

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan utama ekonomi masyarakat dan merupakan basis ekonomi Indonesia. UMKM ini merupakan bagian terbesar dari seluruh pelaku unit usaha yang ada di Indonesia yaitu sebesar 99,9%, dimana UMKM ini mempunyai daya serap tenaga kerja hingga mencapai 97,3%. Selain itu, UMKM ini juga telah memberi kontribusi dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 53,6% dari total PDB Indonesia (Kerjasama Bank Indonesia Sibolga dengan Puslitbank Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2008: 1).

Dibalik besarnya populasi dan potensi yang dimiliki oleh UMKM, UMKM juga menghadapi berbagai permasalahan. Menurut salah satu hasil penelitian yang dilakukan oleh Bank Indonesia (BI) Yogyakarta yang bekerjasama dengan salah satu lembaga penelitian yang ada di Yogyakarta, masalah yang dihadapi oleh UMKM antara lain tidak tersedianya pasar yang cukup untuk menjual produk dari UMKM, belum tersedianya sumber daya manusia yang profesional untuk mengelola UMKM dengan baik, masih banyaknya UMKM yang kekurangan modal untuk menggerakkan usahanya, dan masih kurangnya bahan baku yang tersedia untuk diolah menjadi barang jadi oleh UMKM. Selain itu, menurut pihak BI sendiri, UMKM masih



2. Usaha Kecil, kriterianya antara lain:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

3. Usaha Menengah, kriterianya antara lain:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

(Nur Syamsi Nurlan, 2008: 76-77).

Untuk dapat mengetahui suatu unit UMKM itu mengalami perkembangan atau pertumbuhan, dapat dilihat dari:

1. Pertumbuhan produksi
2. Pertumbuhan penjualan
3. Pertumbuhan pendapatan
4. Pertumbuhan laba

juga dapat dijadikan sebagai alat ukur kesuksesan dari suatu bisnis (Harsono[ed.], 1998: 5).

2. Seperti kegiatan bisnis pada umumnya, UMKM dalam menjalankan operasinya juga perlu mengupayakan keuntungan atau laba yang memadai. Tingkat keuntungan suatu perusahaan merupakan cermin dari keberhasilan usaha sebuah perusahaan. Hal ini disebabkan semakin besar laba, maka perusahaan tersebut akan mampu untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, dan hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan yang bersangkutan mempunyai potensi yang lebih untuk berkembang (Josephine Wuri dan Yuliana Rini Hardanti, 2006: 148- 149).

Dari berbagai literatur, baik itu yang berasal dari penelitian-penelitian terdahulu ataupun dari literatur buku bacaan, dapat diketahui bahwa ada berbagai macam faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan laba suatu unit usaha. Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas dengan mengambil faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan laba unit usaha bersumber dari penelitian-penelitian terdahulu, khususnya pada penelitian A. Dedi Handrimurtjahyo, Y. Sri Susilo, dan Amiluhur Soeroso (2007) dengan pertimbangan variabel independen yang diambil adalah yang paling sesuai dengan judul skripsi penulis; yakni tingkat pendidikan pengusaha, besarnya unit usaha yang diukur dari besarnya omzet/ hasil penjualan (kotor) usaha per tahun, dan lamanya usaha (umur perusahaaan). Sedangkan variabel bebas lainnya yang dapat

mempengaruhi pertumbuhan laba UMKM, penulis lebih prioritaskan untuk dibahas secara kualitatif mengingat banyak hal yang harus dibahas.

Dalam menjalin hubungan kemitraan dengan para nasabahnya, baik itu nasabah penyimpan dana maupun nasabah pembiayaan, bank Syariah diharuskan menjalankan prinsip-prinsip umum muamalat dalam syari'ah Islam yang salah satunya adalah *ta'awun* (saling menguntungkan). Oleh karena itu, apabila suatu proyek atau usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah pembiayaan sedang mengalami keuntungan ataupun kerugian, maka semua pihak harus menanggung bersama; seperti halnya mengenai pembagian labanya (Gita Danupranata, 2008). Alasan inilah yang menyebabkan faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha nasabah pembiayaan sangat penting untuk diperhatikan oleh bank Syariah; mengingat agar semua pihak, baik itu nasabah penyimpan dana, nasabah pembiayaan, maupun bank Syariah itu sendiri, selalu mendapatkan keuntungan/ laba yang memuaskan dengan adanya keberhasilan atas proyek/ usaha tersebut. Selain itu, kesuksesan usaha nasabah pembiayaan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri mengingat akan kegiatannya dalam menggerakkan roda perekonomian (Ch. Heni Kurniawan dan A. Totok Budisantosa, 2009: 58).

PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta merupakan sebuah lembaga yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) ini didirikan pada tanggal 24 Februari 1993 dan baru mulai beroperasi pada tanggal 2 Februari 1994 (Sri Mularsih, 2010). Selama 16 (enam belas) tahun lebih, PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta telah

banyak mengalami pasang surut dalam usaha pengembangan kelembagaannya; salah satunya adalah hal-hal yang menyangkut pembiayaan terhadap para nasabahnya, baik itu pembiayaan yang berupa modal kerja, modal kerja bersama, ataupun pembiayaan lainnya. Alasan berpengalaman inilah, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di LKS ini. Selain alasan berpengalaman di atas, alasan lain yang menyebabkan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta ini dipilih oleh penulis untuk dijadikan sebagai tempat penelitian adalah karena PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta merupakan BPRS yang tertua di Yogyakarta (<http://rac.uii.ac.id/server/document/Private/2008042203064802313032.pdf>); dan berdasarkan keterangan-keterangan yang telah penulis kemukakan sebelumnya, maka pada penelitian ini penulis mengambil judul “Analisis Faktor- faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba UMKM (Studi Empiris: UMKM Nasabah Pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta)” .

## **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah tingkat pendidikan pengusaha, besarnya unit usaha, dan lama (umur) usaha mempengaruhi pertumbuhan laba UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta?

2. Permasalahan apa yang dihadapi oleh UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta yang tidak mengalami pertumbuhan laba?

### **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

#### **1. Tujuan dari penelitian ini adalah**

- a. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta dengan 3 (tiga) prediktornya, yaitu tingkat pendidikan pengusaha UMKM, besarnya unit usaha, dan lamanya usaha.
- b. Menganalisis permasalahan-permasalahan apa saja yang dihadapi oleh UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta yang tidak mengalami pertumbuhan laba.

#### **2. Kegunaan dari penelitian ini adalah:**

##### **a. Kegunaan praktis**

- 1) Bagi LKS yang bersangkutan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi para praktisi perbankan sehingga dapat menambah pengetahuan/ wawasan dalam manajemen perbankan; dan untuk selanjutnya dapat disusun suatu strategi yang tepat dalam rangka pengembangan UMKM nasabah pembiayaan.
- 2) Bagi para pelaku UMKM, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dalam melakukan introspeksi dan penentuan

arah pengembangan diri untuk menjadi pengusaha yang lebih maju dimasa mendatang.

b. Kegunaan teoretik

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan atau perbandingan bagi peneliti-peneliti lain dalam rangka pengembangan UMKM.

**D. Tinjauan Pustaka**

Dari penelusuran-penelusuran yang telah peneliti lakukan terhadap beberapa karya ilmiah yang sesuai dengan tema penelitian ini, peneliti menemukan beberapa hal yang perlu untuk diperhatikan, seperti pada penelitian yang dilakukan oleh A. Dedi Handrimurtjahyo, Y. Sri Susilo, dan Amiluhur Soeroso (2007) dalam penelitiannya tentang faktor-faktor penentu pertumbuhan industri kecil pada studi kasus industri gerabah dan keramik Kasongan, Bantul, DIY. Para peneliti tersebut menemukan bahwa yang menjadi faktor penentu pertumbuhan usaha adalah ukuran usaha, umur perusahaan, legalitas usaha, fasilitas kredit dari lembaga keuangan, dan internasionalisasi kegiatan usaha; dengan melihat atau mengukur pertumbuhan usaha menggunakan prosentase pertumbuhan nilai produksinya.

Penelitian yang dilakukan oleh Mudrajat Kuncoro dan Irwan Adimaschandra Supomo (2003) menyimpulkan bahwa variabel aktivitas promosi, teknologi, jumlah tenaga kerja, dan umur perusahaan sangat berpengaruh dalam menentukan orientasi pasar industri keramik Kasongan.

Penelitian lainnya, yang dilakukan oleh J. Ellyawati dan Y Sri Susilo (2001) mengungkapkan bahwa faktor jumlah modal, jumlah tenaga kerja, dan pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pengusaha. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Josephine Wuri dan Yuliana Rini Hardanti (2006) menyatakan bahwa variabel nilai produksi merupakan variabel yang paling signifikan menentukan tingkat keuntungan perajin yang merupakan proksi keberhasilan usaha masyarakat Dusun Krebet, Pajangan, Bantul.

Dalam penelitian ini penulis, penulis lebih memfokuskan pada variabel besarnya unit usaha yang diukur dari besarnya omzet usaha per tahun dan lamanya usaha (umur perusahaan); dimana pertumbuhan usaha nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta dilihat dari pertumbuhan labanya.

