

**PENGARUH PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA BANK
MANDIRI SYARIAH KCP SUBULUSSALAM**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (SE) pada Program
Studi Perbankan Syariah*

OLEH:

TRIA RAMADANI
NPM. 1301270011



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Tria Ramadani. NPM. 1103000627. Pengaruh Pembiayaan Warung Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam. Skripsi. Medan. Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan warung mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam terhadap perkembangan usaha mikro.

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam di Jalan Teuku Umar No. 10-11 Kota Subulussalam dengan populasi berjumlah 72 nasabah dan sampel berjumlah 42 nasabah.

Berdasarkan kerangka teoritis dan kerangka konseptual dapat dirumuskan bahwa hipotesis dalam penelitian ini adalah “Ada Pengaruh Pembiayaan Warung Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam”.

Berdasarkan hasil uji F (secara serentak) menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar 17,093 dengan nilai probabilitas sebesar 0,000. Nilai probabilitas lebih kecil dari α (0,05). Hasil tersebut menunjukkan bahwa keputusan yang diperoleh adalah tolak H_0 , artinya persamaan regresi yang diperoleh adalah signifikan dalam menjelaskan keragaman variabel dependen.

Berdasarkan hasil uji R^2 diperoleh nilai R sebesar 0,299 atau 29.9% variabel pembiayaan warung mikro dapat menjelaskan ataupun mempengaruhi perkembangan usaha mikro.

Kata Kunci : Pembiayaan Warung Mikro dan Perkembangan Usaha Mikro

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb.

Alahamdullilahirabbilalamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Pembiayaan Warung Mikro terhadap Perkembangan Usaha Mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam”**

Skripsi ini disusun guna memenuhi sebagian persyaratan dalam proses pencapaian gelar Sarjana Ekonomi (S-1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selama penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa isi kandungan dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, tetapi penulis sudah berusaha untuk mendekati kesempurnaan dalam penyusunan dan penulisan. Namun berkat taufik dan hidayah dari Allah serta bantuan dan partisipasi berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun banyak kekurangannya. Penulis dengan senang hati menerima kritikan, saran dan motivasi yang sifatnya membangun.

Pada kesempatan ini, penulis juga menyertakan ucapan terima kasih kepada Ayahanda tercinta **Alm. Sukidi** dan Ibunda tercinta **Ngatiah** yang telah membesarkan, mendidik dan memberikan kasih sayang dan pengorbanan besar berupa moril dan material yang tak terhingga. Hanya doa yang dapat penulis berikan kepada kedua orang tua, semoga Allah membalas amal baik mereka dan termasuk orang-orang yang beruntung. Juga tidak lupa kepada Abang dan Kakak yang telah memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini, penulis tidak pernah kenal lelah sehingga penulis mencapai gelar sarjana. Pada kesempatan ini juga dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Agussani, M.AP; Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Qorib M.A; Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Zailani, S.pd.I, MA; Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Munawir Pasaribu, S.PdI, MA; Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA; Ketua Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Hj. Maya Sari SE.Ak, M.Si; Seketaris Prodi Perbankan, Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA ; Selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan memberikan arahan, saran dan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan bantuan dan bimbingan di bangku perkuliahan.
9. Seluruh keluarga tercinta, Abangda Drh. EgiSupriyadi dan Kakaknda Siti Asliyani Amd.kep.
10. Teman-temanku Linda Yunanda, Cut Eka Sahputri, Ayu Bakti Utami, Indah Utami, Dedek Irmayani, Kak Rika Rumida, Cut Indah Widayanti, Maulidayani, yang selalu memotivasi serta banyak membantu moral maupun material.
11. Kepada teman-teman khususnya kelas A pagi Perbankan Syariah yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu yang telah memotivasi.

Akhirnya, semoga amal dan kebaikan semua pihak yang telah membantu tulisan skripsi ini dibalas oleh Allah SWT. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk memperkaya khasanah berpikir dan dapat menjadi referensi bagi pembaca.

WassalamualaikumWr.Wb.

Medan , April 2017

Penulis

(TriaRamadani)

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Pembatasan Masalah.....	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORITIS	7
A. Deskripsi Teori.....	7
1. Perkembangan Usaha.....	7
a. Pengertian pengusaha.....	7
b. Strategi Pengembangan Usaha	7
c. Usaha Dalam Islam	8
2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	10
a. Pengertian UMKM(Usaha Mikro,Kecil,Menengah)	10
b. Ciri-Ciri Usaha Mikro, Kecil, Menengah.....	12
3. Pembiayaan Perbankan Syariah	14
a. Pengertian dan Tujuan Pembiayaan	14
b. Unsur-Unsur Pembiayaan.....	15
c. Jenis Pembiayaan Bank Syariah	16
d. Bentuk-Bentuk Pembiayaan Bank Syariah	19
e. Penilaian Pemberian Pembiayaan	23
f. Akad Pembiayaan Syariah.....	24
B. Penelitian Terdahulu.....	25
C. Kerangka Pemikiran	26
D. Hipotesis	27

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	29
	A. Metode Penelitian.....	29
	B. Tempat Penelitian.....	29
	C. Populasi dan Sampel.....	30
	D. Instrumen Penelitian.....	31
	E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
	F. Defenisi Operasional	32
	G. Teknik Analisis Data	33
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
	A. Gambaran Umum Perusahaan.....	39
	1. Sejarah Perusahaan	39
	2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	40
	a. Visi.....	40
	b. Misi.....	41
	3. Ruang Lingkup Usaha.....	41
	a. Produk Penghimpun Dana	43
	b. Produk Jasa	44
	c. Produk Penyaluran Dana	45
	4. Produk Warung Mikro	46
	a. Jenis Produk Warung Mikro BSM.....	46
	b. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro.....	47
	5. Mekanisme Akad Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah	49
	6. Struktur Organisasi KCP Subulussalam.....	50
	7. Struktur Organisasi Warung Mikro BSM KCP Subulussalam	50
	B. Hasil Penelitian.....	50
	1. Profil Responden.....	50
	a. Klasifikasi Berdasarkan Usia	50
	b. Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin	51
	c. Klasifikasi Berdasarkan Jenis Usaha	52
	2. Deskripsi Variabel Penelitian	53
	3. Uji Validitas.....	56
	4. Uji F	57

	5. Uji Koefesien Determinan (R^2).....	58
	6. Uji Model.....	59
	7. Uji Beda (Komparasi)	60
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	64
	A. Kesimpulan.....	64
	B. Saran.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Berdasarkan Golongan Pembiayaan Per Juni 2015 (Miliar)	2
Tabel 1.2 Perkembangan Jumlah Nasabah dan Jumlah Pembiayaan Usaha Warung Mikro Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam.....	3
Tabel 2.1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	12
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian Pada Bulan Oktober 2016 s/d Februari 2017.....	28
Tabel 3.2 Skala Likert.....	31
Tabel 3.3 Variabel Operasional.....	33
Tabel 4.1 Klasifikasi Berdasarkan Responden Usia.....	51
Tabel 4.2 Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Usaha	52
Tabel 4.4 Jawaban Angket Untuk Variabel X	53
Tabel 4.5 Jawaban Angket Untuk Variabel Y	55
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel X.....	57
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Y.....	57
Tabel 4.8 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji F.....	58
Tabel 4.9 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji Koefesien Determinasi.....	59
Tabel 4.10 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji Model Regresi Linier Sederhana	59
Tabel 4.11 Data Perhitungan Uji Beda	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pelaksanaan Sistem <i>Murabahah</i>	20
Gambar 2.2 Skema Pelaksanaan Jual Beli <i>Salam</i> dengan Bermitra Melalui Bank Syariah	21
Gambar 2.3 Skema Pelaksanaan Jual Beli <i>Istishna'</i> Pertama, Produsen dipilih oleh Bank Syariah	22
Gambar 2.4 Skema Pelaksanaan Jual Beli <i>Istishna'</i> Kedua, Produsen dipilih oleh nasabah.....	23
Gambar 2.5 Kerangka Pemikiran	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSM KCP Subulussalam	49
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Warung Mikro BSM KCP Subulussalam	50

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan dalam kehidupan suatu Negara yaitu salah satu agen pembangunan (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana masyarakat serta bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional, kearah peningkatan taraf hidup rakyat banyak.¹

Perkembangan perbankan di Indonesia khususnya Bank Syariah ini semakin pesat. Begitu juga dalam hal pemasaran produknya semakin tajam. Oleh karna itu pihak bank harus meningkatkan kinerja baik dalam pelayanan maupun kualitas produknya yang lebih kompetitif. Mendapatkan keuntungan adalah tujuan utama berdirinya suatu badan usaha sesuai yang diharapkan. Hal ini disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan dunia perbankan khususnya Bank Syariah dalam produk-produk yang mereka tawarkan kepada masyarakat.

Perkembangan industri perbankan sangat berpotensi untuk mendukung UKM (Usaha Kecil Menengah) di Indonesia. Salah satu penyebab cukup besarnya persentase pembiayaan Bank Syariah terhadap UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) diduga karena lembaga ini lebih mengutamakan kelayakan usaha ketimbang nilai agunan, sementara ini (agunan) untuk sebagian besar merupakan penghambat UKM (Usaha Kecil Menengah) untuk mengakses kepada perbankan konvensional nilai yang sesungguhnya yang merupakan calon nasabah yang potensial bagi Bank Syariah. Dengan demikian penguatan dan perluasan jaringan Bank Syariah kiranya akan dapat meningkatkan akses UKM (Usaha Kecil Menengah) terhadap pembiayaan.

¹ Trisdini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h.1

UMKM adalah usaha kerakyatan yang saat ini mendapatkan perhatian dan keistimewaan yang diamanatkan oleh UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil menengah. Antara lain bantuan kredit usaha dengan bunga rendah, kemudian persyaratan izin usaha, bantuan pengembangan usaha dari lembaga pemerintah, serta bebrapa kemudahan lainnya.

Pemberdayaan sektor ekonomi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) memang bukan hanya tergantung pada masalah eksibilitas ke lembaga keuangan terutama perbankan dalam hal keperluan permodalan. Masalah yang melekat pada usaha sangat kompleks, dapat berupa keterbatasan manajemen, SDM (Sumber Daya Manusia), teknologi maupun pasar. Namun keterbatasan akses permodalan tersebut cukup signifikan menentukan dapat tumbuh atau berlanjutnya kegiatan sektor ekonomi.²

Saat sekarang ini perkembangan Bank Syariah sudah cukup baik, karena telah banyak terdapat bank-bank yang berlandaskan dengan prinsip syariah, selain itu juga banyak bank konvensional yang telah membuka Unit Usaha Syariah. Dan sejauh ini penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah banyak disalurkan pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), ini menunjukkan keperluan pihak perbankan untuk turut andil meningkatkan usaha masyarakat Indonesia. Sebagaimana gambaran jumlah pembiayaan yang diberikan untuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini:

**Tabel 1.1 Pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah
Berdasarkan Golongan Pembiayaan Per Juni 2015 (Milyar)**

Golongan pembiayaan	2015					
	Jan	Februari	Maret	April	Mei	Juni
UMKM	38.887	38.491	36.706	34.664	32.190	32.828
Selain UMKM	38.333	39.175	40.892	44.101	47.909	47.669

Sumber : Statistik Perbankan Syariah

² Marsuki, *Pemikiran dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2006), h. 141-142

Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam berdiri pada tanggal 21 Juni 2010, yang terletak di Jl. Teuku Umar No. 10-11 Kota Sebulussalam, salah satu produk pembiayaan pada BSM KCP Subulussalam adalah pembiayaan warung mikro yang diperuntukan bagi pengusaha yang skalanya terbatas yang mulai beroperasi pada tanggal 09 September 2010. Dengan adanya produk pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam dapat diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi permodalan, karena modal menjadi salah satu pokok permasalahan. Modal tersebut bisa digunakan untuk pengembangan usahanya. Dengan berkembangnya usaha yang dijalankan tersebut akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Adapun pembiayaan warung mikro yang saluran BSM KCP Subulussalam mengalami peningkatan setiap tahunnya. Berikut data perkembangan jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam.

