

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori

1. Pengembangan Usaha Mikro

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas.¹ 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.

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan suatu proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.²

Dalam melakukan pengembangan usaha konsep islam harus dilakukan dengan sungguh-sungguh, bekerja sesuai dengan norma-norma

¹ Anoraga Pandji, *Manajemen bisnis. Cetakan keempat* (Jakarta: Reineka Cipta, 2007), h. 66

² Kartika Putri, dkk, *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha* (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur), *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Dipenorogo Semarang*, 2014, h. 4

ekonomi islam dan tidak melanggar segala sesuatu yang telah ditetapkan Allah SWT.

Dalam hadits Al-Baihaqy, Rasulullah SAW. Bersabda sebagai berikut :

عَنْ عَاصِمِ بْنِ عُبَيْدٍ اللَّهِ عَنْ سَالِمٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُؤْمِنَ الْمُحْتَزِفَ (أَخْرَجَهُ الْبَيْهَقِيُّ)

“Dari ‘Ashim Ibn ‘Ubaidilah dari Salim dari ayahnya, ia berkata bahwa Rasulullah SAW. Bersabda : “Sesungguhnya Allah menyukai orang mukmin yang berkarya.” (H.R. Al-Baihaqy)

Berdasarkan hadits diatas dapat disebutkan bahwa berwirausaha merupakan kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha atau bisnis. Seseorang yang berwirausaha mempunyai jiwa untuk berkarya dan kemampuan menciptakan kreativitas dan inovasi. Allah memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja keras dalam menjalankan kehidupan karena merupakan ibadah dan mendapatkan pahala apabila dilakukan dengan ikhlas sesuai dengan tuntutan dan tidak bertentangan dengan ketentuan syari’ah. Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah shalat. Semua yang kita lakukan dalam berwirausaha akan dipertanggungjawabkan dalam pengadilan Allah dan lalu diberitakannya sanksi dan ganjaran atas apa yang telah kamu kerjakan selama hidup di dunia.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha *starting*, membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *finachising*. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam mempertahankan bisnis agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dan lain-lain.³

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

b. Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut undang-undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah bahwa pemberdayaan UMKM perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan

³ Ari Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Usaha, Kualitas Produk, Keberhasilan Usaha, Dan Analisis SWOT*, (UNIKOM) 2017, h. 15

peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan.⁴

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang dan perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. UMKM juga merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia, dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa keberadaan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian di Indonesia, terutama bagi daerah terpencil untuk menjalankan usahanya agar berkembang. Pada saat ini UMKM sangat menunjang kehidupan masyarakat, karena banyak orang memilih mendirikan usaha sendiri daripada menjadi karyawan, karena dapat mengatasi pengangguran dan dapat meningkatkan pendapatan.

c. Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Pandji Anoraga, ada beberapa tahapan pengembangan usaha antara lain :⁵

a. Tahap I : Identifikasi Peluang

Perlu mengidentifikasi peluang dengan didukung data dan informasi.

Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti :

⁴ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, 2016, h. 13

⁵ Anoraga Pandji, *Manajemen bisnis. Cetakan keempat* (Jakarta: Reineka Cipta, 2007), h. 90

1. Rencana perusahaan
2. Saran dan usul manajemen kecil
3. Program dan pemerintah
4. Hasil berbagai riset peluang usaha
5. Kadin atau asosiasi usaha sejenis

b. Tahap II : Merumuskan Alternatif Usaha

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

c. Tahap III : Seleksi Alternatif

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

1. Ketersediaan pasar
2. Resiko kegagalan
3. Harga

d. Tahap IV : Pelaksanaan Alternatif Terpilih

Setelah penentuan alternatif maka tahap selanjutnya pelaksanaan usaha yang terpilih.

e. Tahap V : Evaluasi

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

d. Indikator Pengembangan Usaha Mikro

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah :⁶

1. Produksi dan Pengolahan

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

2. Pemasaran

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

⁶ Noviyanti Supardi, *Pengaruh Pembiayaan terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Studi: Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari)* IAIN Kendari 2018, h. 14-15

memberikan dukungan promosi, jaringan pemasaran, distribusi, dan menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

3. 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, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

4. Desain dan Teknologi

Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan usaha mikro dibidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerja sama dan alih teknologi, memberikan insentif kepada usaha mikro yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, dan mendorong usaha mikro untuk memperoleh sertifikat kelayakan intelektual.

