

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang telah dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²

Menurut Muhammad pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.³

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya.⁴

Menurut Umam pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa-berupa yaitu transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna', transaksi pinjam meminjam

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta 2015), h.17.

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h. 92

³ *Ibid* h. 17.

⁴ Arrison Hendry, *Perbankan Syariah*, (Jakarta; Muamalah Institute, 1999), h. 25.

dalam bentuk piutang dan qardh, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil.⁵

Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.⁶

Kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁷

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan juga merupakan tagihan berupa uang atau tagihan lainnya yang diukur dengan

⁵ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Setia, 2016), h.205.

⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2010), h. 160.

⁷ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syaiah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 17.

nilai uang berdasarkan kesepakatan antara Bank (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur) dengan kelebihan pengembalian sebagai imbalan.

2. Dasar Hukum Pembiayaan

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan terdapat pada Q.S Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Terjemahan:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagai atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

Ayat diatas mengandung arti Allah memerintahkan ketika memberikan hutang atau pembiayaan kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya sampai orang yang berhutang tersebut bisa membayarnya. Dan sesungguhnya memberikan hutang tersebut menyedekahkan semuanya maka menjadi amalan yang lebih baik.

Kutipan ayat diatas, digaris bawahi pentingnya sedekah dan tuntunan akan perlunya toleransi terhadap nasabah jika sedang mengalami kesulitan (dalam arti sebenar-benarnya) membayar kewajibannya.⁸

⁸ Trisadini P. Usanti, dan Abd Shomad, Transaksi Bank Syariah, Jakarta: Bumi Aksara, 2003, h.101

3. Indikator Pembiayaan

Adapun indikator pembiayaan menurut Kasmir terdiri dari:⁹

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberian dana bahwa dana yang diberikan (berupa, uang, barang atau jasa) akan benar-benar di terima kembali dimasa yang akan datang.
- b. Kesepakatan yaitu suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.
- c. Jangka Waktu yaitu mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah di sepakati, jangka waktu tersebut jangka pendek, menengah, dan panjang.
- d. Resiko yaitu resiko usaha menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun tidak disengaja. Seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur
- e. Balas Jasa balas jasa berdasarkan prinsip syariah ditentukan dengan bagi hasil.

4. Tujuan Pembiayaan

Secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:¹⁰

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- c. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:PT RajaGrafindo,2002), h. 84.

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h.17-18

5. Fungsi Pembiayaan

Secara umum pembiayaan memiliki fungsi untuk:¹¹

- a. Meningkatkan daya guna uang: para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu di tingkatkan kegunaannya oleh bank guna usaha peningkatan produktivitas
- b. Meningkatkan daya guna barang: prosedur dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- c. Menimbulkan kegairahan berusaha: setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.
- d. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional: para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

6. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹²

- a. Pembiayaan menurut dibedakan menjadi dua:
 - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

¹¹ Veithzal Rivai, Andria Permata Veithzal, Islamic Financial Management, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007. h.7-9

¹² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 2005), h.22

b. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu bulan sampai dengan satu tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu tahun sampai dengan lima tahun.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari lima tahun.

7. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan pembiayaan. Secara umum, prinsip pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu :¹³

- a. *Character*: suatu keyakinan bahwa sifat dan watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat pribadi.
- b. *Capacity*: untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuan” dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.
- c. *Capital*: untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti

¹³ *Ibid.* h. 60

dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

- d. Collateral:* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.
- e. Condition:* dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

B. Pengembangan Usaha Mikro

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Beberapa defenisi pengembangan usaha menurut Haris Fadilah yaitu:¹⁴

- a. Menurut Brown dan Petrello pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

¹⁴ http://blog-pinta.blogspot.co.id/2013/06/kewirausahaan_4953.html?m=1 diakses pada 27 Februari 2018

- b. Menurut Steinfeld pengembangan usaha adalah aktivitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha.
- c. Menurut Glos, Steade dan Lawry pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industry yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.
- d. Menurut Allan Affuah pengembangan usaha adalah merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.
- e. Menurut Pandji Anoraga pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.¹⁵ Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha, membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan usaha

¹⁵ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis Cetakan Keempat*, (Jakarta: Rineka, 2007), h. 66.

dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, dan teknologi.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

2. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah:¹⁶

a. Produksi dan Pengolahan

Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan tehknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi usaha mikro, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolonh, dan kemasan bagi produk usaha mikro, dan mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan.

b. Pemasaran

Pengembangan dalam bidang pemasaran dapat dilakukan dengan cara melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan kemampuan manajemen dan tehknik pemasaran, menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi usaha mikro, memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan

¹⁶ *Ibid*, h. 66.

distribusi, dan menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

c. Sumber Daya Manusia

Pengembangan dalam bidang Sumber Daya Manusia dapat dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, dan membentuk serta mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

d. Desain dan Teknologi

Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dibidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerjasama dan alih teknologi, meningkatkan kemampuan usaha mikro dibidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru, memberikan insentif kepada usaha mikro yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, dan mendorong usaha mikro untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual.

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Tahapan pengembangan usaha antara lain:¹⁷

a. Identifikasi peluang

¹⁷ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis Cetakan Keempat*, (Jakarta: Rineka, 2007), h.90.

Dengan didukung data dan informasi. Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti: rencana perusahaan, saran dan usul manajemen kecil, program dan pemerintah, dan hasil berbagai riset peluang usaha.

b. Merumuskan alternatif usaha

Setelah informasi berkumpul dan dianalisis maka pimpinan perusahaan atau manajer usaha dapat dirumuskan usaha apa saja yang mungkin dapat dibuka.

c. Seleksi alternatif

Alternatif yang banyak selanjutnya harus dipilih satu atau beberapa alternatif yang terbaik dan prospektif. Untuk usaha yang prospektif dasar pemilihannya antara lain dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

- 1) Ketersediaan Pasar
- 2) Resiko Kegagalan
- 3) Harga

d. Pelaksanaan alternatif terpilih

Setelah penentuan alternatif maka tahap selanjutnya pelaksanaan usaha yang terpilih.

e. Evaluasi

Evaluasi yang dimaksud untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Di samping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya.

4. Unsur-Unsur Pengembangan Usaha

Unsur-unsur penting dalam mengembangkan usaha ada dua unsur yaitu:¹⁸

a. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):

- 1) Adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
- 2) Mengetahui tehnik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang/produk, dan lain-lain.
- 3) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

b. Unsur dari pihak luar (pihak eksternal):

- 1) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
- 2) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik untuk usaha.
- 3) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui.

5. Analisa Pengembangan Usaha

Analisa-analisa terhadap lingkungan internal dan eksternal pada suatu usaha berguna untuk mengetahui kekuatan atau kelemahan, peluang dan ancaman. Sehingga dapat diketahui hal-hal yang mempengaruhi dalam pengembangan suatu usaha. Analisa terhadap lingkungan internal dan eksternal sebagai berikut:¹⁹

a. Analisa lingkungan internal:

- 1) Sumber daya manusia: merupakan langkah-langkah mengenai

manajemen SDM, keterampilan dan motivasi kerja, dan produktivitas..

¹⁸ Achmadfarismuharam.blogspot.com/2012/11/pengembangan-usaha.html, diakses pada tanggal 21 Februari 2018 pukul 20:00

¹⁹ Nathasia Sally D. – Ratih Indriyani “Analisa Pengembangan Usaha Pada UD.Budi Veneer (Studi:Aspek Pemasaran)” Agora Vol. 3, No.1, (2015), (<https://media.neliti.com>, diakses pada tanggal 20 Februari 2018 pukul 11:50

- 2) Keuangan: terkait dengan keputusan investasi dan keputusan pembiayaan.
- 3) Produk dan operasi: yaitu proses, kapasitas, persediaan, angkatan kerja, dan kualitas produk.
- 4) Pemasaran: merupakan proses memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk.

b. Analisa lingkungan eksternal:

Dalam lingkungan eksternal perusahaan, terdapat beberapa kekuatan yang dapat mempengaruhi perusahaan yaitu: ancaman pendatang baru, faktor penghambat pendatang baru antara lain: skala ekonomis dan diferensiasi produk.

6. Pengertian Usaha Mikro

Berdasarkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) disebutkan pengertian usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria diantaranya:²⁰

- a. kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000.

Pengertian usaha mikro menurut beberapa ahli:²¹

Menurut Abdul Kadir Muhammad usaha mikro adalah tempat terjadinya perubahan mengacu pada badan hukum dan perbuatan badan usaha dalam menjalankan usahanya. Beliau juga mengatakan bahwa perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi.