Tabel 1.2 Perkembangan Jumlah Nasabah dan Jumlah Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam

No	Tahun	Jenis Penduduk	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan
1	2012	PUM-Tunas	10 orang	Rp. 25.000.000,-
		PUM-Madya	25 orang	Rp. 320.000.000,-
		PUM-Utama	35 orang	Rp. 285.000.000,-
		TOTAL	70 orang	Rp. 630.000.000,-
2	2013	PUM-Tunas	15 orang	Rp. 97.000.000,-
		PUM-Madya	48 orang	Rp. 1.570.000.000,-
		PUM-Utama	49 orang	Rp. 1.600.000.000,-
		TOTAL	112 orang	Rp. 3.267.000.000,-
3	2014	PUM-Tunas	25 orang	Rp. 159.000.000,-
		PUM-Madya	58 orang	Rp. 1.930.000.000,-
		PUM-Utama	55 orang	Rp. 3.100.000.000
		TOTAL	138 orang	Rp. 5.189.000.000

4	2015	PUM-Tunas	50 orang	Rp. 279.000.000,-
		PUM-Madya	72 orang	Rp. 2.480.000.000,-
		PUM-Utama	106 orang	Rp. 5.070.000.000,-
		TOTAL	228 orang	Rp. 7.829.000.000,-

Sumber; BSM KCP. Subulussalam

Berdasarkan data perkembangan jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan diatas dapat dilihat bahwasanya jumlah nasabah mengalami peningkatan setiap tahunnya begitu juga dengan jumlah pembiayaan warung mikro yang disalurkan mengalami peningkatan. Namun hal yang sangat menarik untuk didalami lebih lanjut yaitu apakah peningkatan jumlah pembiayaan warung mikro yang disalurkan BSM KCP Subulussalam juga turut meningkatkan usaha nasabah menuju arah yang lebih baik atau tidak mempunyai pengaruh sama sekali.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka penelitian membahas **“Pengaruh Pembiayaan Warung Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka masalah-masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini adalah :

1. Adanya pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) mengalami kesulitan permodalan dalam upaya mengembangkan usaha.
2. Masih banyaknya golongan ekonomi lemah (UMKM) yang terdesak kebutuhan permodalan biasanya mengambil jalan pragmatis dengan mencari permodalan dari rentenir.
3. Terjadinya penurunan pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pada tahun 2015.
4. Adanya keterbatasan manajemen, SDM (Sumber Daya Manusia), teknologi maupun pasar bagi pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).
5. Adanya kendala bagi UKM (Usaha Kecil Mikro) untuk mengajukan pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah.

C. Batasan Masalah

Perkembangan usaha

Agar peneliti ini lebih terarah, perlunya batasan masalah pada penelitian. Pembatasan masalah dalam penelitian ini merupakan adanya keterbatasan waktu, maka responden dalam penelitian ini dibatasi pada nasabah pembiayaan usaha mikro madya (PUM-Madya) KCP Subulussalam pada tahun 2016 dengan jumlah populasi 72 nasabah.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan batasan masalah, maka masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah ada pengaruh pembiayaan warung mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam terhadap perkembangan usaha mikro?
2. Seberapa besar pengaruh pembiayaan warung mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam terhadap perkembangan usaha mikro?
3. Apakah ada perbedaan pendapatan yang diperoleh nasabah sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari warung mikro Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam?

E. Tujuan Masalah

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam.
3. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari warung mikro Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam.

F. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian diharapkan akan memberikan manfaat bagi peneliti maupun kepada orang lain. Manfaat yang diharapkan dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti,
Menambah pengetahuan tentang pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam.
2. Bagi perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi Bank-Bank Syariah lainnya dalam melaksanakan pembiayaan mikro.
3. Bagi masyarakat
Dengan adanya penelitian ini maka diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memahami konsep dan penerapan pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri.
4. Bagi Akademisi
Sebagai bahan referensi penelitian tentang objek yang sama di masa yang akan datang.

BAB II
LANDASAN TEORI, KERANGKA BERFIKIR DAN PENGAJUAN
HIPOTESIS

A. Diskripsi Teori

1. Perkembangan Usaha

a. Pengertian Pengusaha

Secara sederhana kewirausahaan juga sering diartikan sebagai prinsip atau kemampuan untuk berwirausaha (Ibnu Soedjono, 1993; Meredith, 1996; Marzuki Usman, 1997) kewirausahaan identik dengan kemampuan seseorang yang kreatif, inovatif, berani menanggung resiko serta selalu mencari peluang melalui potensi yang dimilikinya. Menurut Drucker, kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.¹

Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.²

b. Strategi Pengembangan Usaha

Setelah merintis dan mengelola usaha, tahap lanjutan yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Dalam perjalanan sebuah usaha, pengusaha harus menyadari bahwa segala sesuatu tidak ada yang mudah, sesuai rencana dan terus tumbuh. Banyak strategi yang dapat dilakukan oleh pengusaha untuk mengembangkan usahanya, diantaranya adalah:³

- 1) Melakukan kerjasama dengan agen/distributor untuk memasarkan barang dan jasa.
- 2) Menambah jumlah produksi.

¹ Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta:Salemba Empat,2013), h.10.

²Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta:Rajawali Pers,2013), h.19.

³ Agung Sujadmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*, (Jakarta: Visimedia, 2009)

- 3) Melakukan kerjasama strategis.
- 4) Melakukan kemitraan dengan pihak lembaga keuangan, bank maupun non bank.
- 5) Mengembangkan kreasi dan inovasi produk.

Dari paparan tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwasannya yang dimaksud perkembangan usaha adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan pengusaha agar usahanya dapat menjadi lebih baik, juga mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Dan suatu indikator yang berkembang adalah:⁴

- 1) Kondisi usaha mengalami grafik pertumbuhan yang stabil, baik dari pendapatan, laba usaha, tingkat penjualan maupun efisiensi biaya.
- 2) Kemampuan hasil produksi semakin termasuk daya dukung mesin, peralatan usaha dan sumberdaya pelaksanaannya.
- 3) Jaringan kerja yang semakin luas.
- 4) Ada dukungan dari internal usaha atau lembaga keuangan, baik bank maupun non bank.

c. Usaha dalam Islam

Konsep Berusaha pada dasarnya sudah diatur didalam Islam. Islam mengajarkan manusia agar senantiasa berusaha. Dalam Al-Qur'an Surah Ar;Rad ayat 11 untuk melakukan usaha dan mencoba tanpa harus menggantungkan diri pada orang lain. Adapun ayat yang menerangkan hal ini tersebut adalah:

⁴*Ibid*, h.94.

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ
 اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ
 سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.⁵

Dari ayat diatas dapat dipahami bahwa Allah menyuruh hamba-Nya agar berusaha tanpa menyerah pada nasib. Tetapi harus tetap berusaha melakukan upaya perubahan kearah yang lebih baik, karena Allah tidak akan merubah nasib seseorang atau suatu kaum sebelum seseorang atau kaum itu melakukan usaha untuk perubahan.

Islam adalah agama yang *kaffah* yang mengatur segala aspek kehidupan. Mencakup tentang akidah dan ibadah, termasuk mengatur aspek bisnis dan ekonomi. Dalam konsep Islam mengatur norma-norma syariah dalam berusaha. Allah SWT berfirman dalam Q.S Al-Jumu’ah: 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
 اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”⁶

Dari ayat diatas, dapat disimpulkan bahwa umat Islam jika telah selesai menunaikan sholatnya, diperintahkan Allah SWT untuk berusaha atau bekerja

⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: Jabal Raudhotul Jannah, 2009), h. 250.

⁶ *Ibid*, h. 554.

agar memperoleh karuni-Nya berupa penghasilan, ilmu pengetahuan, harta benda, kesehatan dan lain-lain. Kemudian umat Islam diperintahkan juga agar senantiasa mengingat Allah SWT di dalam maupun di luar dari pada ibadah sholatnya. Secara tegas menerangkan bahwa dalam menjalankan segala aktivitas usaha harus dibarengi dengan norma-norma syariah, diantaranya menghadirkan nilai-nilai ketuhanan dalam kegiatan usaha.

Para pelaku usaha memiliki perbedaan kemampuan dan bakat dalam menjalankan usaha yang mengakibatkan perbedaan pendapat yang diperoleh. Sebagaimana dalam Q.S: An-Nisa' 32 dibawah ini:

وَلَا تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللَّهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرَّجَالِ
نَصِيبٌ مِّمَّا كَتَبُوا^ط وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا كَتَبْنَ^ط وَسَأَلُوا اللَّهَ مِنْ
فَضْلِهِ^ط إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمًا ﴿٣٢﴾

“Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari apa yang mereka usahakan dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu”.⁷

Ayat diatas menjelaskan bahwa hendaklah masing-masing individu berusaha dengan bersungguh-sungguh sesuai dengan kemampuan masing-masing, dari usaha tersebut akan memperoleh hasil yang maksimal sesuai dengan usaha.

2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

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

Usaha mikro sering disebut dengan UMKM merupakan salah satu pelaku usaha yang memiliki peran penting namun kadang dianggap terlupakan dalam kebijakan Indonesia. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pada umumnya, jenis usaha ini erat berkaitan dengan katagori masyarakat kelas menengah kebawah. Walaupun demikian, jenis usaha ini

⁷*Ibid*, h. 83

tidak bisa dipandang dengan sebelah mata. Kehadirannya telah membuka mata masyarakat banyak, khususnya mereka yang ingin bergelut di dunia bisnis.⁸

Menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2008, UMKM dapat dijelaskan secara terperinci berikut ini:

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

⁸ Oskar Raja, Ferdy Jahn dan Vincent D'ral, *Kiat Sukses Mendirikan dan Mengelola UMKM*, (Jakarta. LA Press, 2010), h. 1

banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omset/tahun) lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua miliarlima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah) secara ringkas kriteria usaha mikro kecil, dan menengah dapat juga dilihat pada table dibawahini:⁹

Tabel2.1Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Kriteria UMKM	Mikro	Kecil	Menengah
Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Maksimal Rp. 50 Jt	>Rp. 50 Jt - Rp. 500 Jt	> Rp. 500 Jt - Rp. 10 M
Omset/tahun	Maksimal Rp. 300 Jt	>Rp. 300 Jt - RP. 2,5 m	>Rp. 2,5 M - Rp. 50 M

b. Ciri-Ciri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

1) Ciri-Ciri Usaha Mikro

- a) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. Artinya para usaha mikro ini lebih melihat pada jenis barang yang banyak diminati oleh calon pembeli maka dari itu jenis barangnya berubah-ubah.
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat. Sama dengan jenis barang yang dijualnya, tempatnya pun berpindah-pindah para usaha mikro lebih melihat pada kondisi yang ramai dengan para pembeli.
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Dalam hal ini para usaha mikro masih

⁹ Kementrian Koprasi dan UKM, *Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM.*

sangat sedikit sekali yang mampu membuat neraca usahanya (catatan keuangan).

- d) Sumber daya manusianya (pengusahaannya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai, usaha mikro ini hanya sampingan saja (para penjual hanya mencoba) untuk menawarkan barangnya dan hanya terdiri empat orang.
- e) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah umumnya hanya tingkat SD saja.
- f) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank. Akan tetapi para usaha mikro lebih mengenal pada rentenir atau tengkulak saja.
- g) Umumnya tidak memiliki surat izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

2) Ciri-Ciri Usaha Kecil

- a) Jenis barang/komoditi usahanya sudah tetap dan tidak gampang berubah.
- b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap, tidak berpindah-pindah.
- c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana dan sudah memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d) Sudah memiliki surat izin dan persyaratan legalitas lainnya, seperti NPWP.
- e) Sumber daya manusia memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- f) Sebagian sudah akses ke Perbankan dalam hal keperluan permodalan.