2. Pembiayaan Mikro

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Pembiayaan dalam arti

sempit, pembiayaan dipakai untuk pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.⁷

Pembiayaan merupakan suatu sistem penyaluran dana bank atau lembaga keuangan syariah kepada nasabah, setiap lembaga keuangan perbankan syariah harus melakukan rutinitas penyaluran dana ke nasabah guna untuk memenuhi kebutuhan pihak lembaga keuangan sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai pengguna dana yang akhirnya dapat menguntungkan pihak lembaga nasabah.⁸

Menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah No. 06/per/M.KUKM/I/2007 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerimaan pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.⁹

Definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana yang diberikan oleh suatu lembaga untuk mendukung investasi yang direncanakan berdasarkan persetujuan dan

⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005), Edisi I, h. 304

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2000), h.71

⁹ www.depkop.go.id diakses pada tanggal 07 Februari 2017 pukul 17:12

kesempatan antara kedua belah pihak dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

b. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa pendanaan yang diberikan oleh bank kepada peminjam dana yang bekerja sebagai wiraswasta pemilik usaha atau pengusaha guna dana yang diberikan, digunakan untuk modal usaha atau modal kerja dan investasi yang terkait dengan usaha.¹⁰ Pembiayaan mikro ditunjukkan untuk wiraswasta berskala kecil sehingga usahanya dapat berkembang dengan baik.

c. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan diberikan berdasarkan beberapa aspek, sehingga bank percaya bahwa nasabah mampu membayar dana yang telah diberikan. Unsur-unsur pembiayaan antara lain sebagai berikut :¹¹

a. Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra Usaha/Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh Bank Syariah.

¹⁰ R Wulansari, *Sistem Akuntansi Pembiayaan Mikro pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Yogyakarta*, 2018, h. 12

¹¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada media Group, 2011), h. 107-108

c. Kepercayaan

Bank Syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana Bank Syariah sesuai dengan jangka tertentu yang diperjanjikan. Bank Syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha dengan memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah atau mitra usaha.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh Bank Syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan risiko kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh Bank Syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah adalah jangka waktu yang diperlukan dalam

melakukan pembayaran kembali antara satu hingga tiga tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali yang lebih dari tiga tahun.

g. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank syariah dan nasabah.

d. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis Pembiayaan menurut sifat dan penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga yaitu :¹²

1. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi, seperti untuk peningkatan usaha. Baik usaha produksi, investasi, maupun perdagangan. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu :

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan, seperti peningkatan produksi. Baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi), maupun secara kualitatif (peningkatan mutu atau kualitas hasil produksi). Selanjutnya untuk keperluan perdagangan ataupun peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah : Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cetakan I h. 160-161

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) ataupun fasilitas-fasilitas yang erat dengan kaitannya dengan itu.

2. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi, seperti untuk peningkatan usaha. Baik usaha produksi, investasi, maupun perdagangan. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu :

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan, seperti peningkatan produksi. Baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi), maupun secara kualitatif (peningkatan mutu atau kualitas hasil produksi). Selanjutnya untuk keperluan perdagangan ataupun peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) ataupun fasilitas-fasilitas yang erat dengan kaitannya dengan itu.

3. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang dan jasa untuk keperluan pribadi dan tidak untuk digunakan keperluan usaha.

e. Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah*

Pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ini tergolong pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan modal kerja atau investasi untuk memenuhi kebutuhan produksi dan peningkatan usaha. Pengertian pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai penghasilan dibawah rata-rata.¹³

Kata *al-murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi ulama adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli dengan antara bank dan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan

¹³ Wina Saparingga, Neneng Nurhasanah, Nunung Nurhayati *Analisis Perbandingan Tiingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi: Kasus di BRI Syariah KCP Kopo Bandung)*, Bandung: UNISBA, 2015, h. 26

sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati antara bank syariah dan nasabah.¹⁴

Murabahah merupakan akad jual beli suatu barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati, dimana penjual memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah seberapa perlu biaya yang diperlukan.¹⁵