²⁰ Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)* pasal 1.

²¹ <http://pengayaan.com/pengertian-usaha-mikro-menurut-para-ahli/> diakses pada 21 Februari 2018.

Menurut M. Tohar usaha mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana yang di atur dalam undang-undang.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha mikro dapat memberi dampak positif bagi daerah tempat usaha tersebut berkembang, ini menandakan bahwa usaha mikro memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian rakyat.

7. Kriteria Usaha Mikro

Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 pasal 6 tentang UMKM kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:²²

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima Puluh juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga Ratus Juta Rupiah).

C. Penelitian Relevan

Sebelum penulis melakukan suatu penelitian terkait pengaruh pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari, telah diadakan pengamatan oleh penulis, maka penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah :

1. Skripsi Ahmad Nafi dengan judul “Peranan Bank Syariah Terhadap Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Hulu Tengah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Barabai). Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dalam bidang perbankan syariah yang mengkaji secara dalam sampai mana peran Bank Syariah Mandiri KCP (Kantor Cabang Pembantu) Barabai

²² Undang-undang No. 20 Tahun 2008 pasal 6

terhadap usaha kecil menengah serta usaha apa saja yang telah dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Barabai terhadap usaha kecil menengah khususnya di Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

Penelitian ini menghasilkan pertama, pemahaman masyarakat tentang ekonomi Islam pada umumnya serta perbedaan mekanisme Bank Syariah dan Konvensional dalam membantu para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kedua, usaha yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP (Kantor Cabang Pembantu) Barabai diantaranya adalah memberikan presentasi serta pengetahuan kepada para pelaku usaha kecil menengah tentang cara berwirausaha, memberikan modal limit Rp.100.000.000,00, syarat yang mudah, angsuran yang tidak membebankan para pelaku usaha kecil menengah, keterbukaan terhadap berbagai pihak yang ingin berbisnis serta memberikan saran dan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha kecil menengah.²³

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objek, subjek, dan lokasi penelitian, serta peneliti disini menekankan pada peran bank syariah sedangkan penulis menekankan pada pengaruh pemberian pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha. Persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama meneliti tentang UMKM, tetapi penulis lebih memfokuskan kepada pembiayaan usaha mikro.

2. Skripsi Jum'atul Alia dengan judul "Peranan PT Bank Syariah BRI Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Masyarakat Kota

²³ Ahmad Nafi, "Peranan Bank Syariah Terhadap Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Hulu Tengah (Studi: PT. Bank Syariah Mandiri KCP Barabai)" (Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari, Banjarmasin, 2014).

Banjarmasin”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dalam bidang ekonomi perbankan.

Penelitian ini menghasilkan: Pertama, Peranan BRI Syariah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat dikota Banjarmasin memberikan ketahanan dari sistem perekonomian yang telah ada pada saat ini dengan adanya bantuan dari BRI Syariah, masyarakat mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman yang dapat digunakan untuk meningkatkan usaha yang dijalankan. Kedua, usaha yang dilakukan BRI Syariah dalam meningkatkan usaha mikro di kota Banjarmasin cukup banyak, diantaranya adalah memberikan modal dengan limit paling banyak Rp 50.000.000,00, pembuatan iklan, keterbukaan terhadap pihak yang ingin berbisnis dan memberi saran yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat serta bekerja sama dengan BMT untuk memperluas jangkauan. Ketiga, faktor pendukung dari BRI Syariah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat diantaranya lokasi yang mudah dijangkau, sistem yang diterapkan di BRI Syariah seperti produk, prosedur, sistem akuntansi, serta supervisi dirancang sedemikian rupa sehingga menjadi sangat sederhana, efisien, dan efektif, serta para pegawai ditraining terlebih dahulu sebelum melaksanakan tugas mereka masing-masing. Dan kendalanya adalah keterbatasan SDM yang memahami produk dan sistem syariah, adanya agunan yang diberlakukan oleh undang-undang perbankan, kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi*.²⁴

²⁴ Jum'atul Alia, “Peranan PT Bank Syariah BRI Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Masyarakat Kota Banjarmasin” (Skripsi Fakultas Syariah UIN Antasari, Banjarmasin, 2009)

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada subjek yang diteliti. Pada penelitian yang dilakukan penulis diatas menekankan pada peran banknya sedangkan penulis menekankan pada pengaruh pemberian pembiayaan terhadap pengembangan usaha atau usaha mikro selaku nasabah Bank Syariah Mandiri. Persamaan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama meneliti usaha mikro.