3) Ciri-Ciri Usaha Menengah

- a) 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.

- b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilain.
- c) Telah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain surat izin usaha, izin tempat, NPWP, dll.
- d) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan Perbankan.
- e) Pada umumnya telah memiliki sumberdaya manusia yang terlatih dan terdidik.

3. Pembiayaan Perbankan Syariah

a. Pengertian dan Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas Bank Syariah dalam menyalurkannya kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilki dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.¹⁰

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.*¹¹

Pada dasarnya pembiayaan diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pembiayaan adalah kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

Dimana tujuan pembiayaan Bank syariah adalah sebagai berikut:

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group: 2011)h, 105.

¹¹ *Ibid*, h. 106

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu bank akan hanya menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterima. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu kegiatan pembiayaan.
- 2) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan profitabilitas dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang dan jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya.

b. Unsur – Unsur Pembiayaan

- 1) Bank Syariah
Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- 2) Mitra Usaha/Partner
Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah.
- 3) Kepercayaan (Trust)
Yaitu suatu keyakinan bahwa mitra usaha akan memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan dana sesuai dengan perjanjian.
- 4) Akad
Yaitu kontrak perjanjian atau kesepakatan antara Bank Syariah dengan nasabah atau mitra kerja.
- 5) Risiko
Kemungkinan dana pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak dikembalikan. Jika demikian, tentu pihak bank pasti akan merugi.

6) Jangak Waktu

Yaitu periode waktu pembayaran kembali dana pembiayaan dari nasabah. Jangka waktunya ada jangka pendek yaitu 1 tahun, jangka menengah yaitu 1-3 tahun, dan jangka panjang lebih dari 3 tahun.

7) Balas Jasa

Yaitu imbalan sejumlah uang yang diberikan oleh nasabah kepada Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan pada waktu akad.¹²

c. Jenis Pembiayaan Bank Syariah

Pembiayaan Bank Syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:¹³

1) Pembiayaan Dilihat Dari Tujuan Penggunaan

Dilihat dari tujuan dan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu pembiayaan investasi, modal kerja, dan konsumsi. Perbedaan masing-masing jenis pembiayaan disebabkan karena adanya perbedaan tujuan penggunaannya,. Perbedaan ini juga akan berpengaruh pada cara pencairan, pembayaran angsuran, dan jangka waktunya.

2) Pembiayaan Dilihat dari Jangka Waktunya

a. Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan yang diberikakan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh Bank Syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

b. Pembiayaan Jangka Menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikakan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

¹²H. Asmuni dan Hj. Siti Mujiatun, *Bisnis Syariah*, (Medan: Perdana Publishing, 2013), h.

¹³*Ibid*, h. 113 - 119

c. Pembiayaan jangka Panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin, dan peralatan, yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

3) Pembiayaan Dilihat dari Sektor usaha

a. Sektor Industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki faedah yang lebih tinggi. Beberapa contoh sektor industri antara lain: industri elektronik, pertambangan, kimia, dan tekstil.

b. Sektor Perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

c. Sektor Pertanian, Pertenakan, Perikanan dan Perkebunan.

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil sektor pertanian, perkebunan, perternakan, dan perikanan.

d. Sektor Jasa

Beberapa sektor jasa sebagaimana tersebut dibawah ini yang dapat diberikan kredit oleh bank antara lain:

- Jasa Pendidikan.
- Jasa Rumah Sakit.
- Jasa Angkutan.

- Jasa lainnya.

e. Sektor Perumahan

Bank Syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak dibidang pembangunan perumahan. Pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan konstruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan. Cara pembayaran kembali yaitu dipotong dari rumah yang terjual.

4) Pembiayaan Dilihat Dari Segi jaminan

a. Pembiayaan dengan Jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud.

b. Pembiayaan Tanpa jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh Bank Syariah atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini risikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh Bank Syariah apabila nasabah wanprestasi.

5) Pembiayaan Dilihat Dari Jumlahnya

Dilihat dari jumlahnya, pembiayaan dibagi menjadi pembiayaan retail, menengah, dan korporasi.

a. Pembiayaan Retail

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada individu atau pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Jumlah pembiayaan yang dapat diberikan hingga Rp. 350.000.000,-. Pembiayaan ini dapat diberikan dengan tujuan konsumsi, investasi kecil, dan pembiayaan modal kerja.

b. Pembiayaan Menengah

Pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha pada level menengah, dengan batasan antara Rp. 350.000.000,- hingga Rp. 5.000.000.000,-.

c. Pembiayaan Korporasi

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jumlah nominal yang besar dan diperuntukan kepada nasabah besar (korporasi).

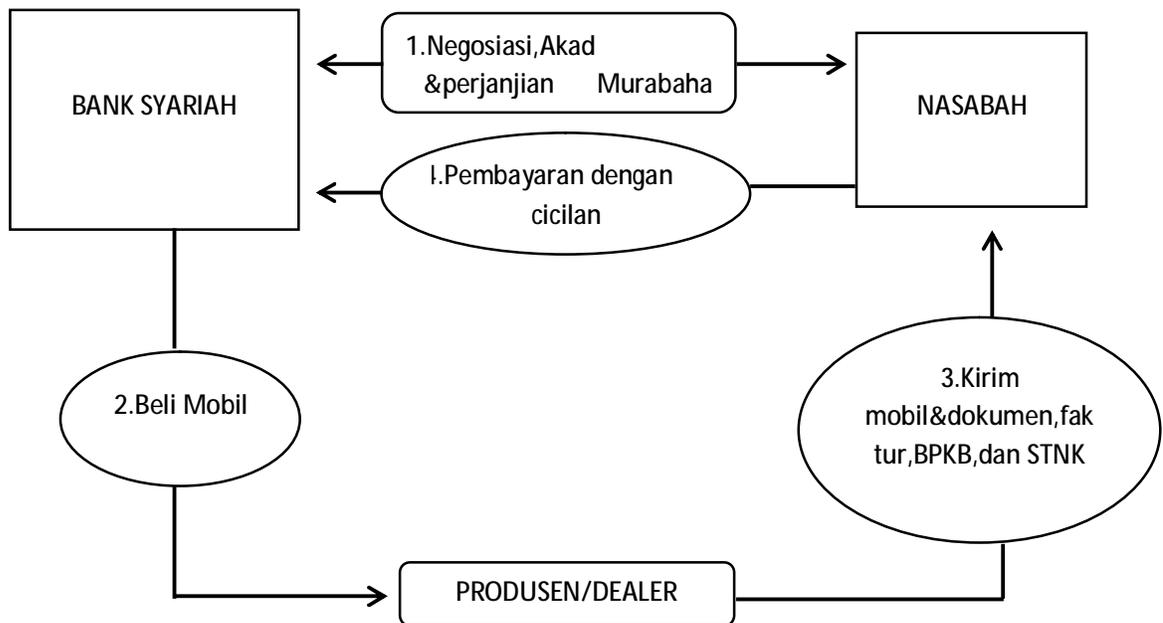
d. Bentuk-Bentuk Pembiayaan Syariah

1. Pembiayaan Jual Beli *Murabahah*

a. Pengertian Jual Beli *Murabahah*

Transaksi yang saat ini banyak dilakukan oleh Bank syariah, baik Bank Umum Syariah, cabang Syariah, Bank Konvensional maupun Bank Perkreditn Rakyat Syariah adalah transaksi *Murabahah*. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional pengertian *Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli. Pihak pembeli membayarnya dengan harga yang lebih, karena di dalamnya ada margin keuntungan. Berikut ini skema pelaksanaan sistem *Murabahah* berikut ini:

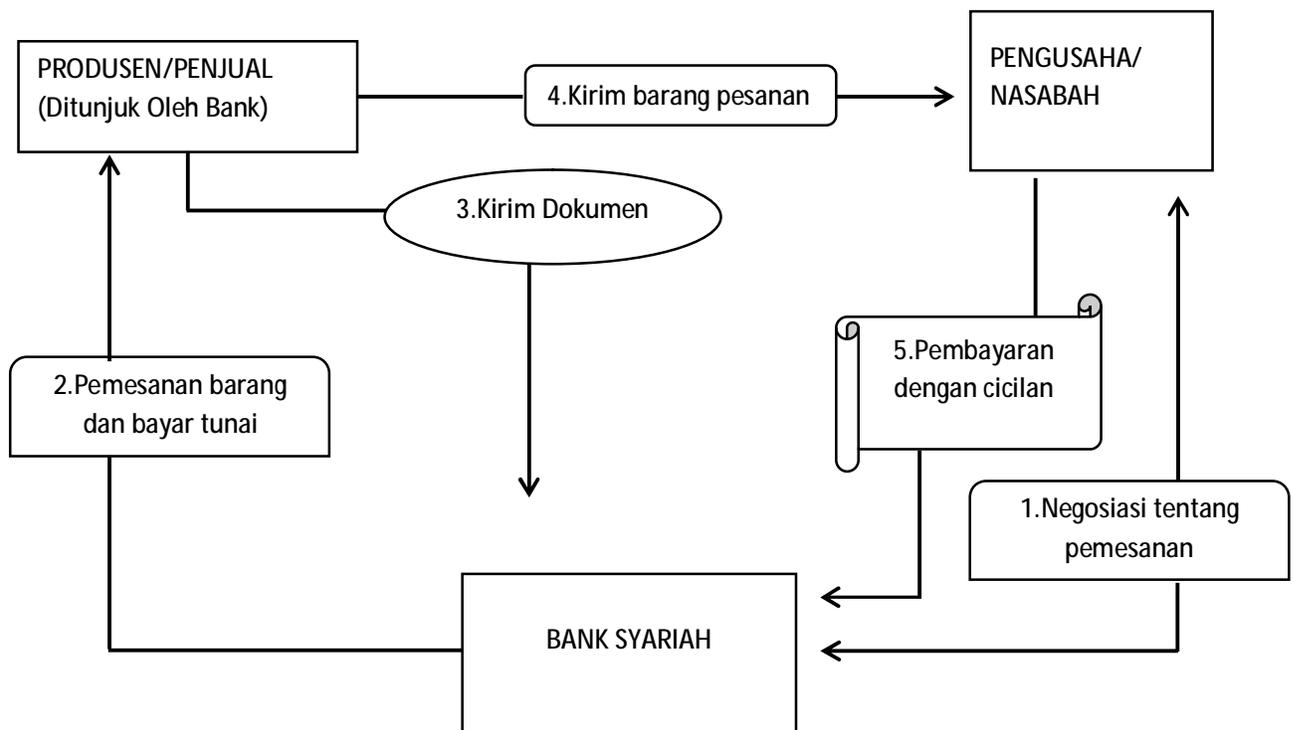
Gambar 2.1 Skema Pelaksanaan Sistem *Murababah*



2. Pembiayaan Jual Beli *Salam* (Jual Beli Pembayaran di Muka)

a. Kata *as-salam* disebut juga dengan *as-salaf*. Pengertiannya adalah dengan sifat-sifat tertentu dan masih dalam tanggungjawab pihak penjual tetapi pembayaran segera atau tunai. Dalam jual beli *salam*, spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati oleh pembeli dan penjual pada awal akad. Ketentuan harga barang pesanan tidak dapat berubah selama jangka waktu akad.