Dalam akad *murabahah*, para ulama berpendapat bahwa dasar hukum akad *murabahah* ini sama seperti dalam dasar hukum jual beli pada umumnya terdapat dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^{١٦}

Artinya : “.... dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan *riba*.” (Q.S Al-Baqarah (2) : 275)

Ayat diatas menjelaskan bahwa jual-beli *murabahah* diperbolehkan dengan syarat tidak mengandung konsep *riba* dalam setiap transaksi. Setelah terjadi kesepakatan pembiayaan atas suatu barang maka bank harus terlebih dahulu membeli barang pesanan, kemudian harga barang dijual ditambah dengan margin keuntungan sesuai yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

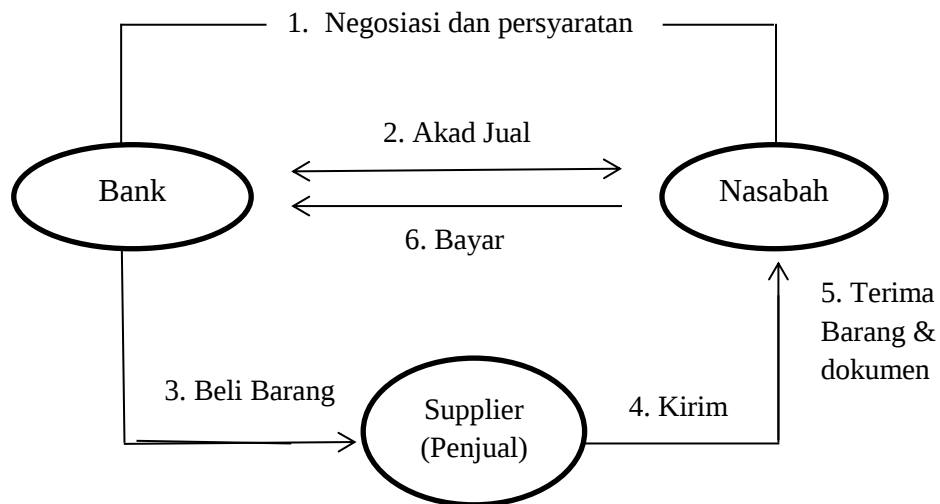
¹⁴ Asycarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 81-82

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Keuangan Syari'ah (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 271

f. Skema *Murabahah*

Gambar 2.1

Skema Proses *Murabahah*



Sumber : Roifatus Syauqoti, 2017

Keterangan :

1. Untuk membeli barang yang dibutuhkan, maka nasabah mengajukan permohonan kepada bank.
2. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli yang telah disepakati oleh nasabah terhadap barang yang diminta.
3. Bank membeli barang dan *supplier* penjual sesuai dengan kriteria yang telah diminta oleh nasabah.
4. *Supplier* mengirimkan atau menyerahkan barang sesuai dengan kriteria yang telah disepakati nasabah.
5. Nasabah menerima barang dan dokumen.
6. Setelah mengetahui ketentuan-ketentuan akad yang ada di dalam pembiayaan *murabahah* nasabah membayar kewajiban kepada

pihak bank secara angsuran perbulan atau sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

g. Indikator Pembiayaan Mikro

Adapun Indikator dari pembiayaan mikro yang meliputi sebagai berikut :¹⁶

1. *Character* (karakter)

Keadaan watak atau sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank dan mengetahui sampai sejauh mana kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan bank.

2. *Capacity* (kemampuan mengembalikan hutang)

Melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengola usahanya serta kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3. *Capital* (modal)

Jumlah modal dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah, semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

¹⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 348-352

4. *Collateral* (jaminan)

Barang yang diserahkan nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya.

5. *Condition* (situasi dan kondisi)

Situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah.

3. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya : harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan.¹⁷

Menurut Bambang Riayanto modal usaha adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal.¹⁸

¹⁷ Kartika Putri, dkk, *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha* (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur), Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Dipenorogo Semarang, 2014 h. 4

¹⁸ Danang Faizal Furqon, *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Suwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen*, UIN Yogyakarta, 2017 h. 30

Modal menurut Sugiarto adalah segala nilai sesuatu aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dan yang digunakan, untuk menghasilkan pendapatan atau laba. Modal terbagi menjadi dua bagian diantaranya :¹⁹

1. Modal Internal

Segala sesuatu yang ditanamkan oleh perusahaan dimana untuk menghasilkan suatu pendapatan yang persennanya berdasarkan ketentuan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

2. Modal Eksternal

Segala sesuatu modal yang dimiliki perusahaan dan besarnya modal eksternal juga ditentukan oleh perusahaan.

