

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Pengulangan penelitian pada subjek yang sama dihindari dengan menggunakan penelitian mempunyai relevansi, yaitu penelitian terdahulu yang telah dilakukan serta dipandang begitu penting maupun memiliki korelasi dengan judul serta topic yang dikaji. Adapun penelitian terdahulu yang sesuai dengan kajian penulis antara lain:

1. Alfieldah Amilah Ndraha 2022, Pengaruh Pembiayaan Paket Masa Depan

(PMD) Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Peningkatan Pendapatan Nasabah dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada BTPN Syariah MMS Medan Marelan), Pertumbuhan UMKM dipengaruhi secara positif oleh PMD, sedangkan variabel PMD yang meningkatkan pendapatan nasabah tidak berpengaruh secara signifikan. Besarnya dampak pada pembiayaan perkembangan UMKM adalah 61,1%, Persamaan, Keduanya sama-sama membahas pengaruh pembiayaan PMD. Perbedaan, Keduanya tidak mempunyai pengaruh secara prespektif islam.

2. . Ladi Misyelle Hanindyah 2020, Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan (Studi pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantor Cabang Banda Aceh), Pembiayaan PMD yang diberikan dapat meningkatkan pendapatan bagi para nasabahnya yang menjadi sumber pendapatan utama maupun pendapatan sampingan sehingga mereka merasa terbantu dengan adanya pembiayaan ini yang dapat meningkatkan

perekonomian keluarga serta dapat memenuhi kebutuhan hidup, Persamaan penelitian ini dengan peneliti sebelumnya sama-sama membahas pembiayaan program PMD. Perbedaan dengan peneliti ini dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini variabel (X) pengaruh sedangkan penelitian sebelumnya peran dan variabel (Y) Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan dan penelitian ini perkembangan usaha mikro masyarakat.

3. Tri Wahyuningsi 2019, Pengaruh Pembiayaan PMD Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Laba Nasabah Dalam Presepektif Ekonomi Islam Studi BTPN Syariah MMS Tanjung Karang Barat, Pembiayaan PMD berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel perkembangan usaha sedangkan pada variabel peningkatan laba nasabah pembiayaan PMD tidak berpengaruh signifikan. Adapun tingkat pembiayaan terhadap perkembangan usaha adalah sebesar 60,3% dan sisanya sebesar 39,7%, Persamaan: penelitian dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas pengaruh pembiayaan PMD. perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan peningkatan laba nasabah.
4. Rizkia 2018, Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank Umum Syariah, Berdasarkan hasil analisis statik deskriptif dan uji tanda Wilcoxon dapat dijelaskan bahwa pembiayaan yang di berikan oleh bank syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan variabel modal usaha. Dapat dilihat dari hasil uji hipotesis disemua variabel indicator didapatkan nilai $- p < 0,05$ yang mengatakan

bahwa Ha diterima. Persamaan penelitian sama- sama membahas perkembangan perkembangan usaha mikro. Perbedaan penelitian ini dengan peneliti sebelumnya adalah menggunakan metode analisis deskriptif sedangkan penelitian ini menggunakan analisis regresi.

5. Riris Asmorowati 2018, Evaluasi Program Paket Masa Depan (PMD) Dalam Pemberdayaan Masyarakat Perempuan Miskin Di Pedesaan (Studi Pada BTPN Syariah MMS Eromoko, pembiayaan paket masa depan (PMD) adalah salah satu produk penyaluran dana sebagai modal usaha mikro bagi perempuan miskin di pedesaan yang menggunakan akad wakalah wal murabahah dari PT. BTPN Syariah dilengkapi dengan kegiatan pendukung seperti tabungan, asuransi dan pembinaan, Persamaan penelitian dengan penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang program PMD. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Konsep Umum Pembiayaan Syariah

Menurut Anshori (2008) dalam (Ilyas, 2015) perbankan merupakan salah satu lembaga jasa dan pembangunan (agen of devolopment),. Hal ini dapat dilihat melalui tujuan utama dari perbankan, yaitu sebagai agen yang mengkoordinasikan dana simpanan dan mendistribusikan kembali bentuk pinjaman kredit atau pemberian dana. Oleh karena itu dengan adanya tujuan tersebut perbankan dapat dikenal sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*).

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan atau bagi hasil setelah suatu periode waktu tertentu. (Kasmir, 2018).

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu dengan memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). (Danupranata, 2013).