## **E. Kerangka Teoretik**

### **1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

Menurut UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu-lintas pembayarannya (Nur Syamsi Nurlan, 2008: 105). BPRS awal mulanya didirikan sebagai langkah aktif dalam rangka restrukturisasi perekonomian Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, mengatur dan memperbaiki ...

peluang terhadap kebijaksanaan bank dalam penetapan tingkat suku bunga yang selanjutnya secara luas dikenal sebagai sistem perbankan bagi hasil (Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, 1999: 96).

BPRS didirikan dengan tujuan, antara lain:

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di pedesaan
- b. Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan sehingga dapat mengurangi tingkat urbanisasi
- c. Membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai (Heri Sudarsono, 2004: 85)

Berdasarkan UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, kegiatan usaha BPRS meliputi:

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
  - 1) Simpanan berupa tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah
  - 2) Investasi berupa deposito atau tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah;

- b. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
- 1) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad mudharabah atau musyarakah
  - 2) Pembiayaan berdasarkan akad murabahah, salam, atau istishna'
  - 3) Pembiayaan berdasarkan akad qardh
  - 4) Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
  - 5) Pengambilalihan utang berdasarkan akad hawalah
- c. Menempatkan dana pada bank Syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi berdasarkan akad mudharabah dan/ atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah
- d. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening BPRS yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan Unit Usaha Syariah (UUS)
- e. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank Syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia

(Nur Syamsi Nurlan, 2008: 133-134).

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik investasi yang dilakukan sendiri maupun yang dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan digunakan

untuk mendefinisikan sebagai pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti BPRS kepada nasabahnya. Dalam kondisi ini, arti pembiayaan menjadi sempit dan pasif. Hal ini mungkin saja terjadi disebabkan adanya kesempitan pemahaman para pelaku bisnisnya. Dalam terminologi bahasan ini, pembiayaan merupakan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabahnya (Muhamad, hal. 260).

Pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan oleh bank Syariah diantaranya adalah:

a. Musyarakah

Musyarakah dapat diartikan sebagai penyertaan modal. Dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada pasal 19 ayat 1 huruf c, yang dimaksud dengan akad musyarakah adalah akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung sesuai dengan porsi dana masing- masing.

Musyarakah secara bahasa diambil dari bahasa Arab yang berarti mencampur. Dalam hal ini mencampur satu modal dengan modal yang lain sehingga tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Adapun menurut makna syara', *syirkah* adalah suatu akad/ perjanjian antara 2 (dua) pihak atau lebih yang sepakat untuk melakukan kerjasama dengan

dan Mervin K. Lewis, musyarakah adalah kemitraan dalam suatu usaha, dimana dua orang atau lebih menggabungkan modal atau kerja mereka untuk berbagi keuntungan, menikmati hak-hak dan tanggung jawab yang sama.

Meskipun rumusan yang dikemukakan para ahli tersebut secara redaksional berbeda, akan tetapi dapat dipahami bahwa *syirkah* adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau beberapa pihak baik mengenai modal ataupun pekerjaan atau usaha untuk memperoleh keuntungan bersama. Adapun ketentuan mengenai pembiayaan musyarakah dalam praktik perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 08/DSN-MUI/IV/2000, yaitu:

- 1) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:  
Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad), yakni:
  - a) Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad)
  - b) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak
  - c) Akad dituangkan secara tertulis melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern

2) Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut:

- a) Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan
- b) Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil
- c) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal
- d) Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola asset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja
- e) Setiap mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri

3) Objek akad (modal, kerja, keuntungan, dan kerugian)

a) Modal

- (1) Modal yang diberikan harus tunai, emas, perak, atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari asset perdagangan, seperti barang-barang, properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk aset, maka harus terlebih dahulu dinilai

... dan tunai dan disepakati oleh para mitra

- (2) Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan, atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan
- (3) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, akan tetapi untuk menghindari terjadinya penyimpangan, maka LKS dapat meminta jaminan

b) Kerja

- (1) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah, akan tetapi persamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak daripada yang lain, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya
- (2) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak

c) Keuntungan

- (1) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyarakah
- (2) Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada

jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra

- (3) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu diberikan kepadanya
- (4) Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad

d) Kerugian

Kerugian harus dibagi diantara para mitra secara proposional menurut saham masing-masing dalam modal

4) Biaya operasional dan persengketaan

- a) Biaya operasional dibebankan pada modal bersama
- b) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

(Farah Faulin Nur, 2009: 12- 16)

b. Mudharabah

Mudharabah adalah kerjasama dimana *shahibul mal* (pemilik dana) memberikan 100% dananya kepada *mudharib* (pangelola dana) yang

Ketentuan umum yang berlaku dalam akad mudharabah adalah:

- 1) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan secara tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, maka tahapannya harus jelas dan mendapat kesepakatan bersama
- 2) Hasil dari pengelolaan modal pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan 2 (dua) cara, yaitu:
  - a) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, yakni pada setiap bulan atau waktu yang telah disepakati. Bank Syariah sebagai pemilik modal menanggung seluruh kerugian, kecuali akibat dari kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana
  - b) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan atau usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, maka nasabah dapat dikenakan sanksi

c. Murabahah

1) Pengertian Akad Murabahah

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual-beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual-beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah. Menurut Ibnu Qadamah dalam bukunya *mughni* 4/280, mendefinisikan murabahah adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin yang telah disepakati. Sedangkan para fuqaha sepakat mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok barang tersebut ditambah dengan mark-up atau margin yang disepakati.

Karakteristik dari akad murabahah adalah penjual harus memberitahu kepada pembeli harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya pembeli.

Dari berbagai definisi yang telah dikemukakan dapat diambil suatu kesimpulan bahwa murabahah adalah suatu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual-beli dimana penjual harus memberitahukan harga perolehan (harga pokok) ditambah keuntungan yang ingin didapatnya kepada pembeli sampai terjadi kesepakatan dalam tawar-menawar harga jual antara penjual dan pembeli.

## 2) Rukun dan Syarat Murabahah

Murabahah dipandang sebagai akad yang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat yang ada pada akad tersebut. Rukun dan syarat murabahah adalah:

### a) Rukun Akad Murabahah

Akad murabahah mempunyai beberapa rukun yang harus dipenuhi. Hal ini terjadi karena jika salah satu dari rukun ini tidak terpenuhi, maka akad ini menjadi tidak sah. Adapun rukun dalam akad murabahah adalah:

#### (1) Pihak yang berakad

Pihak yang berakad adalah pihak yang terlibat dalam transaksi murabahah, yaitu pembeli dan penjual. Dalam transaksi ini yang menjadi penjual adalah pihak bank Syariah, sedangkan pembelinya adalah pihak nasabah.

#### (2) Objek yang diakadkan

Objek akad dalam transaksi murabahah ini adalah barang yang diperjualbelikan dan harga dari barang tersebut.

#### (3) Akad/ sighthat

Akad/ sighthat dalam transaksi murabahah ini adalah lafal *ijab* (serah) dan *qabul* (terima)

**b) Syarat Akad Murabahah**

**(1) Pihak yang berakad**

Pihak yang berakad harus cakap hukum dan suka rela (ridha); tidak dalam keadaan dipaksa, terpaksa, ataupun di bawah tekanan.

**(2) Objek yang diperjualbelikan**

Objek akad yang diperjualbelikan mempunyai beberapa kriteria, yaitu:

- (a) Tidak termasuk yang diharamkan/ dilarang
- (b) Mempunyai manfaat
- (c) Penyerahannya dari penjual (bank) kepada pembeli (nasabah) dapat dilakukan
- (d) Merupakan hak milik penuh yang berakad
- (e) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli

**(3) Akad/sighat**

- (a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
- (b) Antara *ijab qabul* (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati
- (c) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan

berakad tersebut pada hal atau keadaan yang akan datang

- (d) Tidak membatasi waktu, misalnya “saya menjual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali”

(Tiara Kartika, 2010:11-16)

## 2. UMKM

Banyak kriteria-kriteria yang dikemukakan oleh berbagai pihak pemerhati UMKM, diantaranya:

- a. Menurut Keputusan Menkeu No. 40/ KMK.06/ 2003 tentang Pendanaan Kredit UMK, usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia (WNI) dengan hasil penjualan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun
- b. Menurut Undang-Undang (UU) No. 9 Tahun 1995, usaha kecil adalah:
  - 1) usaha produktif milik WNI yang berbentuk badan usaha orang perorang
  - 2) badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi
  - 3) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
  - 4) memiliki hasil penjualan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun

c. BPS menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja, yaitu:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki pekerja 1-4 orang
- 2) Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 5-19 orang
- 3) Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki pekerja 20-99 orang  
(Kerjasama Bank Indonesia Sibolga dengan Puslitbank Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2008: 6- 7).

d. Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

1) Usaha Mikro adalah

a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, (yang dimaksud dengan “kekayaan bersih” adalah hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha/ aset dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha); atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah), (yang dimaksud dengan “hasil penjualan tahunan” adalah hasil penjualan bersih/ netto yang berasal dari penjualan barang dan jasa

2) Usaha Kecil adalah

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

3) Usaha Menengah adalah

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Pada penelitian ini, penulis menggunakan kriteria UMKM berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terutama berdasarkan omzet atau hasil penjualan tahunan usaha. Hasil penjualan tahunan yang dimaksud di sini bukanlah hasil penjualan bersih/ netto, akan tetapi omzet/ hasil penjualan (kotor)

"... hasil penjualan (kotor) ini merupakan hasil penjualan yang belum

dikurangi dengan potongan dan retur penjualan. Hal ini dilakukan agar responden dapat lebih mudah menangkap makna/ arti dari apa yang dimaksud dengan omzet atau hasil penjualan dalam daftar pertanyaan kuesioner.

