan kemampuannya.

f. Pengamatan

Selama seseorang mengadakan pengamatan terhadap suatu kegiatan tertentu, maka orang tersebut akan dapat memperoleh pengalaman kerja yang lebih baik sesuai dengan taraf kemampuannya.

3. Manfaat Pengalaman berwirausaha

Manfaat dari adanya pengalaman wirausaha, adalah:³⁹

- a. Pelaksanaan pekerjaan akan berjalan lancar karena orang tersebut telah memiliki sejumlah pengetahuan, keterampilan, dan sikap.
- b. Dengan adanya pengalaman usaha yang semakin baik, maka orang akan memperoleh penghasilan yang lebih.

D. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Dalam mendirikan suatu usaha, salah satu tujuannya adalah untuk memperoleh pendapatan. dimana pendapatan yang diperoleh merupakan penentu keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Boediono mengemukakan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-

³⁹ *Ibid.*

faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Pendapatan atau *income* adalah semua penerimaan baik tunai maupun tidak tunai, yang merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu.⁴⁰

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 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. 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. 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.⁴¹

Jadi dapat disimpulkan bahwa, pendapatan adalah segala sesuatu yang diperoleh seseorang atau perusahaan sebagai hasil dari penjualan

⁴⁰ Trikaloka H. Putri, *Kamus Perbankan*, (Jogjakarta : Mitra Pelajar, 2009), hal. 175

⁴¹ Karl E. Case dan Ray C. Fair, *Prinsip Prinsip Ekonomi Edisi Kedelapan Jilid 1*, (Jakarta : Penerbit erlangga, 2007), hal. 427

barang ataupun jasa. Berdasarkan penggolongannya, Badan Pusat Statistik membedakan pendapatan menjadi 4 (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 sampai dengan Rp 3.500.000 per bulan.
- c. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata adalah Rp 1.500.000 sampai dengan 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.⁴²

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.
- b. Pendapatan non operasi, adalah pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal.

⁴² 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

- c. Pendapatan luar biasa (*extra ordinary*), adalah pendapatan yang tak terduga, dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi di masa yang akan datang.⁴³

Dalam Fiqih Islam juga terdapat beberapa 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,
- f. Hak-hak keagamaan, seperti bagian zakat bagi 'amil, nafkah bagi isteri, anak dan orang tua.⁴⁴

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Dalam upaya memperoleh pendapatan, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya, yaitu:⁴⁵

⁴³ Zaki Baridwan, *Akuntansi Keuangan Intermediate: Masalah-Masalah Khusus Edisi I*, (Yogyakarta : BPFE, 2011), hal. 35

⁴⁴ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hal. 56

⁴⁵ Hertanto Widodo, *Pedoman Akuntansi Syariah Paduan Praktis Operasional BMT*, (Bandung : Mirzan, 2000), hal. 64

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.

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.

E. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

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:⁴⁶

“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”.

Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah, pengertian dari usaha mikro kecil dan menengah adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria usaha mikro dapat dilihat pada pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:⁴⁷
 1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang

⁴⁶ Muhammad, *Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Pergulatan Melawan Kemiskinan dan Penetrasi Ekonomi Global*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009), hal. 33

⁴⁷ Bank Muamalat, *Prosedur Pelaksanaan Produk ...*, hal. 5

dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Adapun kriteria usaha kecil, disebutkan bahwa:⁴⁸

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria dari usaha menengah, adalah:
1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000

⁴⁸ *Ibid.*, hal. 6

2. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah

a. Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro, antara lain:

1. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat terganti
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
4. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa usaha yang memadai
5. Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank
6. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah
7. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

1. Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi kemampuannya menyerap dana yang mahal dan situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang
2. Tidak *sensitive* terhadap suku bunga
3. Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter
4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu, dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil, antara lain sebagai berikut:

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
2. Lokasi/tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
5. Sumber daya manusianya (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
6. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
7. Sebagian besar belum mendapat manajemen usahanya dengan baik seperti *bussines planning*.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah, antara lain sebagai berikut:

1. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan.
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain: izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
5. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
6. Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

3. 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. Usaha mikro kecil

dan menengah (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 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 usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dinilai memiliki kekuatan lebih besar untuk bertahan dalam menghadapi krisis dibandingkan dengan usaha berskala besar. Dengan adanya kontribusi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian di Indonesia akan memberikan dampak terhadap terserapnya tenaga kerja, selain itu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) juga memiliki potensi penghasil devisa melalui kegiatan ekspor komoditas tertentu. Peranan penting tersebut tidak terlepas dari karakteristik yang dimiliki usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), diantaranya:⁴⁹

- a. *Fleksibel*, dalam arti jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah berpindah ke usaha lain.