3. Skripsi Husna Olfia dengan judul “Pembiayaan Warung Mikro Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat Kecil Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Martapura”. Penelitian ini merupakan penelitian (*field research*) dalam bidang perbankan. Penelitian ini menghasilkan: Pertama, Prosedur yang diterapkan bank syariah mandiri pada produk pembiayaan Warung Mikro sama dengan produk pembiayaan lainnya di berbagai bank syariah lain. Sistem kehati-hatian sangat diperketat untuk menjaga terjadinya masalah pada nasabah (*wan prestasi*). Prosedur serta tahapan-tahapan yang mudah dirancang sedemikian rupa sehingga menjadi sangat sederhana untuk dimengerti masyarakat kecil. Kedua,peranan produk pembiayaan Warung Mikro terhadap usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Martapura. Dengan adanya produk pembiayaan warung mikro dapat mempermudah usaha mikro mendapatkan modal dan meningkatkan usahnya yang sudah berjalan.²⁵

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada subjek dan tempat penelitian. Penelitian yang dilakukan penulis diatas lebih kepada peran pembiayaan warung mikro terhadap usaha mikro, sedang penulis menekankan

²⁵ Husna Olfia, “Pembiayaan Warung Mikro Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat Kecil Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Martapura”, (Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Antasari, Banjarmasin 2016)

bagaimana pengaruh pembiayaan terhadap pengembangan usaha nasabah. Sedangkan persamaan dengan penulis lakukan adalah tempat penelitian yaitu sama-sama meneliti pada Bank Syariah Mandiri dan meneliti tentang pembiayaan mikro.

4. Skripsi Muhammad Rizqie Aris, dengan judul “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah di BPRS Buana Mitra Perwira”. Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian asosiatif yang menggunakan teknis analisis kuantitatif (statistik). Analisis menggunakan analisis kuantitatif yang menggunakan regresi linier sederhana dan uji f. Hasil dari penelitian bahwa peningkatan usaha mengalami peningkatan dengan signifikan berdasarkan beberapa indikator yaitu perubahan modal, peningkatan volume produksi, peningkatan pendapatan dan kesesuaian penyaluran modal kerja terhadap sektor usaha nasabah. Hasil pengujian hipotesis menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap peningkatan usaha. Hal ini disebabkan jika pembiayaan modal kerja naik maka peningkatan usaha pun meningkat, demikian pula sebaliknya jika pembiayaan modal kerja mengalami penurunan maka peningkatan usaha juga mengalami penurunan.²⁶

Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada tempat penelitian. Sedangkan persamaan dengan penelitian penulis meneliti pembiayaan modal kerja yang mana di Bank Syariah Mandiri disebut dengan pembiayaan mikro.

²⁶ Muhammad Rizqie Aris, “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah di BPRS Buana Mitra Perwira”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, 2016)

5. Skripsi Eka Aprilia, dengan judul “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2015-2016”, penelitian ini merupakan penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan analisis kuantitatif yang menggunakan regresi linier sederhana. Hasil dari penelitian perkembangan UMKM pada pembiayaan mikro 75 iB mengalami pengaruh positif. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa perkembangan UMKM akan bernilai positif. Artinya satu satuan skor perkembangan UMKM akan dipengaruhi oleh pembiayaan mikro 75 iB dan pada hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan mikro 75 iB memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM.²⁷