Maka, dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah faktor usaha yang harus diperlukan sebelum melakukan kegiatan usaha. Modal usaha yaitu besar kecilnya modal akan berpengaruh terhadap pengembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. Jumlah modal dana atau modal sendiri harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha untuk meminjam modal usaha di perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah. Biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100% artinya setiap calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau dari modal sendiri, karena semakin besar modal sendiri dalam usaha, tentunya semakin tinggi tingkat kepercayaan bank akan lebih merasa yakin memberikan pembiayaan.

¹⁹ Novi Wahyuningsih, *Pengaruh Pendamping dan Modal Usaha terhadap Perkembangan Usaha Anggota Misykat Laz-Daruut Tauhid Peduli Kota Semarang*, UIN Walisonggo Semarang 2019, h. 20-21

b. Macam-macam Modal

Menurut Endang Purwanti secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga bagian yaitu :²⁰

1. Modal Investasi

Modal investasi adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan dan dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang. Namun modal investasi akan menyusut dari tahun ketahun bahkan bisa dari bulan ke bulan.

2. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal usaha yang diharuskan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.

3. Modal Operasional

Modal operasional adalah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan lainnya.

Modal dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis atau usaha, modal usaha dapat dibedakan menjadi tiga macam yaitu :²¹

²⁰ Novi Wahyuningsih, *Pengaruh Pendampingan Dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Anggota Misykat Laz Daruut Tauhid Peduli Kota Semarang*, UIN Walisonggo Semarang, 2019), h. 21-22

²¹ Wina Saparingga, Neneng Nurhasanah, Nunung Nurhayati *Analisis Perbandingan Tiingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan*

1. Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah dan lain sebagainya.

2. Modal Asing (pinjaman)

Modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasannya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan dari pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian atau lembaga pembiayaan.

3. Modal Patungan

Selain modal sendiri dan pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

c. Indikator Modal Usaha

Menurut Endang Purwanti, Indikator modal usaha adalah sebagai berikut :²²

1. Struktur Permodalan : Modal Sendiri dan Modal Pinjaman

Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang

Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi: Kasus di BRI Syariah KCP Kopo Bandung), Bandung: UNISBA, 2015, h. 38

²² Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Among Makarti, Vol.5 No.9, Juli 2012, h.21

tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu, modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya. Sedangkan modal pinjaman atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan pinjaman yang pada saatnya harus dibayar kembali.

2. Pemanfaatan Modal Tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya, harus dilakukan dengan baik. Gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu untuk mengembangkan usaha. Kebanyakan pembisnis gagal dalam mengelola pinjaman, karena memberikan porsi yang lebih banyak pada belanja konsumtif daripada produktif.

3. Hambatan dalam Mengakses Modal Eksternal

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatkan pinjaman perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan jaminan serta lamanya berbisnis, serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

4. Keadaan Usaha Setelah Menambahkan Modal

Tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang. Tentunya yang diharapkan

setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan suatu sumber yang dijadikan acuan dalam melakukan penelitian. Penelitian terdahulu yang digunakan berasal dari skripsi dan jurnal dengan melihat hasil penelitiannya dan akan dibandingkan dengan penelitian selanjutnya dengan menganalisa berdasarkan keadaan dan waktu berbeda, adapun review studi terdahulu akan dijadikan pada tabel dibawah ini, sebagai berikut :

Tabel 2.2

Penelitian Terdahulu

No	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Hasil	Perbandingan
1.	Muhammad Andi Prayogi, Lukman Hakim Siregar (2017)	Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ²³	Variabel pembiayaan mikro berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan UMKM	Persamaan : Terdapat Persamaan pada Variabel X_1 yaitu Pembiayaan Mikro Perbedaan : Terdapat Perbedaan pada Variabel X_2 yaitu Modal Usaha
2.	Abdurahman Kasdi (2015)	Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan	Peran warung mikro BSM Kudus memiliki pengaruh	Persamaan : Terdapat Persamaan Pada Objek Penelitian Perbedaan :