⁴⁹ Soeharto Prawirokusumo, *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan dan Strategi*, (Yogyakarta : BPFE, 2001), hal. 78

- b. Dalam permodalannya tidak tergantung pada modal dari luar, namun juga bisa berkembang dengan kekuatan modal sendiri.
- c. Dalam hal pinjaman (terutama pengusaha kecil sektor tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga yang cukup tinggi.
- d. Usaha kecil menengah tersebar di seluruh Indonesia dengan kegiatan usaha di berbagai sektor.

4. Permasalahan yang Dihadapi UMKM

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang mengikat, 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.
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 bentuk yakni:

1. *Scale Gap*, yakni permasalahan kesenjangan antara besarnya pinjaman kredit UMKM yang diharapkan bank dengan maksimal kebutuhan kredit mikro yang relatif kecil.
2. *Formalization Gap*, yakni permasalahan kesenjangan antara persyaratan formal bank seperti ijin-ijin usaha, jaminan atau 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.

5. 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:⁵⁰

a. Pengalaman

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

⁵⁰ Ritonga, *Ekonomi Untuk SMA Kelas XII*, (Jakarta : PT. Phibeta Aneka Gama, 2007), hal. 164-166

b. Kemandirian

Kemandirian memungkinkan seseorang berani berbuat sesuatu yang berisiko, dan mampu pula mempertanggungjawabkan segala konsekuensinya.

c. *Fleksibilitas*

Seseorang 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, dari mana pemasok bahan baku, siapa yang dapat mendukung modal usaha, dan lain-lain.

6. 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 4 (empat), yaitu:⁵¹

- a. Usaha perdagangan, meliputi keagenan, pengecer, ekspor atau impor dan sektor 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, dan konveksi.
- d. Usaha jasa, meliputi konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi, restoran, konstruksi.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Andi Abdullah (2010) yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah BMT Berkah Madani”, bertujuan untuk mengetahui perubahan pendapatan nasabah BMT Berkah Madani sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan murabahah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dari olahan data kuantitatif. Teknik pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner. Hasil penelitian yang dilakukan didapatkan hasil t sebesar 4,03 terletak di daerah H_0 ditolak. Maka keputusan menolak H_0 mengandung arti bahwa ada hubungan atau pengaruh positif yang signifikan antara pendapatan

⁵¹ Anonym, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta : Kanisius, 2000), hal. 77

sebelum pembiayaan murabahah terhadap pendapatan sesudah pembiayaan murabahah.⁵²

Penelitian yang dilakukan oleh Jaya (2014) yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah KJKS BMT Taliberdaya Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Di Makassar”, bertujuan untuk mengetahui pengaruh pemberian dana murabahah oleh BMT Taliberdaya kepada pelaku usaha mikro kecil terhadap kondisi pendapatannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan korelasi. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, kuesioner, dan wawancara. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian diketahui bahwa variabel dana murabahah berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha mikro kecil dengan koefisiennya menunjukkan 1.349 artinya setiap penambahan dana murabahah 1% dengan menganggap faktor lain tetap (*ceteris paribus*) maka akan meningkatkan jumlah pendapatan sebesar 1.349%.⁵³

Penelitian yang dilakukan oleh Dyah Kusumawati (2014) yang berjudul “Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Terhadap Pendapatan UMKM Dengan Menggunakan *Linkage Program* Di BMT Binamas”, bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah dan musyarakah

⁵² Andi Abdullah, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah BMT Berkah Madani”, Skripsi (Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah, 2010). Dalam <http://repository.uinjkt.ac.id/>, diakses tgl 10 Desember 2017 pkl. 18.00 wib

⁵³ Jaya, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah KJKS BMT Taliberdaya Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Usaha Mikro Kecil Di Makassar”, Skripsi (Makassar : Universitas Hasanuddin, 2013). Dalam <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/9147>, diakses tgl 11 Desember 2017 pkl. 09.00 wib

dengan *linkage program* terhadap pendapatan nasabah UMKM di BMT Binamas. Metode yang digunakan adalah regresi *Cramer's* atau koefisien kontingensi dan *Chi-Square*. Hasil penelitian ini adalah terdapat pengaruh pembiayaan dengan *linkage program* yang disalurkan terhadap pendapatan nasabah UMKM.⁵⁴