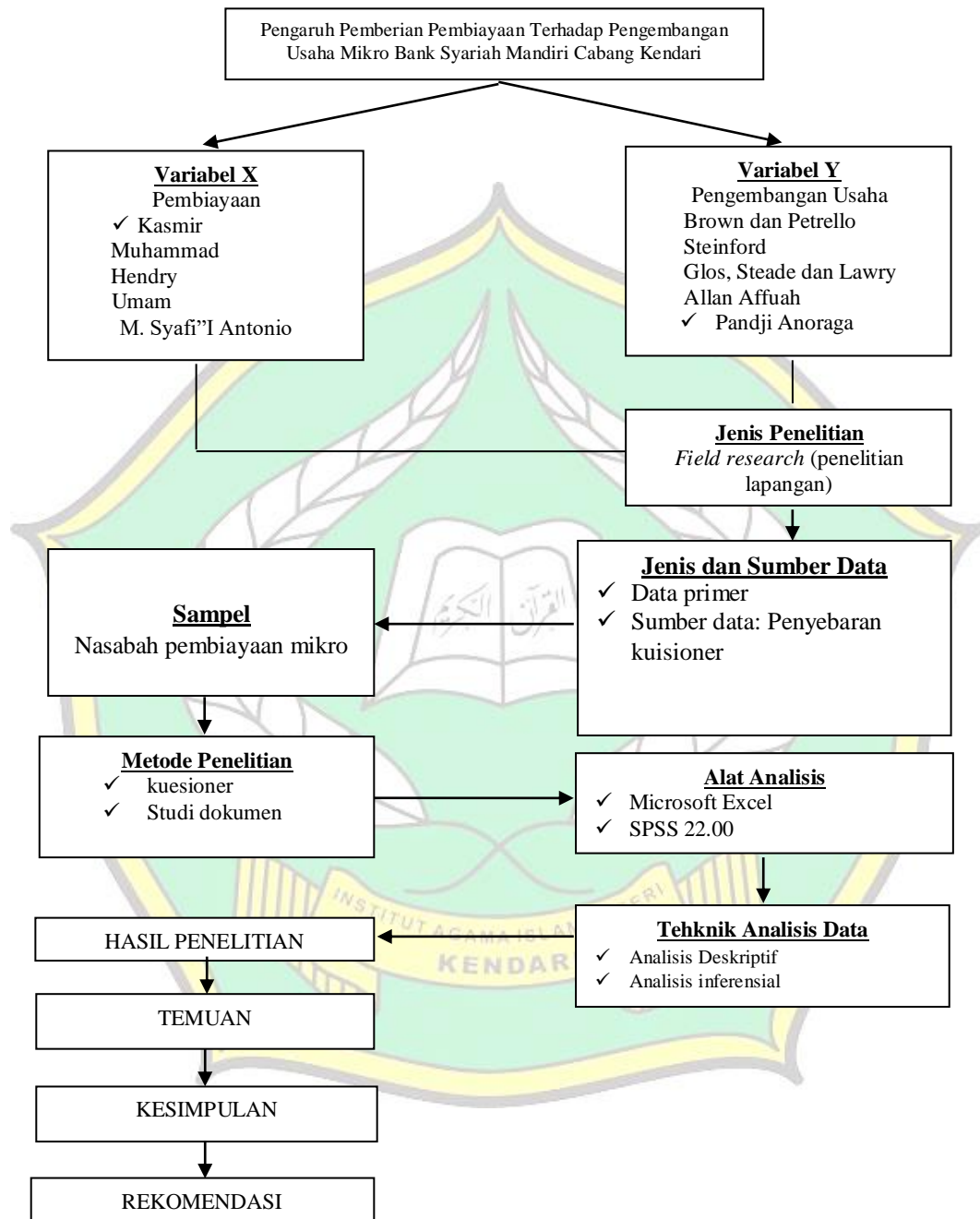
Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada subjek dan tempat penelitian. Penelitian yang dilakukan penulis di atas lebih kepada perkembangan usaha UMKM, sedangkan penulis menekankan bagaimana pengaruh pembiayaan terhadap pengembangan usaha nasabah mikro. Sedangkan persamaan dengan penulis lakukan adalah metode penelitian yang merupakan penelitian lapangan dan analisis yang digunakan adalah regresi linear sederhana.

D. Kerangka Pikir

Sejalan dengan tujuan penelitian dan kajian teori yang sudah dibahas, selanjutnya akan diuraikan kerangka berfikir mengenai pengaruh pembiayaan

²⁷ Eka Aprilia, “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2015-2016”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung 2017).

terhadap pengembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari. Maka dapat disusun kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Mikro

E. Hipotesis Penelitian

Menurut V. Wiratna Sujarweni hipotesis sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pikir yang telah dibuat.²⁸

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀ = pembiayaan mikro tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari.

H₁ = pembiayaan mikro berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari.



²⁸ V. Wiratma Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h.68