Gambar 2.2 Skema Pelaksanaan Jual Beli *Salam* dengan bermitra melalui Bank Syariah



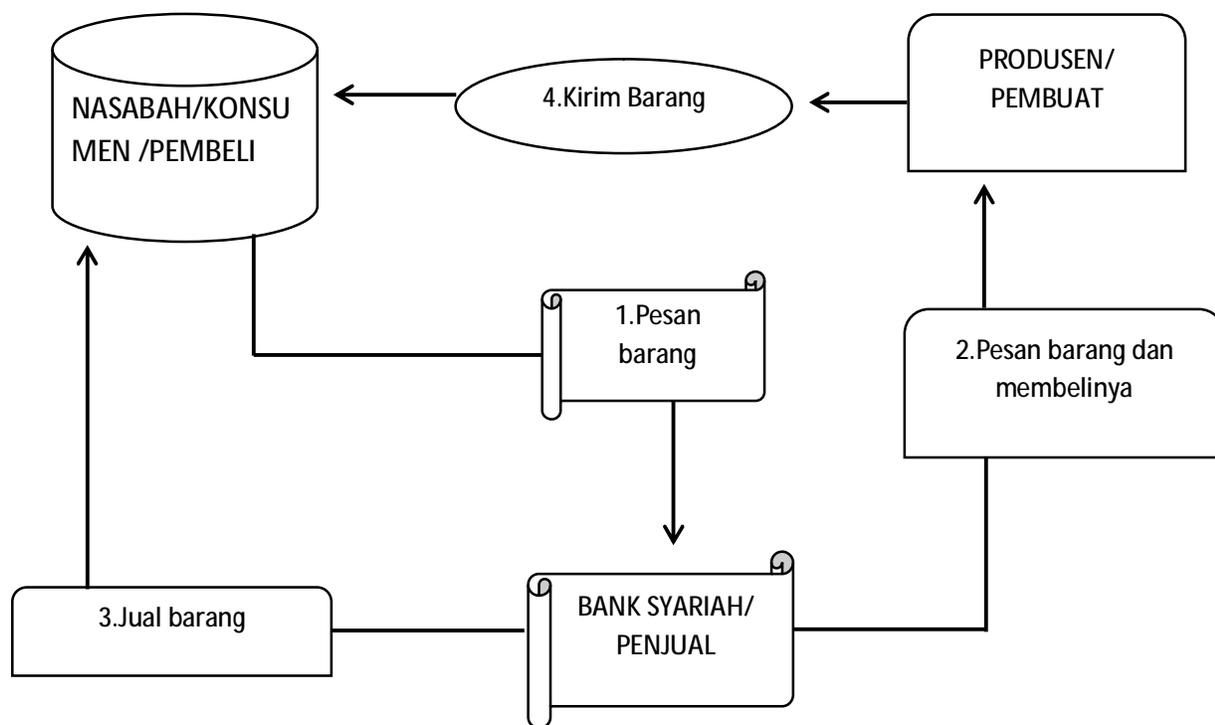
3. Pembiayaan Jual Beli *Istishna'*

a. Pengertian Jual Beli *Istishna'*

Pengertian *bay' Istishna'* adalah akad jual barang pesanan di antara dua belah pihak dengan spesifikasi dan pembayaran tertentu. Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembayaran dapat secara kontan atau dengan cicilan tergantung kesepakatan dua belah pihak. Jual beli *al-istishna'* dapat dilakukan dengan cara kontrak baru dengan pihak lain. Kontrak baru tersebut

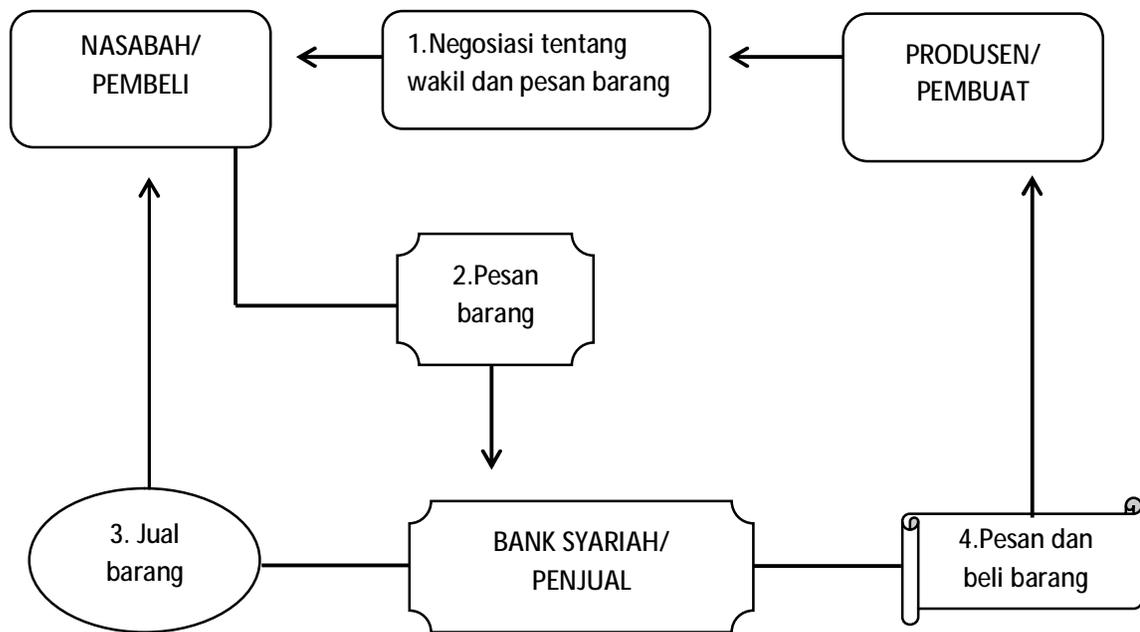
dengan konsep *istishna' paralel*. Pelaksanaannya ada dua bentuk : Pertama, produsen dipilih oleh pihak Bank Syariah. Kedua, Produsen dipilih sendiri oleh nasabah
Pertama, produsen dipilih oleh pihak Bank Syariah seperti skema di bawah ini:

Gambar 2.3 Skema pelaksanaan jual beli *Istishna'* pertama, produsen dipilih oleh Bank Syariah



Kedua, produsen dipilih sendiri oleh nasabah yang skemanya sebagai berikut :¹⁴

Gambar 2.4 Skema pelaksanaan jaul beli *Istishna'* kedua, produsen dipilih sendiri oleh nasabah



e. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilain pemberian pembiayaan yang sering dilakukan diantaranya dengan analisis *5C yaitu*:¹⁵

a. Character

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk

¹⁴*Ibid*, h. 185 - 200

¹⁵*Ibid*, h. 120 - 126

memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

b. Capacity

Analisis terhadap *capacity* ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memnuhi kewajiban sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah Bank Syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran.

c. Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai.

d. Collateral

Merupakan agunan yang diberikakan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka Bank Syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan.

e. Condition of Economy

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

f. Akad Pembiayaan Syariah

Akad adalah perjanjian yang tertulis yang memuat *ijab* (penawaran) dan *qabul* (penerimaan) antara bank dan pihak lain yang berisi hak dan kewajiban masing-masing pihak berdasarkan prinsip syariah.¹⁶

Adapun akad-akad pembiayaan yang biasa dipergunakan dalam pembiayaan pada Bank Syariah adalah sebagai berikut:¹⁷

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Pembiayaan pada transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk *qard*.
- 4) Pembiayaan pada transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah*.

4. Pembiayaan Warung Mikro

a. Pengertian Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) sampai dengan Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan yang cepat, dan angsurn ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk pembiayaan warung mikro.

b. Jenis Produk Pembiayaan Warung Mikro

1. Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM-Tunas)

PUM-Tunas adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada perorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 10.000.000,-.

¹⁶ Irma Devita Purnama Sari dan Suswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami masalah Akad Syariah Cet 1*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2011), h.2.

¹⁷ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utara, 2012), h. 1991.

2. Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya)

PUM-Madya adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada prorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000,-. Pembiayaan Usaha Mikro Madya diperuntukan untuk pembiayaan usaha milik perorangan baik bagi go;ongan berpenghasilan tetap maupun tidak tetap serta badan usaha, dengan skim pembiayaan murabahah dengan jangka waktu maksimal 36 bulan.

3. Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama)

PUM-Utama adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada perorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan jangka waktu maksimal 48 bulan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaannya adalah, selain untuk mengetahui hasil penelitian terdahulu, juga untuk mengetahui dimana posisi penelitian ini dibanding dengan penelitian yang sudah ada. Sebagian penelitian ini yang sudah ada itu antara lain :

Nama	Judul	Hasil
Samsudin	Analisi efektifitas pembiayaan warung mikro dan pengaruhnya terhadap pendapatan usaha nasabah Bank Mandiri KCP Sipin Jambi	Dari perhitungan standar deviasi, dihasilkan nilai 2,065 sebagai standar efektifitas pembiayaan warung mikro berdasarkan penilaian nasabah, selanjutnya menggunakan mean dari tiap kelompok pernyataan sebagi perbandingan dengan nilai standar deviasi. Ketentuannya jika <i>mean</i> > standar deviasi, maka dapat dikatakan

		efektif. Dan hasilnya secara umum <i>mean</i> dari tiap kelompok pernyataan lebih bernilai tinggi dari pada standar deviasi, dengan demikian dapat dikatakan pembiayaan warung mikro yang diberikan BSM KCP Sipin Efektif.
Dewi Tuti Trisna Sitorus	Pengaruh pemberian pembiayaan mudharabah terhadap UMKM (Studi kasus di BMT EL-Munawar Ar-Hakim)	Hasil pengujian linieritas adalah tingkat probabilitasnya sebesar sig $0,000 < \alpha 0.05$ menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti pemberian pembiayaan berpengaruh secara signifikan terhadap UMKM pada taraf $\alpha 0.05$
Setyowati	Analisis pembiayaan musyarakah terhadap pendapatan usaha kecil menengah pada Pusat Pendanaan Syariah	Bahwa pembiayaan musyarakah di PPS berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan usaha kecil menengah. Hal ini berdasarkan uji t dengan nilai $t_{hitung} (2,401) > t_{tabel} (2,021)$, artinya bahwa pembiayaan musyarakah berpengaruh secara pesial terhadap pendapatan pengusaha kecil.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran teoritis adalah suatu gambaran tentang hubungan variabel dalam suatu penelitian yang diuraikan oleh jalan pikiran menurut kerangka yang logis. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.5 Kerangka Pemikiran



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas maka terdapat dua variabel yaitu variabel (X) sebagai variabel independent dan variabel (Y) sebagai variabel dependent. Dimana Pembiayaan Warung Mikro sebagai variabel (X) dan Perkembangan Usaha Mikro sebagai variabel (Y).

D. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

Ho: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam.

Ha: Terdapat pengaruh yang signifikan pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam.

BAB III
PROSEDUR PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode yang digunakan didalam penelitian ini adalah metode survey yaitu penelitian yang mengambil sejumlah sampel dari populasi dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang menekankan pada pengujian teori-teori atau hipotesis melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dalam angka (kuantitatif).

B. Tempat Penelitian dan Waktu Penelitian

1) Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Bank Mandiri Syariah KCP Subulussalam di Jalan Teuku Umar No 10-11 Kota Subulussalam.