²³ Muhammad Andi Prayogi, Lukman Hakim Siregar, *Pengaruh Mikro Syariah Terhadap Perkembangan UMKM*. Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan Vol. 17 No. 2, 2017 h. 121

		UMKM di Kudus ²⁴	positif signifikan bagi pelaku UMKM	Tidak Terdapat Variabel X ₂ yaitu Modal Usaha
3.	Uswatun (2010)	Pengaruh Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada BNI Syariah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil ²⁵	Pada variabel pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap perkembangan usaha kecil	Persamaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perkembangan usaha kecil Perbedaan : Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pembiayaan yang diteliti adalah pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i>
4.	Kartika Putri, Ari Pradhanawarti, dan Bulan Prabawani (2014)	Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran <i>Business Development Service</i> Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentra Industri Kerupuk Desa KedungRejo Sidoarjo Jawa Timur) ²⁶	Terdapat pengaruh Modal Usaha terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap pengembangan usaha	Persamaan : Terdapat variabel yang sama yaitu Modal Usaha (X ₂) Perbedaan : Terdapat variabel yang berbeda X ₁ yaitu pembiayaan mikro

²⁴ Abdurahman Kasdi, Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan UMKM di Kudus, Jurnal Ekonomi Syaria'h, STAIN Kudus, 2015 h.281

²⁵ Uswatun, *Pengaruh Pembiayaan Qardhul Hasan Pada BNI Syariah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil*, 2010 h. 7

²⁶ Kartika Putri, Ari Pradhanawarti, dan Bulan Prabawani, *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*, Jurnal Ilmu Administrasi, 2014 h. 7

5.	Arifin Utha dan Hj. Ninik Endang Purwanti (2012)	Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga ²⁷	Modal Usaha memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap perkembangan UMKM di Salatiga	Persamaan : Terdapat persamaan pada variabel X adalah Modal Usaha Perbedaan : Pada penelitian sekarang tidak terdapat variabel X yaitu karakteristik wirausaha dan strategi
6.	Setiani Kurnianingsih (2015)	Pengaruh Bantuan Modal, Pelatihan, Bantuan Pemasaran, dan Pendampingan Usaha Terhadap Pengembangan UMKM Di Kecamatan Warungasem (Studi Kasus pada Program Pemberdayaan UMKM Disperindangkop Kabupaten Batang) ²⁸	Bantuan modal tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan variabel lainnya berpengaruh secara signifikan	Persamaan : Bantuan modal memiliki persamaan yang sama Perbedaan : Pada penelitian terdahulu memiliki perbedaan pada variabel Y yaitu objek yang dipakai lebih spesifik

Sumber : Dikumpulkan dari berbagai sumber, 2020

²⁷ Arifin Utha dan Hj. Ninik Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Among Makarti, Vol.5 No.9, Juli 2012 h. 13

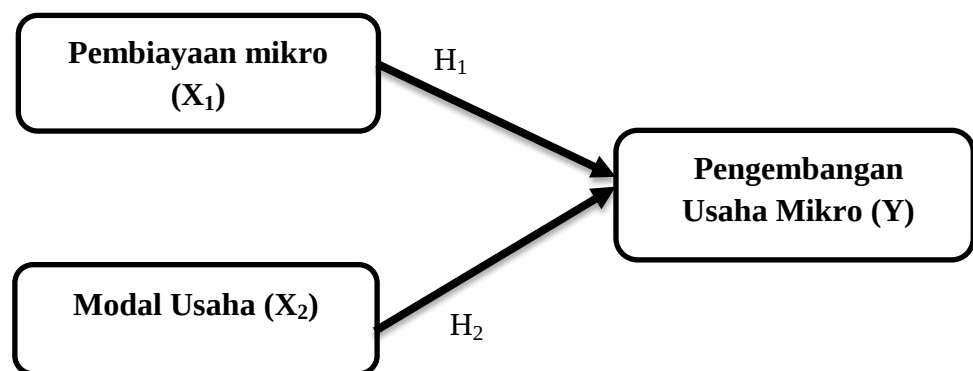
²⁸ Setiani Kurnianingsih, *Pengaruh Bantuan Modal, Pelatihan, Bantuan Pemasaran, dan Pendampingan Usaha Terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Warungasem (Studi Kasus Program Pemberdayaan UMKM Kabupaten Batang)*, IAIN Pekalongan, 2015 h. 9