Berdasarkan usaha utamanya, jenis kegiatan UMKM dikelompokkan menjadi 4 (empat), yakni:

- a. Usaha jasa, yaitu menjual kemampuan atau keahlian teknis kepada pelanggan. Contohnya adalah bengkel sepeda motor.
- b. Usaha dagang, yaitu menjual barang dagangan kepada pelanggan tanpa mengubah bentuk dan sifat dari produk. Contohnya adalah toko onderdil sepeda motor.
- c. *Processing company*, yaitu kegiatan mengubah sumber daya alam menjadi bahan baku. Contohnya adalah perusahaan penggergajian, yakni perusahaan yang mengubah kayu glondongan menjadi kayu potongan dengan berbagai ukuran dan bentuk.
- d. *Manufacturing company*, yaitu mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Contohnya adalah mengubah potongan kayu dari perusahaan penggergajian menjadi barang konsumsi atau barang industri, seperti almari, meja, dan lain-lain (Kerjasama kantor Bank Indonesia Solo dengan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Sebelas Maret, 2008: 21; dan Harsono [ed.], 1998).

### 3. Pertumbuhan Laba

Seperti halnya kegiatan bisnis pada umumnya, dalam menjalankan kegiatannya, UMKM juga sangat perlu mengupayakan keuntungan atau laba yang memadai. Tingkat keuntungan suatu perusahaan merupakan pencerminan dari keberhasilan usaha sebuah perusahaan. Hal ini disebabkan semakin besar laba berarti perusahaan tersebut akan mampu memenuhi kewajiban-kewajibannya dan lebih berpotensi untuk berkembang. Dalam ilmu ekonomi, pengertian keuntungan adalah pendapatan dikurangi biaya, dimana semakin tinggi laba/ keuntungan bersih maka kondisi perusahaan semakin baik (Josephine Wuri dan Yuliana Rini Hardanti, 2006: 149).

Menurut Harsono [ed.] (1998), laba adalah faktor penting bagi bisnis yang memproduksi barang ataupun jasa, dimana laba adalah selisih antara total pendapatan bisnis atau hasil penjualan dengan total biaya produksi, biaya-biaya operasi, dan pajak. Disamping itu, menurut Harsono juga, laba merupakan tujuan bisnis yang menjadi ukuran kesuksesan pelaku bisnis dan merupakan sebuah imbalan karena telah mengambil suatu peluang bisnis.

Faktor- faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba adalah:

#### a. Pendidikan

Menurut Tulus T.H Tambunan (2002), salah satu hal yang dapat mempengaruhi pengembangan UMKM adalah tingkat pendidikan pengusaha. Boone dan Kurtz mendefinisikan pengusaha adalah orang

yang mencari peluang yang menguntungkan dan mengambil resiko seperlunya untuk merencanakan dan mengelola suatu bisnis.

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat mengembangkan UMKM, alasannya adalah karena pendidikan merupakan salah satu unsur yang dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan dan mengembangkan pola pikiran dan wawasan, serta memudahkan pengusaha menyerap informasi yang sifatnya membawa pada pembaharuan dan kemajuan bagi usahanya (Tulus T.H Tambunan, 2002: 53)

b. Modal

Satu hal yang tidak boleh dilupakan adalah modal. Tanpa modal tidak mungkin seorang pengusaha dapat mengembangkan usahanya secara signifikan. Oleh karena itu, ketersediaan modal sangat berarti bagi seorang pengusaha (Harsono [ed.], 1998: 44).

c. Lokasi

Lokasi usaha sangat berpengaruh pada perkembangan perusahaan. Pemilihan lokasi yang keliru bisa menyebabkan ketidakefisienan dalam perusahaan. Dalam pemilihan lokasi, ada beberapa pertimbangan yang bisa digunakan, antara lain kedekatan dengan pasar, kedekatan dengan bahan baku untuk produksi, ketersediaan tenaga kerja di suatu tempat, dan lain-lain (Harsono [ed.], 1998: 44).

d. Strategi Pengadaan Peralatan

Ada beberapa strategi yang bisa dijalankan dalam pengadaan peralatan kerja. Dua diantaranya, yaitu dengan membeli tunai dan sewa-beli. Seorang pengusaha sangat perlu untuk mempertimbangkan cara yang tepat agar pengusaha tersebut bisa mencapai efisiensi yang tinggi dalam usahanya (Harsono [ed.], 1998: 44).