2) Waktu Penelitian

**Tabel 3.1 Jadwal Penelitian Pada Bulan Oktober 2016 s/d
Februari 2017**

No	Kegiatan	Jadwal Penelitian Pada Bulan Oktober 2016 s/d Februari 2017																		
		Okt 2016	Nov 2016	Des 2016	Jan 2017	Feb 2017	Mar 2017	Apr 2017	Mei 2017	Jun 2017	Juli 2017									
1	Pengajuan Judul	■																		
2	Pengumpulan Data		■																	
3	Penyusunan Proposal		■	■	■															
4	Bimbingan Proposal			■	■	■														
5	Seminar Proposal					■														
6	Pengambilan Data						■	■												
7	Penyusunan Skiripsi							■	■	■										
8	Bimbingan Skiripsi										■	■	■	■						
9	Sidang Meja Hijau																		■	

C. Populasi dan Sampel

1) Populasi

Populasi adalah sekelompok orang, kejadian, sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Jika peneliti menggunakan seluruh elemen populasi menjadi data penelitian, maka disebut dengan sensus, namun jika hanya sebagian saja disebut sampel.¹

Populasi pada penelitian ini adalah semua jumlah nasabah pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam pada tahun 2015 dengan produk usaha mikro Madya (PUM-Madya) dengan jumlah populasi nasabah adalah 72 nasabah, untuk mengetahui jumlah sampel yang dijadikan responden dalam penelitian ini dengan menggunakan rumus Solvin sebagai berikut:²

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Di mana:

n = sampel

N = populasi

E = error sampel

Dalam penelitian ini diketahui jumlah populasi 72 orang persen kelonggarannya 10%, maka yang diperoleh:

$$n = \frac{72}{1 + 72(0,1)^2} = 41,8$$

Dari hasil perhitungan diatas, maka banyaknya sampel dapat ditetapkan sebanyak 42 orang.

2) Sampel

Menurut Sugiyono (2013: 81)'' sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena

¹ Jemmy Rumengan, *Metode Penelitian Dengan SPSS*, (Batam UNIBA Press, 2010), h. 39.

² Tony Wijaya, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), h.29

keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representative (mewakili)”.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini berupa data primer dan data skunder. Data primer yang diperoleh dengan menggunakan instrumen atau alat kuesioner (angket) yang merupakan daftar pertanyaan-pertanyaan yang disusun secara tertulis.³ Maka data dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh langsung dari nasabah warung mikro BSM KCP Subulussalam tahun 2016 pada produk pembiayaan usaha mikro madya melalui angket/kuesioner. Sedangkan data sekunder yang diperoleh adalah berupa data data yang berkaitan dengan pendapatan nasabah dan pembiayaan warung mikro pada produk pembiayaan usaha mikro madya yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Subulussalam

E. Teknik Pengumpulan Data

1) Studi Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengumpulan data yang bersumber dari perusahaan, dalam penelitian ini data dikumpulkan melalui dokumen yang ada di warung mikro BSM KCP Subulussalam.

2) Kuesioner

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan angket (*Questioner*), adalah dengan membuat daftar pertanyaan dalam bentuk angket yang di tunjukan kepada nasabah warung mikro BSM KCP. Subulussalam dengan menggunakan *skala ordinal* atau angket isi.

Untuk menguji angket yang telah disusun diuji kelayakannya melalui pengujian validitas dan reabilitas. Uji validitas dimaksudkan untuk mengetahui tingkat kevalidan dari instrument kuesioner yang digunakan dalam pengumpulan

³ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2003), h. 155.

data. Pengujian dilakukan dengan mengkorelasi skor butir dengan skor total menggunakan rumus korelasi *Product Moment*. Dianggap valid apabila r adalah positif dan r -hitung $>$ r -tabel, jadi apabila korelasi antara butir-butir dengan skor total kurang dari r -tabel atau negative maka butir dalam instrument tersebut dinyatakan tidak valid.

Sedangkan uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui adanya konsistensi alat ukur (kuesioner) apakah pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Dalam penggunaannya, dengan menggunakan *Crombach Alpha*. Suatu kuesioner dapat dikatakan handal (reliable) bila memiliki keandalan atau alpha sebesar 0,6 atau lebih.

F. Defenisi Operasional

Defenisi operasional adalah penentuan *construct* sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. (Sugiyono, 2008, hal 31).⁴Adapaun yang menjadi defenisi operasional dalam penelitian ini yaitu pembiayaan warung mikro BSM dan perkembangan usaha. Untuk lebih jelas peneliti memberikan defenisi operasional sebagai berikut:

1. Pembiayaan warung mikro BSM yaitu: pembiayaan Bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak dibidang UMK untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan limit Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) – Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah), dan akad yang digunakan pada pembiayaan warung mikro BSM adalah menggunakan akad murabahah. Maka dapat ditentukan indikator dari pembiayaan warung mikro adalah sebagai berikut:⁵
 - a. Jumlah pembiayaan.
2. Perkembangan usaha adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan pengusaha agar usahanya dapat menjadi lebih baik, juga mampu

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : CV. Alfabeta, 2008), h. 31

⁵<http://www.syariahmandiri.co.id>

menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Maka dapat ditentukan indikator dari perkembangan usaha adalah sebagai berikut:

- a. Jumlah pendapatan saat ini.
- b. Jumlah pendapatan sebelumnya.

Tabel 3.3 Variabel Operasional

Variabel	Indikator	Item
Pembiayaan Warung Mikro BSM (X)	a. Jumlah Pembiayaan	1
Perkembangan Usaha (Y)	a. Jumlah Pendapatam saat ini b. Jumlah pendapatan sebelum menerima pembiayaan	1 s.d 2

G. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua teknik, yaitu analisis regresi linear sederhana dan analisis komparasi. Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk menjawab permasalahan pertama dan kedua sedangkan analisis komparasi digunakan untuk menjawab permasalahan ketiga.

Analisi ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui ketepatan dan kelayakan setiap butir pertanyaan yang diajukan sehingga suatu variabel dapat diidentifikasi. Alat ukur yang dapat digunakan dalam pengujian validitas suatu kuesioner pertanyaan responden hasil korelasi antara skor pertanyaan dan skor keseluruhan pernyataan responden terhadap informasi dalam kuesioner. Ukuran valid tidaknya suatu pertanyaan dapat dilihat dari

output SPSS versi 16,0 berupa nilai item total statistik masing-masing pertanyaan.

2) Uji F

Pengujian F statistik adalah uji secara bersama-sama seluruh variabel independennya terhadap variabel dependen. Perhitungan statistik F dari ANNOVA dilakukan dengan membandingkan dengan nilai kritis yang diperoleh dari tabel distribusi F pada tingkat signifikan tertentu.

$$Fh = \frac{R^2 / K}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$$

Keterangan:

Fh : F hitung

R : koefisien korelasi ganda

K : jumlah variabel independen

N : jumlah anggota sampel

Adapun langkah-langkah pengujian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan hipotesis secara simultan antara variabel bebas Pembiayaan Warung Mikro terhadap variabel terikat Perkembangan Usaha.

hipotesis statistik dalam penelitian ini adalah:

1. $H_0 = 0$ tidak berpengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro adalah tidak signifikan.
2. $H_a = 0$ pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro adalah signifikan.

b. Menentukan taraf signifikan dalam penelitian ini taraf signifikan adalah pada derajat keabsahan 0.05(5%) dengan *numerator* (pembilang = jumlah variabel – 1) atau $3-1=2$

c. Menentukan kriteria penarikan kesimpulan berdasarkan F hitung dan F tabel dengan ketentuan :

1. Tolak H_0 jika $F_{hitung} > F_{tabel}$
2. Terima H_0 jika $F_{hitung} < F_{tabel}$
3. Menentukan kriteria penerima atau penolakan hipotesis. Kriteria penerimaan atau pendekatan hipotesis pada penelitian ini adalah :
 - 1) Tolak H_0 jika *perkembangan usaha* < taraf signifikan sebesar 0.05.
 - 2) Terima H_0 jika *perkembangan usaha* > taraf signifikan sebesar 0.05.

Hipotesis yang digunakan adalah :

- a) $H_0 : b_1 = b_2 = 0$, berarti variabel dependen secara keseluruhan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) $H_a : b_1 \neq b_2 \neq 0$, berarti variabel independen secara keseluruhan berpengaruh terhadap variabel dependen.

Jika $F\text{-tabel} > F\text{-hitung}$ berarti H_0 diterima variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Jika $F\text{-tabel} < F\text{-hitung}$ berarti H_0 ditolak atau variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Bila nilai signifikan annova < 0.05 maka model ini layak atau fit. Apabila hipotesis nol ditolak berarti secara bersama-sama

variabel (independen pembiayaan warung mikro) mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen (perkembangan usaha).

3) Uji Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinasi adalah kemampuan variabel X (variabel independen) mempengaruhi variabel Y (variabel dependen), semakin besar koefisien determinasi menunjukkan semakin baik kemampuan X menerangkan Y.⁶ Jika dilihat dari R^2 sama dengan 0, maka tidak ada sedikitpun pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependent, R^2 sama dengan 1, maka terdapat pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependent adalah sempurna, atau variasi variabel independen digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi adalah kuadrat dari koefisien korelasi.⁷

4) Uji Model

Regresi linier sederhana terdiri atas dua variabel. Satu variabel yang berupa variabel terikat dan variabel kedua yang berupa variabel bebas. Regresi sederhana ini menyatakan hubungan kausalitas antara dua variabel. Adapun model persamaan yang digunakan adalah:⁸

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y : perkembangan usaha mikro

X : pembiayaan warung mikro

a : konstanta

b : koefisien regresi

⁶ *Ibid*, h, 465.

⁷ *Ibid*, h, 463

⁸ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011, h, 131-

Nilai b (koefisien regresi) dan a (konstanta) dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.⁹

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Persamaan $Y = a + bX$ dapat dikhususkan dengan persamaan:

$$PUM = a + Bpwm + \varepsilon$$

Dimana :

PUM : Perkembangan Usaha Mikro

a : Konstanta

b : Koefisien Regresi

PWM : Pembiayaan Warung Mikro

ε : Standar Error

5) Uji Beda (Komparasi)

Dalam penelitian ini juga ingin mengetahui perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan, maka analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan uji beda rata-rata yang dapat diperoleh dengan dua rumus berikut:¹⁰

$$f = \frac{\bar{d}}{S_{dp}/\sqrt{n}}$$

Dan standar deviasi dirumuskan sebagai berikut :

$$S_{dp} = \sqrt{\frac{\sum d^2 - \frac{(\sum d)^2}{n}}{n - 1}}$$

Keterangan :

f : nilai distribusi f

⁹ *Ibid*,

¹⁰ Suhayradi dan Purwanto, *Statistik: Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Buku 2*, h. 436

\bar{d} : nilai rata-rata perbedaan diantara pengamatan berpasangan

S_{dp} : standar deviasi dari perbedaan diantara pengamatan berpasangan

n : jumlah sampel

d : perbedaan diantara berpasangan

Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka H_0 diterima, namun apabila sebaliknya maka H_0 ditolak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan.

Pemerintah melakukan restrukturisasi dan rekapitulasi perbankan Indonesia. Pemerintah mengambit inisiatif untuk melakukan penggabungan (merger) empat bank pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi suatu bank yang kokoh dengan nama PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) sebagai pemilik mayoritas PT. Bank Susila Bakti (BSB). PT. BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi.

Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT. Bank Susila Bakti (BSB) juga melakukan merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Selanjutnya, Bank Mandiri Persero melakukan konsolidasi sebagai tindak lanjut dari merger tersebut, serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai respon diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998 oleh Pemerintah yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking sistem) .

Undang-Undang tersebut merupakan momentum yang tepat melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah.

Kegiatan usaha Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Kegiatan Bank Susila Bakti bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri, sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sujipto, SH, No. 23 tanggal 08 September 1999.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Mandiri Syariah, kantor pusat Bank Syariah Mandiri berlokasi di Jalan M. H. Thamrin No. 5 Jakarta 10340.

Seiring dengan perkembangan dan kemajuannya cabang-cabang dari Bank Syariah Mandiri telah tersebar diberbagai sudut kota yang ada di Indonesia. PT. Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam merupakan salah satu cabang dari Bank Syariah Mandiri. Pada tanggal 26 Juni 2010 PT. Bank Mandiri KCP Subulussalam resmi didirikan yang berlokasi di Jalan Teuku Umar No 10-11 Kota Subulussalam.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Adapun visi dan misi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

b. Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan segmen UMKM.