Pembiayaan merupakan salah satu produk perbankan syariah yang berupa penyaluran dana kepada nasabah (debitur) baik untuk keperluan produktif maupun konsumtif. Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Antonio, 2001: 168). Dalam (Turmudi, 2016).

2. Landasan Hukum Pembiayaan

a. Landasan hukum pembiayaan sebagaimana telah dijelaskan dalam firman Allah swt Q.S. An-Nisa (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۙ ٢٩

Artinya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah

kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b. Landasan Hukum Perundang-Undangan NKRI

Beberapa landasan hukum undang-undang yang mengatur tentang bank syariah antara lain:

- 1) Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan (sebelum revisi)
- 2) Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan (setelah revisi)
- 3) Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- 4) Peraturan Bank Indonesia
 - a) PBI No. 9/19/PBI/2007 berisi tentang pelaksanaan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa dari bank syariah.
 - b) PBI No. 6/24/PBI/2004 tentang bank umum yang menjalankan kegiatan usahanya atau tugasnya berdasarkan atas prinsip syariah. (Wahyuningsih, 2019).

3. Indikator Pembiayaan

Adapun Indikator Pembiayaan menurut (Kasmir, 2018) terdiri dari:

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberian dana bahwa dana yang diberikan (berupa uang barang atau jasa) akan benar-benar diterima 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 yang telah disepakati, 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 nasabah tanpa adanya unsur

e. Balas jasa berdasarkan prinsip syariah ditentukan dengan bagi hasil

Undang-Undang Perbankan Syariah (UUPS) No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa pendanaan merupakan usaha lembaga keuangan untuk menyediakan dana atau tagihan, dapat dilihat sebagai berikut:

- a) Kegiatan dalam bentuk mudharabah dan musyarakah yang dapat disebut juga sebagai bagi hasil.
- b) Kegiatan *ijarah muntahiyah bit tamlik* atau sewa menyewa .
- c) Kegiatan piutang murabahah, *ba'i salam* dan *istishna'* yaitu transaksi jual beli,
- d) Kegiatan piutang dan *qardh* yaitu bentuk dari transaksi
- e) pinjam meminjam.
- f) Kegiatan transaksi multi jasa atau sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah*, didasarkan dengan musyawarah dan kesepakatan antara lembaga keuangan dan para usahawan juga pihak yang memberikan kewajiban bagi pihak yang diberikan biaya dan difasilitasi pendanaan untuk memberikan kembali dana yang dimaksud setelah melalui jangka waktu yang ditentukan beserta imbalan *iajrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan dari pengertian yang telah disebutkan dapat diambil kesimpulan bahwa pendanaan merupakan kegiatan memberikan fasilitas berupa dana yang ditujukan untuk berbagai macam kegiatan seperti bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam meminjam, dan sewa-menyewa jasa berdasarkan dari musyawarah yang telah dilaksanakan.

4. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

1. Menurut sifat penggunaannya

a. Pembiayaan produktif

Pembiayaan yang ditujukan dalam memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas. Pembiayaan produktif atau pembiayaan komersial, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada

perorangan atau badan usaha yang dipergunakan untuk membiayai suatu kegiatan yang produktif. Pembiayaan ini dapat berupa pembiayaan modal kerja, secara umum yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Fasilitas PMK dapat diberikan kepada seluruh sektor/subsektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

b. Pembiayaan Konsumtif

Konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang dipergunakan untuk membiayai barang-barang konsumtif. Pembiayaan ini umumnya untuk perorangan seperti untuk pembelian rumah tinggal, pembelian mobil untuk keperluan pribadi, dan lainnya yang digunakan untuk kebutuhan pribadi. pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi.

2. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Jangka Waktu

- a. Pembiayaan Jangka Pendek, yaitu fasilitas pembiayaan dengan tenggang waktu pelunasan kepada bank tidak lebih dari 1 tahun.
- b. Pembiayaan Jangka Menengah, yaitu fasilitas pembiayaan dengan tenggang waktu pelunasan kepada bank lebih dari 1 tahun – 3 tahun.
- c. Pembiayaan Jangka Panjang, yaitu fasilitas pembiayaan dengan jangka waktu pembiayaan yang diberikan lebih dari 3 tahun.

3. Jenis pembiayaan dilihat dari keperluan nasabah, yang dijelaskan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan yang digunakan untuk menambah modal kerja suatu perusahaan.