e. Kondisi Demografi Konsumen

Kondisi demografi konsumen adalah data-data tentang proporsi usia, pendapatan, status pernikahan, dan kebiasaan-kebiasaan khusus orang yang tinggal di daerah tertentu. Faktor ini harus benar-benar dipahami karena akan sangat berpengaruh dalam penentuan produk atau jasa yang akan ditawarkan, strategi pemasaran yang dipakai dan lain-lain (Harsono [ed.], 1998: 44).

f. Strategi Manajemen Persediaan

Seorang pengusaha harus memilih apakah ia akan menetapkan tingkat persediaan yang tinggi atau rendah. Tingkat persediaan yang tinggi akan membawa beberapa konsekuensi, diantaranya adalah biaya penyimpanan yang tinggi, administrasi yang lebih rumit, investasi menganggur yang lebih besar, dan masih banyak lagi. Akan tetapi, ada satu hal yang dapat dicapai dengan tingkat persediaan yang tinggi, yaitu pelayanan pada konsumen akan tetap terjaga karena sebarang yang diminta konsumen akan dapat terpenuhi oleh perusahaan. Di sisi

lain, tingkat persediaan yang rendah akan membuat perusahaan bisa

menggunakan dananya dengan seefisien mungkin. Akan tetapi, hal tersebut akan membawa efek perusahaan tidak dapat mengantisipasi fluktuasi permintaan yang terjadi dengan baik. Seorang pengusaha harus benar-benar menentukan strategi mana yang akan dipilih; berdasarkan sifat barang/ jasa yang dijual dan ramalan yang ia buat atas permintaan pasar (Harsono [ed.], 1998: 44).

g. Pesaing

Satu hal yang sangat penting adalah kondisi pesaing. Hal ini terjadi karena kondisi pesaing akan mempengaruhi strategi yang akan digunakan oleh suatu perusahaan. Oleh karena itu, seorang pengusaha perlu untuk terus-menerus melakukan pemantauan atas pesaing yang ada (Harsono [ed.], 1998: 44).

h. Pemasaran

Pemasaran adalah sekelompok aktivitas yang didesain saling terkait untuk mengidentifikasi keinginan pelanggan, mengembangkan, dan mempromosikan, serta menentukan harga barang atau jasa untuk memuaskan kebutuhan pelanggan pada tingkat perolehan laba tertentu.

Pemasaran mengandung pengertian "kesuksesan organisasi" dalam jangka panjang, artinya perusahaan tidak hanya disibukkan dengan untung atau rugi dalam menjual barang atau jasa, akan tetapi juga memikirkan bagaimana organisasi dapat hidup dan berkembang. Oleh karena itu, dalam kondisi sekarang ini perusahaan harus mulai mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, yakni sudah harus mempunyai

orientasi pemasaran yang menekankan pada pengidentifikasian kebutuhan dan keinginan sekelompok pasar yang spesifik, kemudian menciptakan, mempromosikan, menentukan harga, dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta tercapainya tujuan perusahaan dalam mendapatkan laba (Harsono [ed], 1998: 122- 124).

i. Laporan Keuangan

Sistem akuntansi adalah pendekatan yang terorganisasi untuk mengumpulkan, mencatat, menganalisis, merangkum, dan menginterpretasikan data keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan. Setiap aktivitas dalam sistem akuntansi dilaksanakan oleh orang yang berkompeten di bidangnya untuk bekerja secara efektif dan efisien.

Jenis aktivitas dalam sistem akuntansi dapat ditunjukkan melalui siklus akuntansi sebagai berikut:

- 1) Seluruh dokumen transaksi yang diperlukan pihak manajemen dibukukan
- 2) Setiap aktivitas transaksi dicatat secara kronologis dalam jurnal berdasarkan dokumen transaksi
- 3) Jurnal aktivitas transaksi pada poin 2 (dua) di atas dibukukan kembali ke masing- masing rekening dalam buku besar
- 4) Rekening dalam buku besar dirangkum di akhir periode sebelum dihasilkan laporan keuangan

Tabel 1.0

Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Jasa dan Dagang:

LABA RUGI PERUSAHAAN JASA	
Pendapatan Jasa	Rp XXX
<b>Biaya Operasi</b>	
Biaya gaji	Rp XXX
Depresiasi	Rp XXX
Pajak	Rp XXX
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp XXX</b>

LABA RUGI PERUSAHAAN DAGANG	
Penjualan	Rp XXX
Harga Pokok Penjualan	Rp XXX
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp XXX</b>
<b>Biaya Operasi</b>	
Biaya Gaji	Rp XXX
Depresiasi	Rp XXX
Pajak	Rp XXX
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp XXX</b>