- 3) Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- 5) Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

3. Ruang Lingkup Usaha

PT. Bank Syariah Mandiri adalah sebuah badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan dan perbankan yang berbentuk badan hukum yang berupa Perseroaan Terbatas. PT Bank Syariah Mandiri dalam kegiatan sehari-harinya, dalam hal penghimpunan dana masyarakat menerapkan prinsip syariah yaitu bagi hasil, margin keuntungan dan jual beli.

Bank Syariah Mandiri KCP. Subulussalam banyak menawarkan produk dana dan jasa kepada nasabah dengan menggunakan prinsip syariah. Adapun produk dana dan jasa yang ditawarkan tersebut adalah:

a. Produk Penghimpun Dana

1) Tabungan BSM

Jenis tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah *mudharabah al-muthlaqah*, artinya dana tabungan dari nasabah diperlukan sebagai investasi yang kemudian oleh Bank Syariah Mandiri tersebut dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk penyaluran untuk aktifitas pembiayaan. Sebagai imbalan kepada nasabah, Bank Syariah Mandiri memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dengan formula bagi hasil yang telah disepakati oleh nasabah dan Bank Syariah Mandiri.

2) Tabungan Mabror (Talangan Haji)

Tabungan yang juga dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*, untuk membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji atau umrah. Dana yang diinvestasikan nasabah tidak dapat ditarik kecuali untuk melunasi BPIH (Biaya

Perjalanan Ibadah Haji) atau dalam kondisi darurat yang harus dibuktikan oleh nasabah calon haji yang bersangkutan.

3) Tabungan Berencana BSM (TACANA)

Tabungan berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil bejenjang pencapaian target dana yang telah ditetapkan sesuai akad.

4) Tabungan Simpatik BSM

Tabungan simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

5) Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

6) Tabungan BSM Dollar

Tabungan BSM Dollar adalah tabungan dalam mata uang dollar yang penarikannya dan setorannya dapat dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

7) Deposito BSM

Yaitu investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muhtlaqah*.

8) Deposito BSM Vallas

Tabungan Depositi Valas adalah investasi yang berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan *mudharabah muthlaqah*.

9) Giro BSM

Giro BSM adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan

ketersediannya setiap saat, guna membantu kelancaran transaksi usaha.

b. Produk Jasa

1) BSM Card

Fasilitas jasa berupa kartu yang dapat digunakan untuk melakukan transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/*Electrinoc Dana Capture*). Dengan menggunakan BSM card maka nasabah mendapatkan kemudahan untuk tarik tunai di seluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM Bersama dan ATM Prima. Nasabah juga dapat berbelanja di merchant-merchant yang menyediakan mesin EDC Prima BCA dan EDC Mandiri.

2) BSM Mobile Banking GPRS

Layanan transaksi perbankan (non-tunai) melalui handpone berbasis GPRS. Layanan ini dapat diaplikasikan disemua jenis SIM Card dan ponsel yang menggunakan teknologi GPRS.

3) BSM Net Banking

BSM Net Banking adalah layanan transaksi perbankan (non-tunai) melalui internet yang memiliki pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM Net Banking.

4) PPBA (Pembayaran melalui Pemindahbukun di ATM)

BSM Net Banking adalah layanan transaksi perbankan (non-tunai) melalui internet yang memiliki pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM Net Banking.

5) BSM Electric Playroll (ePay roll)

Adalah layanan administrasi pembayaran gaji karyawan suatu institusi secara aman, mudah, dan fleksibel.

6) Kliring BSM

Merupakan penagihan *warkat* bank lain dimana lokasi bank tertariknya berada dalam suatu wilayah *kliring*.

7) BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

Merupakan jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam suatu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.

8) BSM Safe Deposit Box

Adalah layanan penyimpanan benda berharga, dokumen dan lain-lain yang ditempatkan diruangan yang dilengkapi sistem pengamanan.

c. Produk penyaluran dana

1) Eduksi BSM

Yaitu pembiayaan kepada calon pelajar dalam mendapatkan pendidikan yang dibutuhkan, pembiayaan ini diberikan tanpa agunan dan angusran yang ringan.

2) MMOB (*Mudharabah Muqayaadah On Balance Sheet*)

Yaitu fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terikat dari pemilik dana yang memiliki target investasi sesuai dengan keinginan.

3) Pembiayaan Griya BSM

Adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk pembelian rumah tinggal, yang dilakukan dengan akad murabahah.

4) Pembiayaan Umroh

Adalah pembiayaan yang dilakukan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh, dan akadnya dengan akad ijarah.

5) Pembiayaan Mudharabah BSM

Adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

6) Pembiayaan Musyarakah BSM

Adalah pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan sesuai dengan nisbah yang disepakati.

7) Pembiayaan dengan Skema IMBT

Yaitu pembiayaan dengan skema sewa atas suatu objek, sewa antara bank dengan nasabah akan berakhir dengan kepemilikan barang kepada nasabah.

8) Pembiayaan Talangan Haji BSM

Yaitu pembiayaan dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/seat haji dan pada saat pelunasan BPIH.

9) Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat

Yaitu pembiayaan dengan agunan berupa dana investasi, dimana pemilik dana memberikan batasan kepada bank mengenai tempat, cara dan investasinya.

10) Pembiayaan Kepada Pensiunan

Yaitu pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun yang diterima oleh bank setiap bulan.

11) BSM Impian

Yaitu pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal. BSM impian dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan dan karyawan perusahaan.

4. Produk Warung Mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah)

sampai dengan Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan yang cepat, dan angsurn ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk pembiayaan warung mikro.

a. Jenis Produk Warung Mikro BSM, yaitu:

1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM-Tunas)

PUM-Tunas adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada perorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 10.000.000,-.

2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya)

PUM-Madya adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada prorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000,-. Pembiayaan Usaha Mikro Madya diperuntukan untuk pembiayaan usaha milik perorangan baik bagi go;ongan berpenghasilan tetap maupun tidak tetap serta badan usaha, dengan skim pembiayaan murabahah dengan jangka waktu maksimal 36 bulan.

3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama)

PUM-Utama adalah pembiayaan usaha mikro dari bank kepada perorangan atau badan usaha dengan plafon pembiayaan Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan jangka waktu maksimal 48 bulan.

b. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro

Prosedur pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri dijelaskan pada poin-poin dibawah ini:

- a) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.
- b) Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.

- c) Selanjutnya analisis warung mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
- d) Bila proposal telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
- e) Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
- f) Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu sudah disepakati dalam perjanjian.

Secara garis besar, tahapan yang harus dilalui oleh nasabah yang hendak melakukan pembiayaan warung mikro BSM ada empat tahap, yaitu:

- a) Tahap permohonan pengajuan pembiayaan.
- b) Tahap analisis warung mikro BSM membuat pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang, untuk mengetahui apakah proposal pembiayaan diterima atau tidak, jika proposal pembiayaan tersebut disetujui maka masuk kepada tahap selanjutnya.
- c) Melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Selanjutnya nasabah membayar angsuran pembiayaan sesuai kesepakatan.

5. Mekanisme Akad Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

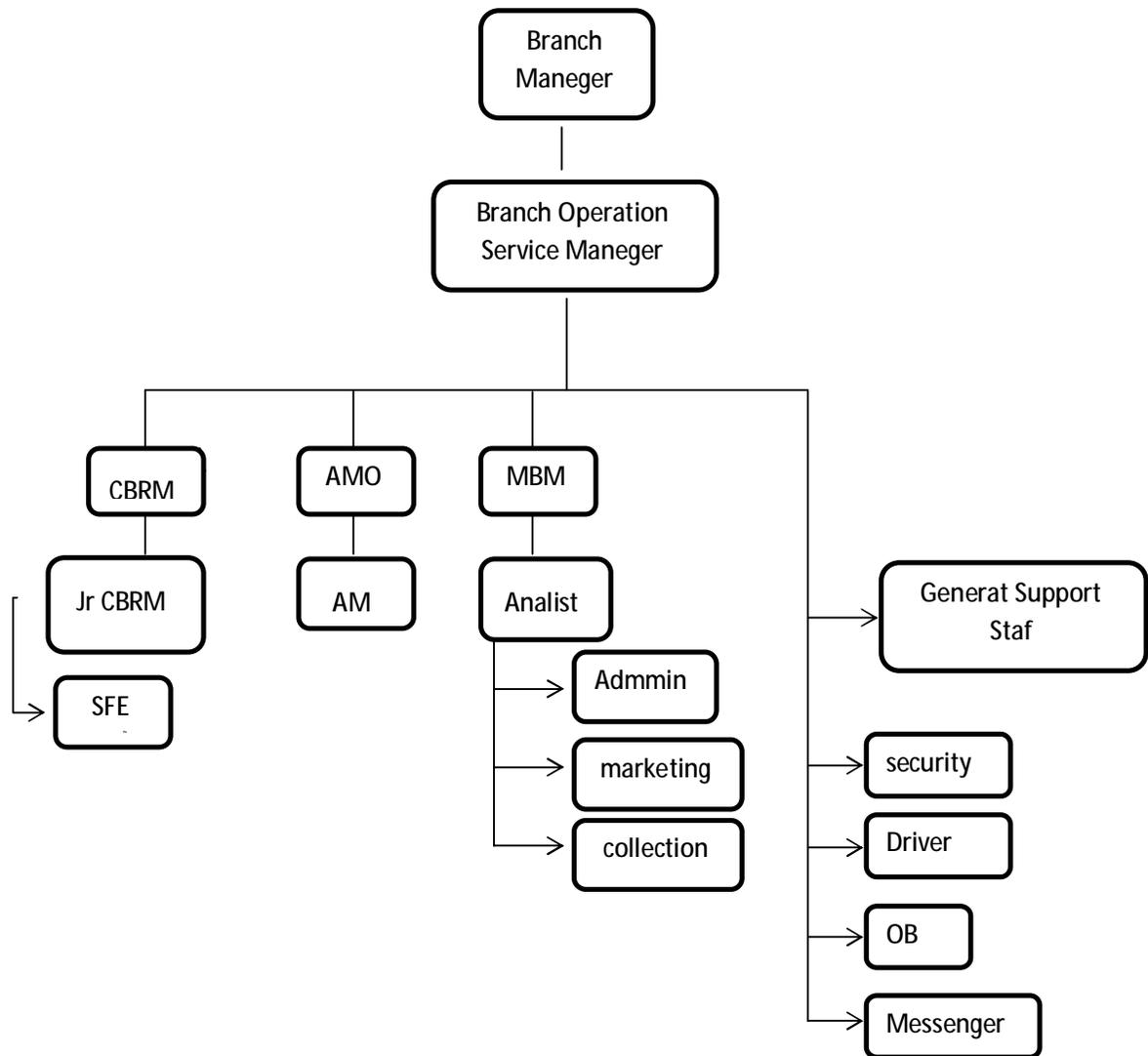
Akad yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro adalah akad murabahah. Implikasi akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui skim murabahah

fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual ditambah keuntungan bank.

Apabila akad jual beli murabahah dilakukan sebelum barang menjadi milik bank, hal ini tentunya tidak sesuai dengan fatwa MUI NO. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang menjadi milik bank.