Penelitian yang dilakukan oleh Ana Prastiwi (2015) yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan dan Pelatihan Kewirausahaan Terhadap pendapatan UMKM di BMT Muamalah Tulungagung”, bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan dan pelatihan kewirausahaan terhadap pendapatan usaha kecil menengah di BMT Muamalah Tulungagung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis kuantitatif. Sedangkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data primer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil hitung menggunakan uji T diketahui variabel pembiayaan mempunyai T_{hitung} sebesar $2,262 > T_{tabel}$ sebesar 1,70. Jadi, variabel pembiayaan memiliki kontribusi terhadap pendapatan usaha kecil menengah. Variabel pelatihan kewirausahaan mempunyai T_{hitung} sebesar $3,879 > T_{tabel}$ sebesar 1,70. Maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dan pelatihan kewirausahaan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil menengah.⁵⁵

⁵⁴ Dyah Kusumawati, “*Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Terhadap Pendapatan UMKM Dengan Menggunakan Linkage Program Di BMT Binamas Tahun 2009-2011*”, Skripsi (Bandung : Politeknik Negeri Bandung). Dalam <http://digilib.polban.ac.id/files/disk1/89/jbptppolban-gdl-dyahnusuma-4437-3-daftar--7.pdf>, diakses tgl 10 Januari 2017 pk. 16.00 wib

⁵⁵ Ana Prastiwi, “*Pengaruh Pembiayaan dan Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Pendapatan UMKM Di BMT Muamalah Tulungagung*”, Skripsi (Tungagung : IAIN Tulungagung, 2015)

Penelitian yang dilakukan oleh Della Agustina (2013) yang berjudul “Analisis Pengaruh Pengalaman Usaha Dan Pemberian Kredit Pada Bpr Giri Sukadana Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Di Kabupaten Wonogiri”, bertujuan untuk menganalisa pengaruh pengalaman usaha dan pemberian kredit pada BPR Giri Sukadana terhadap pendapatan kecil di Kabupaten Wonogiri. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh pengalaman usaha dan pemberian kredit pada BPR Giri Sukadana terhadap Pendapatan Pedagang Kecil di Kabupaten Wonogiri diketahui bahwa diperoleh nilai F_{hitung} sebesar $68,047 > 3,23$ dengan probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak berarti menerima H_a , hal ini berarti bahwa pengalaman usaha dan pemberian kredit secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha kecil di Kabupaten Wonogiri.⁵⁶

Dari berbagai studi pustaka tersebut, penelitian yang akan peneliti lakukan ini merupakan penelitian yang hampir sama dengan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yaitu sama-sama mengkaji tentang faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya adalah pada penggunaan jumlah variabel dan beberapa penggunaan variabel *independen* yang berbeda. Selain itu penelitian ini dilakukan pada tempat

⁵⁶ Della Agustina, “Analisis Pengaruh Pengalaman Usaha Dan Pemberian Kredit Pada Bpr Giri Sukadana Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Di Kabupaten Wonogiri”, Skripsi, (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2013). Dalam <http://eprints.ums.ac.id/26935>, diakses tgl 11 Desember 2016 pkl. 13.00 wib

dan waktu yang berbeda, sehingga dalam penelitian ini tidak terdapat kesamaan yang bersifat mutlak dengan penelitian sebelumnya.

G. Kerangka Konseptual

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat disusun suatu kerangka konseptual dalam penelitian. Hal ini dimaksudkan agar dalam pembahasannya tersebut mempunyai arah yang pasti dalam penyelesaiannya. Dalam penelitian ini, diketahui ada tiga variabel independen dan satu variabel dependen. Tiga variabel independen adalah pembiayaan murabahah, pelatihan kewirausahaan dan pengalaman usaha. Sedangkan variabel dependen adalah minat menabung nasabah.