- b. Pembiayaan Investasi, pembiayaan yang digunakan untuk pembelian barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan.(Suci et al., 2021)

5.Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang
Daya yang mengendap di bank (dana pihak ketiga) tidaklah diam, dan disalurkan untuk usaha yang bermanfaat, baik pengusaha maupun masyarakat.
- b. Meningkatkan daya guna barang
Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bahan meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
Pembiayaan yang disalurkan via rekening koran pengusaha menciptakan peredaran uang giral dan sebagainya.
- d. Meningkatkan kegairahan berusaha
Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitas, masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan modal.
- e. Stabilitas ekonomi
Untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.(Suci et al., 2021).

6. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi Bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilakukan perbankan syariah terkait *stakeholder* yaitu :

1. Pemilik

Pemilik mengantisipasi bahwa pendapatan atau uang yang disimpan di bank akan berasal dari sumber pendapatan di mana keuntungan diperoleh

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan akan memperoleh kesajahteraan dari bank yang dikelolannya.

3. Masyarakat

a. Pemilik dana

Masyarakat mengharapkan dari yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.

b. Debitur yang Bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbaru untuk pengadaan barang yang digunakannya (pembiayaan konsumtif).

c. Masyarakat pada umumnya/konsumen.

d. Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

4. Pemerintah

Pemerintah dibantu dalam mendanai pertumbuhan Negara sebagai konsekuensi dari saran keuangan, dan pajak penghasilan juga akan dikumpulkan (Mariama, 2019).

2.2.2 Teori Pengembangan Usaha Mikro

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Anoraga (2007:66) dalam (Giawa et al., 2021), Kegiatan pengembangan bisnis bekerja untuk memajukan sumber daya yang berbeda menjadi produk maupun layanan yang diinginkan pelanggan.

Pengembangan bisnis adalah kumpulan tindakan yang diambil untuk mengembangkan sumber daya yang berbeda menjadi suatu hal yang diinginkan pelanggan. Dalam upaya untuk membangun perusahaan, sebuah prosedur untuk menyusun studi tentang kemungkinan pengembangan

dengan menggunakan pengetahuan, teknologi, kekayaan intelektual, dan bimbingan dari sumber luar telah dikembangkan. (Putri et al., 2014:4).

2. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah:

a. Produksi dan Pengelolaan

Pembinaan pada sisi produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan kapabilitas tata kelola untuk usaha mikro, memudahkan mereka untuk memperoleh fasilitas yang ada, memproduksi dan mengolah bahan utama, sekunder, serta mengemas produk pada usaha mereka, mendukung penggunaan standarisasi untuk memproduksi serta mengolahnya.

b. Pemasaran

Marketing, penyebaran data pasar, peningkatan kapabilitas tata kelola serta teknik marketing, penyediaan fasilitas marketing seperti ekshibisi pasar, lembaga marketing, trading house, serta pemasaran untuk bisnis mikor, dorongan dalam mempromosikan sesuatu, jaringan marketing, serta penyalurannya, serta penyediaan konsultan yang berkualitas di bidang pemasaran.

c. Sumber Daya Manusia

Bagian SDM mampu dikembagkan dengan mendorong wirausaha, mengembangkan kapabilitas teknik serta manajemen, membangun dan maupun memperluas fasilitas edukasi serta training konselor, insipirasi maupun motivasi bisnis untuk memulai perusahaan yang baru.

d. Desain dan Teknologi

Desain dan Teknologi Pengembangan di bidang desain dan teknologi bertujuan untuk meningkatkan kemampuan di bidang desain dan teknologi serta pengendalian kualitas, mendorong kerjasama dan alih teknologi yang lebih besar,

meningkatkan kapasitas usaha mikro di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru, menawarkan insentif kepada usaha mikro yang mengembangkan teknologi dan melindungi lingkungan, dan mendorong usaha mikro untuk mendapatkan hak kekayaan intelektual (Supardi, 2018).

3. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha adalah sebagai berikut:

a. Faktor Peluang

Peluang secara sederhana dapat dikatakan sebagai kesempatan, dengan kata lain, peluang adalah suatu kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Di dalam dunia usaha, peluang sangatlah diperlukan untuk mendukung perkembangan usaha. Oleh karena itu, seorang wirausaha harus mampu membuat dan menemukan peluang yang tepat untuk usahanya.

b. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik insitusi maupun perusahaan. Sumber daya manusia juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan.

c. Faktor Laporan Keuangan

Laporan keuangan dan administrasi yang baik merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha. Melalui laporan keuangan, dan pencatatan administrasiwirausaha dapat menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan secara akurat dan sistematis.

d. Faktor Organisasi

Struktur organisasi sangat penting bagi pengusaha para karyawan karena dengan keberadaan struktur organisasi dapat mempertegas pembagian tugas dan lain sebagainya.