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antara pembiayaan mikro dan modal usaha terhadap pengembangan usaha mikro yang dapat digambarkan melalui gambar sebagai berikut :

Gambar 2.3

Kerangka Pemikiran Teoritik



Sumber : Diolah Oleh Peneliti, 2020

Dari gambar 2.3 diatas dapat dijelaskan bahwa variabel independen yaitu pembiayaan mikro (X₁) dan modal usaha (X₂) terhadap variabel dependen yaitu pengembangan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Radial Palembang.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada

fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.²⁹ Berdasarkan teori dari penelitian dapat ditarik hipotesis penelitian yang telah dirumuskan, yaitu sebagai berikut :

1. Pengaruh pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha mikro

Adanya pembiayaan mikro sebagai suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa pendanaan yang diberikan oleh bank kepada peminjam dana yang bekerja sebagai wiraswasta berskala kecil seperti UMKM, dana yang diberikan untuk digunakan menambah modal usaha sehingga usahanya dapat berkembang dengan baik. Penyediaan dana yang diberikan oleh suatu bank syariah untuk mendukung investasi yang direncanakan oleh kedua belah pihak berdasarkan kesepakatan dan persetujuan bersama dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Andi Prayogi, Lukman Hakim Siregar (2017) bahwa variabel pembiayaan mikro berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Abdurahman Kasdi (2015) menyatakan bahwa pembiayaan mikro memiliki pengaruh positif signifikan terhadap pengembangan usaha mikro. Dengan demikian hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut :

H₁ : Pembiayaan Mikro berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengembangan Usaha Mikro.

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 64

2. Pengaruh modal usaha terhadap pengembangan usaha mikro

Modal usaha merupakan hal yang paling utama dalam menjalankan suatu usaha. Besar kecilnya modal usaha akan berpengaruh terhadap pengembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. Jumlah modal dana atau modal sendiri harus dimiliki oleh setiap pemilik usaha untuk meminjam modal usaha di perbankan syariah. Menurut hasil Penelitian yang dilakukan oleh Kartika Putri, Ari Pradhanawarti, dan Bulan Prabawani (2014) bahwa variabel modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha mikro. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Arifin Utha dan Hj. Ninik Endang Purwanti (2012) menyatakan bahwa modal usaha atau bantuan modal dan diperlukannya modal sendiri sangat berpengaruh positif signifikan terhadap pengembangan usaha mikro. Dengan demikian hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut :

H₂ : Modal Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengembangan Usaha Mikro.

3. Pengaruh Pembiayaan Mikro dan Modal Usaha terhadap Pengembangan Usaha Mikro

Pembiayaan mikro dan modal usaha yang berarti besar kecilnya modal usaha sendiri yang digunakan untuk usaha akan mempengaruhi besar kecilnya pinjaman pembiayaan mikro yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mikro. Adanya pemberian pinjaman pembiayaan serta modal usaha yang tinggi mampu meningkatkan pengembangan usaha

mikro, karena tingginya tingkat pinjaman pembiayaan yang ada akan mampu menambah modal kerja dari suatu usaha sehingga berpengaruh pada usahanya. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Alit Samara Putra, I Gusti Agung & I. A Nyoman Saskara (2013) dengan judul “modal usaha dan dampak program bantuan kredit usaha (KUR) terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)” dan sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ni Made Dwi Maharani Putri, I Made Jember (2016) dengan judul “pengaruh modal sendiri dan lokasi usaha terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) (modal pinjaman sebagai variabel intervening)”. Menyatakan bahwa hal ini menunjukkan dari kedua hasil penelitian tersebut pembiayaan mikro dan modal usaha berpengaruh secara bersama-sama terhadap pengembangan usaha mikro. Setiap pelaku usaha mikro yang didirikan memerlukan bantuan modal dari lembaga keuangan untuk mengembangkan usahanya. Dengan demikian hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut :

H₃ : Pembiayaan Mikro dan Modal Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengembangan Usaha Mikro.