Pada aplikasinya bank syariah menggunakan akad wakalah dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad wakalah kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

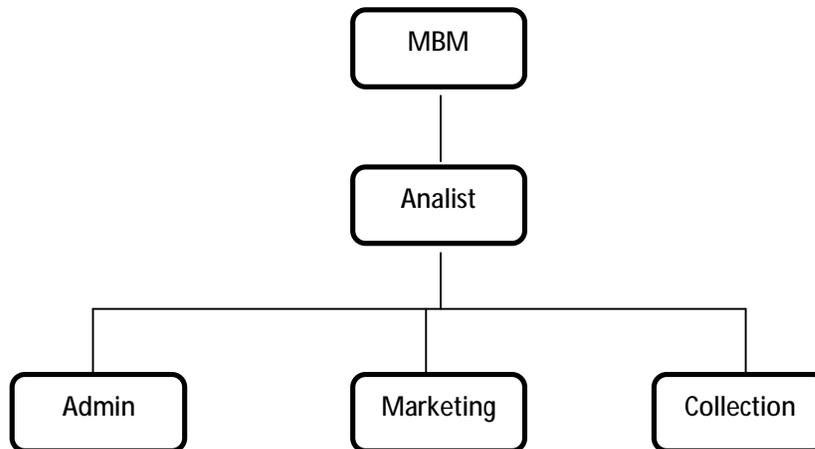
6. Struktur Organisasi Kantor Cabang Pembantu Subulussalam



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSM KCP Subulussalam

Sumber: BSM KCP Subulussalam

7. Struktur Organisasi Warung Mikro BSM KCP Subulussalam



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Warung Mikro BSM KCP Subulussalam

Sumber: Warung Mikro BSM KCP Subulussalam

B. Hasil Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner/angket dan diolah dengan bantuan program SPSS versi 16.

1. Profil Responden

a) Klasifikasi Berdasarkan Usia

Adapun data mengenai usia responden nasabah Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Klasifikasi Berdasarkan Responden Usia

Usia (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
20 s/d 29 Tahun	6	14,29 %
30 s/d 39 Tahun	19	45,24 %
40 s/d 49 Tahun	14	33,33%
50 Tahun Keatas	3	7,14%
Total	42	100%

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner Kepada Nasabah Warung Mikro BSM KCP Subulussalam

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah pembiayaan warung mikro di BSM KCP Subulussalam yang diambil sebagai responden penelitian sebanyak 42 orang, memberikan informasi bahwa responden yang berusia 20 s/d 29 tahun (14,29%), responden yang berusia 30 s/d 39 (45,24%), responden yang berusia 40 s/d 49 (33,33%), dan responden yang berusia 50 tahun keatas (7.14%).

b) Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin

Adapun klasifikasi data responden jenis mengenai kelamin nasabah pembiayaan warung mikro BSM KCP subulussalam adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki – laki	22	52, 38%
Perempuan	20	47,61%
Total	42	100%

Sumber: Hasil Penyebaran Kuesioner Kepada Nasabah Warung Mikro BSM KCP Subulussalam

Berdasarkan keterangan tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam yang diambil sebagai responden penelitian ini menunjukkan bahwa

respondenden laki-laki sebanyak 22 orang (52,38%), sedangkan responden sebanyak 20 orang (47,61%).

c) Klasifikasi Berdasarkan Jenis Usaha

Adapun data mengenai jenis usaha responden nasabah pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Subulussalam adalah sebagaimana terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
Toko Pakaian	8	19,047%
Perdagangan Eceran	8	19,047%
Kebun Kelapa Sawit	8	19,047%
Caunter Hp & Accessories	4	9,523%
Toko Bangunan	4	9,523%
Isi Ulang Mineral	3	7,142%
Bengkel	3	7,142%
Toko Kelontong	2	4,761%
Dorsemer	1	2,380%
Rumah Makan	1	2,380%
Total	42	100%

Dari tabel 4.3 dapat diketahui bahwa nasabah warung mikro BSM KCP Subulussalam yang diambil sebagai responden penelitian ini yang memiliki usaha toko pakaian sebanyak 8 orang (19,047%), perdagangan eceran sebanyak 8 orang (19,047%), kebun kelapa sawit sebanyak 8 orang (19,047%), caunter Hp & accessories sebanyak 4 orang (9,523%), toko bangunan sebanyak 4 orang (9,523%), isi ulang mineral sebanyak 3 orang (7,142%), bengkel sebanyak 3 orang (7,142%), toko kelontong sebanyak 2 orang (4,762%), dorsemmer sebanyak 1 orang (2,380%), dan rumah makan sebanyak 1 orang (2,380%).

2. Deskripsi Variabel Penelitian

Untuk lebih membantu, berikut ini penulis sajikan pada tabel 4.4 untuk hasil jawaban responden dari variabel X dan 4.5 untuk jawaban dari variabel Y, sebagai berikut:

Tabel 4.4 Jawaban Angket Untuk Variabel X

No R	Jenis Usaha	Jumlah Pembiayaan
1	Perdagangan eceran	20.000.000
2	Perdagangan eceran	35.000.000
3	Kebun kelapa sawit	22.500.000
4	Perdagangan eceran	50.000.000
5	Kebun kelapa sawit	50.000.000
6	Dorsemer	50.000.000
7	Bengkel	25.000.000
8	Toko pakaian	22.500.000
9	Toko pakaian	20.000.000
10	Kebun kelapa sawit	50.000.000
11	Kebun kelapa sawit	10.000.000
12	Toko pakaian	15.000.000
13	Perdagangan eceran	50.000.000
14	Bengkel	40.000.000
15	Bengkel	15.000.000
16	Toko kelontong	50.000.000
17	Toko pakaian	50.000.000
18	Perdagangan eceran	15.000.000
19	Toko pakaian	50.000.000
20	Toko kelontong	10.000.000
21	Rumah makan	15.000.000
22	Counter hp dan accessories	50.000.000
23	Isi ulang mineral	20.000.000
24	Perdagangan eceran	22.500.000

25	Isi ulang mineral	30.000.000
26	Toko pakaian	20.000.000
27	Perdagangan eceran	25.000.000
28	Toko bangunan	22.500.000
29	Kebun kelapa sawit	22.500.000
30	Toko pakaian	15.000.000
31	Counter hp dan accessories	50.000.000
32	Kebun kelapa sawit	45.000.000
33	Kebun kelapa sawit	30.000.000
34	Kebun kelapa sawit	30.000.000
35	Perdagangan eceran	10.000.000
36	Toko pakaian	50.000.000
37	Toko bangunan	50.000.000
38	Counter hp dan accessories	50.000.000
39	Toko bangunan	45.000.000
40	Isi ulang mineral	50.000.000
41	Toko bangunan	25.000.000
42	Counter hp dan accessories	30.000.000

Dari tabel di atas dapat diketahui jawaban responden dengan penjelasan pertanyaan berikut:

1) Butir pertanyaan no 1 mengenai berapa jumlah pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam yang diterima oleh bapak/ibu/sdr/i, jumlah pembiayaan 50.000.000 sebanyak 14 orang (35,714%), 22.500.000 sebanyak 5 orang (11,904%), 15.000.000 sebanyak 5 orang (11,904%), 30.000.000 sebanyak 4 orang (9,523%), 20.000.000 sebanyak 4 orang (9,523%), 25.000.000 sebanyak 3 orang (7,142%), 10.000.000 sebanyak 3 orang (7,142%), 45.000.000 sebanyak 2 orang (4,761%), 40.000.000 sebanyak 1 orang (2,380%), dan 35.000.000 sebanyak 1 orang (2,380%).

Tabel 4.5 Jawaban Angket Untuk Variabel Y

No R	Jumlah Pembiayaan	Sebelum Pembiayaan	Setelah Pembiayaan
1	20.000.000	4.525.000	5.150.000
2	35.000.000	5.225.000	6.125.000
3	22.500.000	3.750.000	4.325.000
4	50.000.000	7.435.000	8.210.000
5	50.000.000	7.320.000	8.150.000
6	50.000.000	3.455.000	4.215.000
7	25.000.000	2.210.000	3.150.000
8	22.500.000	3.235.000	3.725.000
9	20.000.000	2.475.000	3.110.000
10	50.000.000	3.175.000	4.485.000
11	10.000.000	1.655.000	2.215.000
12	15.000.000	1.785.000	2.350.000
13	50.000.000	3.625.000	4.325.000
14	40.000.000	2.620.000	3.110.000
15	15.000.000	1.720.000	2.100.000
16	50.000.000	4.345.000	5.115.000
17	50.000.000	5.710.000	6.210.000
18	15.000.000	1.520.000	1.950.000
19	50.000.000	5.615.000	6.210.000
20	10.000.000	935.000	1.150.000
21	15.000.000	1.470.000	1.825.000
22	50.000.000	3.435.000	4.120.000
23	20.000.000	1.355.000	1.715.000
24	22.500.000	1.925.000	2.315.000
25	30.000.000	932.000	1.523.000
26	20.000.000	1.515.000	1.985.000
27	25.000.000	1.600.000	2.065.000

28	22.500.000	821.000	1.365.000
29	40.000.000	3.620.000	4.325.000
30	45.000.000	2.785.000	2.785.000
31	50.000.000	2.514.000	3.328.000
32	45.000.000	2.400.000	2.915.000
33	30.000.000	1.415.000	2.120.000
34	45.000.000	2.310.000	2.310.000
35	45.000.000	1.780.000	2.315.000
36	50.000.000	2.335.000	2.335.000
37	50.000.000	2.675.000	3.515.000
38	50.000.000	5.725.000	6.320.000
39	45.000.000	3.435.000	3.435.000
40	50.000.000	2.850.000	3.555.000
41	25.000.000	2.385.000	2.905.000
42	30.000.000	2.315.000	3.024.000

Dari tabel diatas dapat diketahui jawaban responden dengan penjelasan pertanyaan berikut:

Butir pertanyaan 1 dan 2 mengenai pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan dan sebelum mendapatkan pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam, sebanyak 38 orang (90,5%) ada peningkatan pendapatan dan 4 orang (9,5%) tidak ada perubahan pendapatan.

3. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui ketepatan dan kelayakan setiap butir pertanyaan yang diajukan sehingga suatu variabel dapat diidentifikasi. Alat ukur yang dapat digunakan dalam pengujian validitas suatu kuesioner pertanyaan responden hasil korelasi antara skor pertanyaan dan skor keseluruhan pernyataan responden terhadap informasi dalam kuesioner. Ukuran valid tidaknya suatu pertanyaan dapat dilihat dari

output SPSS versi 16,0 berupa nilai item total statistik masing-masing pertanyaan.

Suatu butir pertanyaan dinyatakan valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$. Nilai r_{tabel} untuk uji dua sisi pada taraf kepercayaan 95% atau signifikansi 5% ($p=0,05$) dicari berdasarkan jumlah responden atau N. Oleh karena itu $N=42$, maka derajat bebasnya adalah $N-2= 42-2=40$. Nilai r_{tabel} dua sisi pada $df=40$ dan $p=0,05$ adalah 0,304. Hasil output SPSS yang diperoleh untuk uji validitas dari variabel pembiayaan warung mikro dan perkembangan usaha mikro BSM Subulussalam dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel X

No Butir	r_{hitung}	r_{tabel}	Status
1	0.391	0.304	Valid

Berdasarkan hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel pembiayaan warung mikro (X) dinyatakan valid.

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Y

No Butir	r_{hitung}	r_{tabel}	Status
1	0,529	0.304	Valid
2	0,617	0.304	Valid

Berdasarkan hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel perkembangan usaha mikro BSM KCP Subulussalam (Y) dinyatakan valid.

4. Uji F

Pengujian F statistik adalah uji secara bersama-sama seluruh variabel independennya terhadap variabel dependen. Perhitungan statistik F dari ANNOVA dilakukan dengan membandingkan dengan nilai kritis yang diperoleh dari tabel distribusi F pada tingkat signifikan tertentu.