e. Faktor Perencanaan

Perencanaan dapat didefinisikan sebagai sebuah patokan untuk mempermudah dalam mencapai tujuan. Dengan kata lain, perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai dimasa yang akan datang.

f. Faktor Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha adalah mengurus dan mengatur kegiatan usaha yang dijalankan dengan segala bantuan aktivitas untuk mencapai suatu tujuan. Pengelolaan merupakan faktor yang penting untuk perkembangan usaha, tujuan dari pengelolaan adalah untuk menghasilkan produk yang baik.

g. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk usahanya, demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan usahanya serta mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan tergantung pada kemampuan dan keahlian dibidang pemasaran.

h. Faktor Bantuan Pemerintah

Pemerintah adalah salah satu sistem atau badan tertinggi dalam suatu negara. Dengan kata lain, pemerintah adalah sekelompok masyarakat yang diberi wewenang untuk memegang kekuasaan tertinggi dari suatu negara, hal ini yang membedakan pemerintah dengan para pelaku usaha. (Rahayu 2018:17)

4. Tahapan Pengembangan Usaha

Tahapan pengembangan usaha antara lain:

a. Identifikasi Peluang

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

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 proseptif. Untuk usaha yang proseptif pemilihannya antara lain dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

- 1) Ketersediaan Pasar
- 2) Resiko Pasar
- 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 pelaksanaan usaha selanjutnya. (Supardi, 2018:15).

5. Unsur-Unsur Pengembangan Usaha

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

Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):

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

Unsur yang berasal dari luar (pihak eksternal):

- 1) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
- 2) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.

3) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum di temui.

4). Cakupan Jajaran Produk. (Sridewi, 2020).

6. Analisis Pengembangan Usaha

Analisa-Analisa teradap lingkungan internal dan ekseternal pada suatu usahaberguna untuk mengetahui kekuatan atau kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga dapat diketahui hal-hal yang mempengaruhi dalam pengembangan suatu usaha. Anlisa terhadap lingkungan internal dan eksternal sebagai berikut:

a. Analisa lingkungan internal:

- 1) Sumber daya manusia: merupakan langkah-langkah mengenai manajemen SDM, keterampilan dan motivasi kerja, dan produktivitas.
- 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, pendefenisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk.

b. Analisa lingkungan

Ada sejumlah variabel yang berperan dalam dunia luar perusahaan, termasuk bahaya pesaing baru dan faktor-faktor seperti skala ekonomi dan perbedaan produk yang mencegah mereka memasuki pasar. (D & Indriyani, 2015).

7. 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.

- a. Kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

b. Memiliki pinjaman tahunan paling banyak 300.000.000.

Undang-undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 yang mengatur tentang UMKM menjadi landasan bagi pengertian UMKM yang berlaku umum. Peraturan ini menjadi landasan bagi pengertian UMKM, yaitu:

Usaha Mikro adalah perusahaan yang menguntungkan yang dikendalikan oleh orang atau organisasi bisnis kecil yang telah memenuhi persyaratan Usaha Mikro dan tunduk pada pembatasan hukum.

Usaha kecil yang memenuhi definisi usaha kecil adalah usaha ekonomi yang berdiri sendiri dan menguntungkan yang dijalankan oleh orang atau organisasi yang bukan merupakan anak perusahaan, bukan cabang perusahaan, atau bukan anak organisasi yang dimiliki, dikuasai, atau dikelola oleh perusahaan yang lebih besar.

Usaha menengah adalah usaha otonom dan menguntungkan yang dijalankan oleh seseorang atau perusahaan yang bukan merupakan afiliasi, anak perusahaan, atau dimiliki, dikelola, atau terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. (Maulida & Yunani, 2017).

8. kriteria Usaha Mikro

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

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak 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).