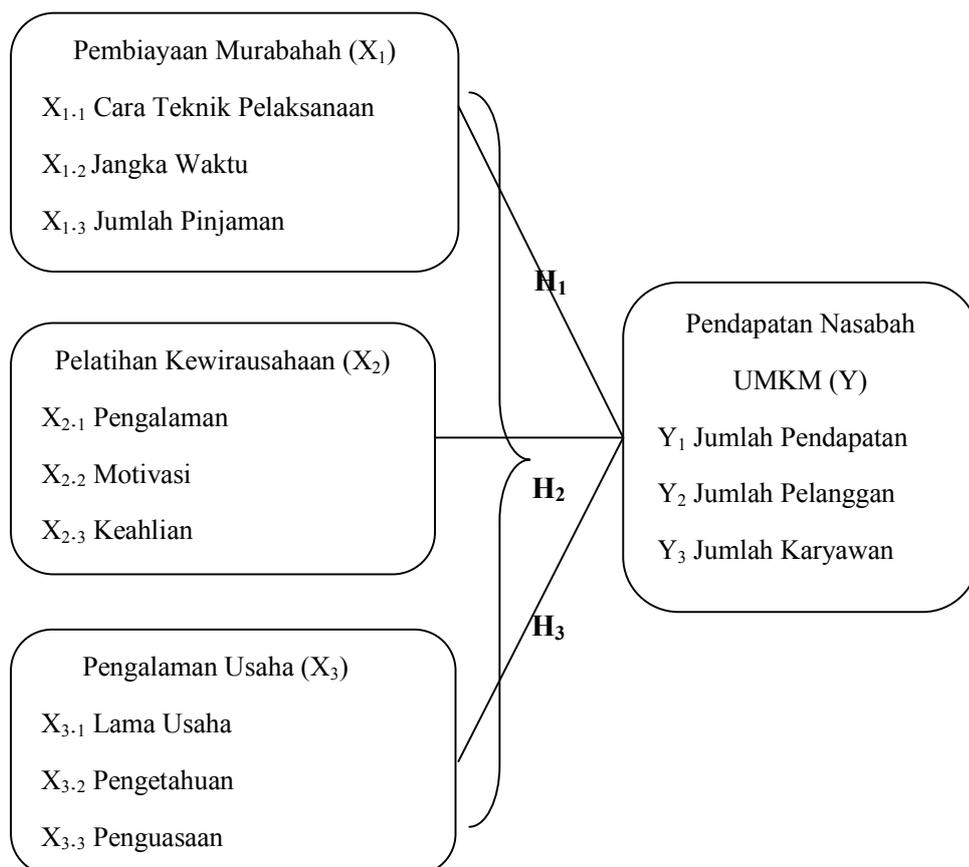
Penjelasan teori yang dapat dijadikan kerangka teori dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Ascarya, murabahah merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang yang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang telah disepakati berdasarkan jangka waktu tertentu.
- b. Menurut Henry Simamora, pelatihan merupakan serangkaian aktivitas yang dirancang untuk meningkatkan keahlian-keahlian, pengalaman, pengetahuan, ataupun perubahan sikap seorang individu.
- c. Menurut Bill Foster, ada beberapa hal untuk menentukan berpengalaman seseorang dalam menjalankan sebuah usaha yaitu lama waktu atau masa kerja,

tingkat pengetahuan dan keterampilan serta pengusaha terhadap pekerjaan dan peralatan.

- d. Menurut Hertanto Widodo, dalam upaya memperoleh pendapatan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya yaitu motivasi yang mempengaruhi jumlah penghasilan/pendapatan yang diperoleh, kesempatan kerja yang tersedia yang mempengaruhi jumlah tenaga kerja serta kecakapan dan keahlian yang tinggi yang mempengaruhi jumlah pelanggan sehingga pada akhirnya berpengaruh pada penghasilan.

Gambar 2.3
Kerangka Berfikir



H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis pada dasarnya merupakan suatu proporsi atau anggapan mungkin benar dan sering digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan pemecahan persoalan ataupun untuk dasar penelitian lebih lanjut.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas dan didukung dengan beberapa teori, maka dugaan sementara atas permasalahan tersebut adalah :

1. Hipotesis Parsial

$H_0 : \beta_1 = 0$, Tidak terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_a : \beta_1 \neq 0$, Terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_0 : \beta_2 = 0$, Tidak terdapat pengaruh signifikan antara pelatihan kewirausahaan terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_a : \beta_2 \neq 0$, Terdapat pengaruh signifikan antara pelatihan kewirausahaan terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_0 : \beta_3 = 0$, Tidak terdapat pengaruh signifikan antara pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_a : \beta_3 \neq 0$, Terdapat pengaruh signifikan antara pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

2. Hipotesis Gabungan/Simultan

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$, Tidak terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan murabahah, pelatihan wirausahaan dan pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan nasabah UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$, Terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan murabahah, pelatihan wirausahaan dan pengalaman usaha terhadap tingkat pendapatan UMKM di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.