Berdasarkan hasil olahan data dengan SPSS versi 16 nilai F adalah sebesar 17,093. Sebagaimana hasil SPSS berikut dibawah ini:

Tabel 4.8 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	30.659	1	30.659	17.093	.000 ^a
	Residual	71.746	40	1.794		
	Total	102.405	41			

a. Predictors: (Constant), pembiayaan warung mikro

b. Dependent Variable: perkembangan usaha

Dari hasil output SPSS versi 16,0 diatas dapat diketahui bahwa tingkat signifikan dari pembiayaan warung mikro sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan menggunakan jumlah sampel sebanyak 42 orang nasabah maka, nilai f_{tabel} dapat diperoleh melalui rumus df (*degree of freedom*) dengan tingkat signifikan 5%, maka $df = 42 - 2 = 40$, sehingga f_{tabel} dari variabel pembiayaan warung mikro (X) sebesar 4,08. Dari hasil output SPSS versi 16,0 dan nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ yaitu $17,093 > 4,08$. Hal ini dapat disimpulkan bahwa H_a diterima dan H_o ditolak yang artinya ada pengaruh antara pembiayaan warung mikro yang diberikan terhadap perkembangan usaha mikro nasabah BSM KCP Subulussalam.

5. Uji Koefisien Determinan (R^2)

Uji koefisien determinan (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen (pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam) dalam menjelaskan variabel dependen (perkembangan usaha mikro). Jika nilai koefisien determinan berkisar antara nol maka hubungan antara kedua variabel dinyatakan lemah. Jika angka lebih mendekati satu maka dinyatakan nilai determinan sangat kuat. Berikut adalah hasil SPSS versi 16,0 yang menggamabarkan nilai determinan (R^2).

Tabel 4.9 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.547 ^a	.299	.282	1.339	.299	17.093	1	40	.000	.803

a. Predictors: (Constant), pembiayaan warung mikro

b. Dependent Variable: perkembangan usaha

Berdasarkan tabel 4.9 diatas, diperoleh nilai R sebesar 0,299 atau 29,9% variabel pembiayaan warung mikro dapat menjelaskan ataupun mempengaruhi perembangan usaha mikro. Sedangkan sisanya, yaitu 70,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian.

6. Uji Model

Analisa regresi dalam penenelitian ini dilakukan melalui program SPSS versi 16,0 maka dapat diperoleh hasil berikut:

Tabel 4.10 Hasil Olahan SPSS Versi 16,0 Uji Model Regresi Linier Sederhana

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.683	.496		3.393	.002		
	pembiayaan warung mikro	.681	.165	.547	4.134	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: perkembangan usaha

Berdasarkan tabel 4.10 diatas, terdapat nilai koefisien arah regresi dengan melihat hasil pada tabel *coefficients^a* pada kolom *unstandardizet*

coefficients dalam sub kolom B. Dalam sub kolom tersebut terdapat nilai *constant* (konstanta) adalah 1,683 sedangkan nilai koefisien arah regresi 0,681.

Maka diperoleh persamaan regresi dengan rumus sebagai berikut:

$$PUM = a + bPUM$$

- a : nilai konstanta
 b : nilai koefisiensi arah regresi
 PUM : variabel perkembangan usaha mikro
 PWM : variabel pembiayaan warung mikro

Dengan demikian dapat diketahui bahwa persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$PUM = 1,683 + 0,681 PWM$$

Adapun interpretasi dari persamaan $PUM = 1,683 + 0,681 PWM$

1. Konstanta sebesar 1,683: artinya jika variabel pembiayaan warung mikro nilainya konstan, maka variabel perkembangan usaha mikro nilainya adalah 1,683 unit.
2. Kenaikan pembiayaan warung mikro juga mempengaruhi kenaikan perkembangan usaha mikro. Koefisien regresi variabel pembiayaan warung mikro sebesar 0,681 : artinya jika variabel pembiayaan warung mikro mengalami kenaikan sebesar 1 satuan maka variabel perkembangan usaha mikro mengalami peningkatan sebesar 0,681 unit, koefisien bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif antara pembiayaan warung mikro dan perkembangan usaha mikro.

7. Uji Beda (Komparasi)

Salah satu indikator perkembangan usaha dilihat dari pendapatan, maka penelitian ini juga dianalisis dengan uji beda yang digunakan untuk mengetahui perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan warung mikro dari BSM KCP Subulussalam. Untuk mengetahui gambaran dari masing-masing nasabah yang dijadikan sampel, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.11 Data Perhitungan Uji Beda

No R	Sebelum Pembiayaan	Setelah Pembiayaan	d	d ²
1	4.525.000	5.150.000	625.000	390.625.000.000
2	5.225.000	6.125.000	900.000	810.000.000.000
3	3.750.000	4.325.000	575.000	330.625.000.000
4	7.435.000	8.210.000	775.000	600.625.000.000
5	7.320.000	8.150.000	830.000	688.900.000.000
6	3.455.000	4.215.000	760.000	577.600.000.000
7	2.210.000	3.150.000	940.000	883.600.000.000
8	3.235.000	3.725.000	490.000	240.100.000.000
9	2.475.000	3.110.000	635.000	403.225.000.000
10	3.175.000	4.485.000	1.310.000	1.716.000.000.000
11	1.655.000	2.215.000	560.000	313.600.000.000
12	1.785.000	2.350.000	565.000	319.225.000.000
13	3.625.000	4.325.000	700.000	490.000.000.000
14	2.620.000	3.110.000	490.000	240.100.000.000
15	1.720.000	2.100.000	380.000	144.400.000.000
16	4.345.000	5.115.000	770.000	592.900.000.000
17	5.710.000	6.210.000	500.000	250.000.000.000
18	1.520.000	1.950.000	430.000	184.900.000.000
19	5.615.000	6.210.000	595.000	354.025.000.000
20	935.000	1.150.000	215.000	46.225.000.000
21	1.470.000	1.825.000	355.000	126.025.000.000
22	3.435.000	4.120.000	685.000	469.225.000.000
23	1.355.000	1.715.000	360.000	129.600.000.000
24	1.925.000	2.315.000	390.000	152.100.000.000
25	932.000	1.523.000	591.000	349.281.000.000
26	1.515.000	1.985.000	470.000	220.900.000.000
27	1.600.000	2.065.000	465.000	216.225.000.000

28	821.000	1.365.000	544.000	295.936.000.000
29	3.620.000	4.325.000	705.000	497.025.000.000
30	2.785.000	2.785.000	-	-
31	2.514.000	3.328.000	814.000	662.596.000.000
32	2.400.000	2.915.000	515.000	265.225.000.000
33	1.415.000	2.120.000	705.000	497.025.000.000
34	2.310.000	2.310.000	-	-
35	1.780.000	2.315.000	535.000	286.225.000.000
36	2.335.000	2.335.000	-	-
37	2.675.000	3.515.000	840.000	705.600.000.000
38	5.725.000	6.320.000	595.000	354.025.000.000
39	3.435.000	3.435.000	-	-
40	2.850.000	3.555.000	705.000	497.025.000.000
41	2.385.000	2.905.000	520.000	270.400.000.000
42	2.315.000	3.024.000	709.000	502.681.000.000
Total	121.617.000	144.456.000	13.400.000	9.702.700.000.000

Adapun rumus analisis uji beda rata-rata, yaitu:

$$f = \frac{\bar{d}}{s_{dp}/\sqrt{n}}$$

Dan standar deviasi dirumuskan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 S_{dp} &= \frac{\sqrt{\sum d^2 - \frac{(\sum d)^2}{n}}}{n - 1} \\
 &= \frac{\sqrt{9.702.700.000.000 - \frac{(13.400.000)^2}{42}}}{42 - 1} \\
 &= 132.377.199.628,3391
 \end{aligned}$$

Dengan diketahuinya beda rata-rata dan standar deviasi di atas maka f -hitung dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 f &= \frac{\bar{d}}{S_{dp}/\sqrt{n}} \\
 &= \frac{13.400.000}{132.377.199.628,3391/\sqrt{42}} \\
 &= \frac{13.400.000}{132.377.199.628,3391/6,5} \\
 &= \frac{13.400.000}{20.365.710.712,05} \\
 &= 6,57
 \end{aligned}$$

Dengan menggunakan jumlah sampel sebanyak 42 orang nasabah maka, nilai f_{tabel} dapat diperoleh melalui rumus df (*degree of freedom*) dengan tingkat signifikan 5%, maka $df = 42 - 2 = 40$, sehingga f_{tabel} dari variabel pembiayaan warung mikro (X) sebesar 4,08. Dari hasil perhitungan diatas $f_{\text{hitung}} > f_{\text{tabel}}$ yaitu $6,57 > 4,08$. Hal ini dapat disimpulkan bahwa H_a diterima H_0 ditolak yang artinya ada pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap peningkatan pendapatan.

BAB V

KESIMPULAN

A. KESIMPULAN

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha mikro pada BSM KCP Subulussalam, seberapa besar pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap perkembangan usaha dan untuk mengetahui perbedaan yang signifikan antara tingkat pendapatan yang diperoleh nasabah sesudah dan sebelum mendapatkan pembiayaan warung mikro BSM KCP Subulussalam. Berdasarkan hasil analisis data, maka dapat diambil kesimpulannya sebagai berikut:

1. Adanya pengaruh yang signifikan dan positif antara pembiayaan warung mikro dengan perkembangan usaha mikro. Hal ini dapat dilihat dari tabel hasil olahan uji f bahwa tingkat signifikan dari pembiayaan warung mikro sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 dengan nilai $f_{hitung} (17,093) > f_{tabel} (4,08)$.
2. Kenaikan dalam tingkat pembiayaan warung mikro mempengaruhi kenaikan perkembangan usaha mikro. Apabila variabel pembiayaan warung mikro mengalami kenaikan 1 unit maka variabel perkembangan usaha mikro mengalami peningkatan sebesar 0,681 unit.
3. Adanya pengaruh pembiayaan warung mikro terhadap peningkatan pendapatan nasabah. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan uji beda yaitu $f_{hitung} > f_{tabel}$ yaitu $6,57 > 4,08$.

B. SARAN

1. Berdasarkan hasil penelitian, variabel pembiayaan warung mikro memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha mikro nasabah, oleh karena itu diharapkan kepada warung mikro BSM KCP Subulussalam agar lebih meningkatkan

penyaluran pembiayaan kepada usaha mikro untuk membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya.

2. Diharapkan kepada usaha mikro agar lebih memanfaatkan pembiayaan yang telah diperoleh untuk mengembangkan usaha mikro yang dijalankannya.
3. Bagi peneliti yang akan datang, diharapkan lebih banyak meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha mikro.

DAFTAR PUSTAKA

- Suryana, 2013. *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir, 2013. *Kewirausahaan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Sujadmoko Agung, 2009. *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*, Jakarta: Visimedia.
- Depertemen Agama Republik Indonesia, 2009. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Jabal Raudhotul Jannah.
- Oskar Raja, Ferdy Jahn, dan Vincent D'ral, 2010. *Kiat Sukses Mendirikan dan Mengelola UMKM*, Jakarta: LA Press.
- Kuncoro, Mudrajat, 2013. *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2003.
- Kementerian Koperasi dan UMKM, 2008. *Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM*.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Asmuni dan Mujiatun Siti, 2013. *Bisnis Syariah*, Medan: Perdana Publishing.
- Devita Irma dan Suswinarno, 2011. *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, Dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah Cet 1*. Bandung: PT. Mizan Pustaka.
- Wangasawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utara.
- Karim, Adiwarmam. 2011. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- _____. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: CV Alfabeta.
- Suhayradi dan Purwanto. 2004. *Statistik: Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Buku 2*, Jakarta: Salemba Empat.
- Kuncoro Mudrajad, 2003. *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga
- Sanusi Anwar, 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat.
- Rumengan Jemmy, 2010. *Metode Penelitian Dengan SPSS*, Batam UNIBA Press.

Wijaya Tony, 2013. *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu.

Marsuki, 2006. *Pemikiran dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM di Indonesia*, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.

P. Usanti Trisdini dan Shomad Abd, 2013. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara.

<http://www.syariahmandiri.co.id>