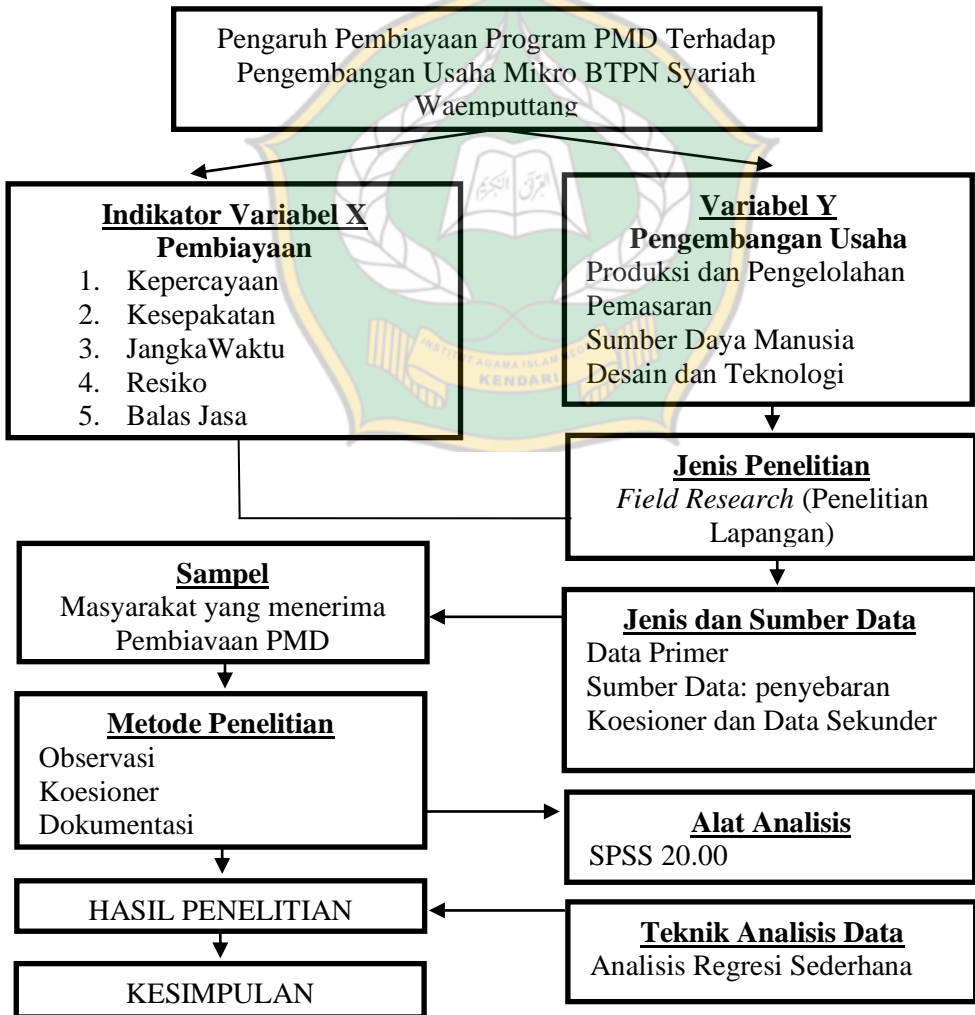
2.3. Kerangka Pikir

Kerangka teori diamati dengan menggunakan kerangka logis yang terdiri dari gagasan atau teori yang menjadi dasar bagi

studi matriks, plot, atau gambar langsung dengan ukuran yang diperlukan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh pembiayaan PMD BTPN Syariah terhadap pertumbuhan usaha mikro di Komunitas Waemputtang. Struktur penelitian disajikan di bawah ini.

Gambar 2.2 Kerangka Pikir



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir Pengaruh Program Pembiayaan PMD BTPN Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Desa Waemputtang.

Dengan mengikuti kerangka berpikir, untuk lebih jelasnya variabel penelitian yaitu pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) sebagai variabel bebas (X), pengembangan Usaha Mikro sebagai variabel terikat (Y). Maka penelitian ini akan dimulai dengan menganalisis pengaruh program pembiayaan paket masa depan BTPN Syariah terhadap pengembangan usaha mikro masyarakat Desa Waemputtang, Kecamatan Poleang Selatan, Kabupaten Bombana.

2.4. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah dugaan sementara atau jawaban sementara dan masih harus dibuktikan kebenarannya. Pemberian fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu. Tujuan utama pemberian pembiayaan yaitu mencari keuntungan. Membantu nasabah yang memerlukan dana, bank dana dan investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut. Maka pihak akan mengembangkan dan meningkatkan usaha dalam meningkatkan pendapatannya.

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Adapun model linear regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y = \alpha + \beta(X)$$

Keterangan

Y : variabel Pembiayaan PMD

X : variabel Pengembangan Usaha Mikro

α : Konstanta

β : Koefisien Dari Variabel Pengembangan Usaha Mikro

H_0 : Tidak terdapat pengaruh pemberian program pembiayaan PMD terhadap pengembangan usaha mikro

H₁ : Terdapat pengaruh pemberian program pembiayaan PMD terhadap pengembangan usaha mikro