AKTIVA PERUSAHAAN JASA	
<b>Aktiva Lancar</b>	
Kas	Rp XXX
Investasi Jangka Pendek	Rp XXX
Piutang	Rp XXX
Persekot Biaya	Rp XXX
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp XXX</b>

AKTIVA PERUSAHAAN DAGANG	
<b>Aktiva Lancar</b>	
Kas	Rp XXX
Investasi Jangka Pendek	Rp XXX
Piutang	Rp XXX
Persediaan	Rp XXX
Persekot Biaya	Rp XXX
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp XXX</b>

Keterangan:

- 1) Persediaan adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali dalam kegiatan normal perusahaan.
- 2) Penjualan adalah jumlah kekayaan yang diperoleh dari penjualan persediaan.
- 3) Penjualan bersih adalah penjualan dikurangi diskon dan retur.
- 4) Harga pokok penjualan adalah harga pokok dari barang yang dijual perusahaan.

5) Laba kotor adalah selisih antara harga jual dengan harga pokok penjualan.

(Ahim Abdurahim, 1424 H: 35)

j. **Besarnya Unit Usaha**

Sesuai dengan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, suatu unit usaha dapat dikategorikan sebagai unit usaha mikro, kecil, ataupun menengah salah satunya adalah dengan cara melihat omzet atau hasil penjualan tahunannya.

k. **Organisasi Perusahaan**

Organisasi adalah suatu kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih dan memiliki tujuan bersama yang akan dicapai melalui serangkaian kegiatan tertentu. Organisasi perusahaan dibentuk oleh pemilik perusahaan bersama manajer-manajernya yang bekerja sama dalam menghasilkan laba melalui penyediaan barang dan jasa kepada konsumen. Di sini dapat dilihat adanya elemen sumber daya manusia beserta tujuan pokok yang hendak dicapai.

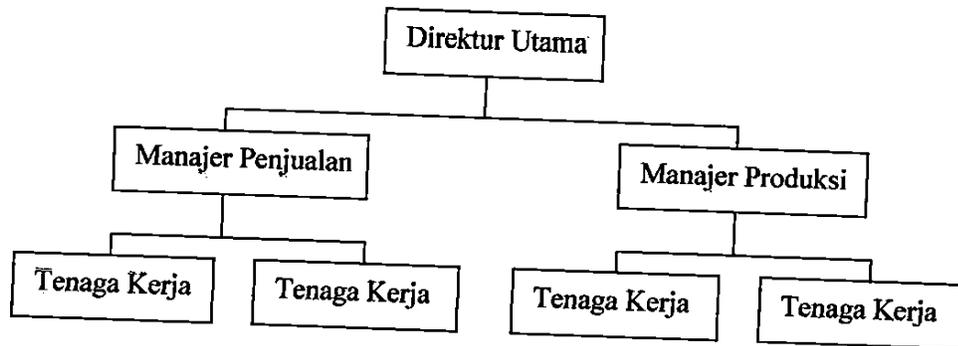
Proses pembentukan organisasi merupakan aktivitas pembentukan suatu kerangka kerja yang berupa hubungan operasional diantara anggota-anggota organisasi, sehingga organisasi dapat beroperasi secara efektif, mencapai tujuannya, serta mampu memperoleh laba secara optimal. Hubungan-hubungan operasional ini merupakan jawaban atas pertanyaan seperti siapa mengawasi siapa, siapa melapor

dilakukan oleh departemen tersebut, dan lain-lain (Harsono [ed], 1998: 65-66).

Ada beberapa tipe struktur organisasi yang tersedia bagi perusahaan untuk memilih struktur bagaimana yang layak dan sesuai dengan proses pencapaian tujuan perusahaan. Tipe-tipe tersebut diantaranya adalah:

#### 1) Struktur Organisasi Lini

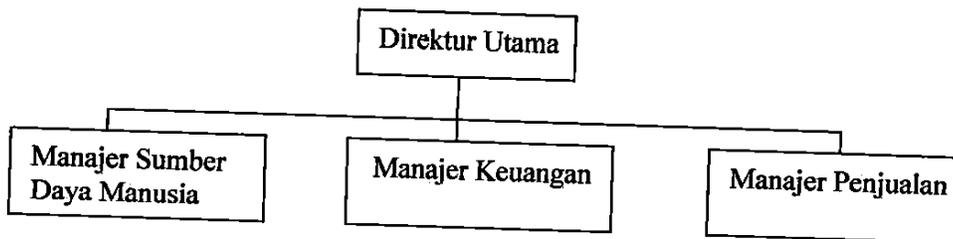
Tipe organisasi semacam ini divisualisasikan dengan adanya garis-garis lurus ke bawah dalam bagan organisasi. Garis-garis ini menunjukkan wewenang yang bermula dari tingkat atas, yang menghubungkan tingkat tersebut dengan tingkat-tingkat di bawahnya, sampai pada tingkat operasioanal. Tipe ini berdasar kepada wewenang langsung. Setiap manajer bertanggungjawab atas setiap keputusan yang diambilnya. Tipe ini paling layak diterapkan pada organisasi kecil yang memiliki keterbatasan lingkup dan volume operasi. Berikut adalah contoh bentuk organisasi lini:



Gambar 1 Struktur Organisasi Lini

## 2) Struktur Organisasi Lini dan Staf

Tipe ini hampir sama dengan tipe organisasi lini, tetapi tipe ini melibatkan adanya staf yang bertugas sebagai asisten dan konsultan terhadap permasalahan-permasalahan yang dihadapi manajer lini. Tipe ini melibatkan ketiga tipe wewenang, yaitu wewenang lini, staf, dan fungsional. Berikut ini adalah contoh bentuk organisasi lini dan staf:



Gambar 2 Struktur Organisasi Lini dan Staf

(Harsono [ed.], 1998: 71- 73)

Berkenaan dengan tenaga kerja, terutama staf atau karyawan atau pekerja, penting untuk melihat komposisi pekerja menurut statusnya, apakah sebagai pekerja tidak dibayar atau pekerja dibayar, karena dengan demikian secara tidak langsung dapat diketahui indikasi tentang profesionalitas dan intensif tidaknya dalam melakukan suatu usaha. Namun demikian, kontribusi pekerja tidak dibayar terhadap kelangsungan bisnis tidak selalu lebih kecil daripada pekerja dibayar, bahkan seringkali dijumpai kasus-kasus yang menunjukkan peran dan fungsinya, contohnya adalah peran seorang istri yang sangat menentukan di dalam pengelolaan suatu bisnis, misalnya sebagai *co-manager* atau yang memegang bagian keuangan dan ikut mengambil keputusan mengenai pengeluaran (Tulus T.H Tambunan, 2002: 56).

#### 1. Lamanya Usaha

Unit usaha yang telah menjalankan operasi atau kegiatan usaha lebih lama, maka akan memperoleh berbagai pengalaman atau kurva belajar yang lebih banyak. Selanjutnya dengan pengalaman tersebut, maka unit usaha akan mempunyai kemampuan menjalankan usaha yang lebih baik dan pada gilirannya akan tumbuh dengan lebih cepat (A. Dedi Handrimurtjahyo, Y. Sri Susilo, dan Amiluhur Soeroso, 2007: 12).

Menurut Harsono[ed.] (1998), hal-hal yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha salah satunya adalah pengalaman. Pengalaman seorang pengusaha sangat menentukan keberhasilannya di

bidang yang ia tekuni. Meskipun tanpa pengalaman orang masih bisa belajar dari pengalaman orang lain, akan tetapi seringkali pengalaman orang lain ini bersifat unik untuk setiap orang. Oleh karena itu, pengalaman seseorang sangat berarti bagi perkembangan perusahaan. Semakin banyak pengalaman seorang pengusaha, maka semakin cepat pula ia akan membuat usahanya maju dan berkembang.

m. Legalitas Unit Usaha

Pada dasarnya, ada 2 (dua) sifat usaha yang bisa dijalankan oleh seorang pengusaha, yaitu usaha yang bersifat formal dan usaha yang bersifat informal. Suatu usaha bisa dikatakan formal, jika usaha ini memenuhi segala persyaratan perizinan yang telah ditentukan oleh pemerintah. Sementara itu, usaha dikatakan informal jika usaha ini tidak memenuhi persyaratan perizinan (legalitas) yang diberlakukan oleh pemerintah.

Ada berbagai macam perizinan, antara lain SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), TDP (Tanda Daftar Perusahaan), SITU (Surat Izin Tempat Usaha), dan lain-lain (Harsono [ed], 1998: 43). Dari sisi konsep, unit usaha yang legal atau berbadan hukum pada umumnya mempunyai ukuran yang lebih besar daripada unit usaha yang tidak berbadan hukum. Disamping itu, unit usaha yang berbadan usaha mempunyai peluang beroperasi yang lebih besar, baik itu dari aspek pemasarannya maupun keuangannya (A. Dedi Handrimurtjahyo, Y. Sri Susilo, dan Amiluhur Soeroso, 2007: 12).

#### n. Teknologi

Selama beberapa dasawarsa terakhir ini telah terjadi perubahan dasar dalam pola persaingan global dalam produksi dan perdagangan internasional, dimana bukan hanya Sumber Daya Alam (SDA) dan tenaga kerja yang murah, akan tetapi kemampuan teknologi juga menjadi faktor yang sangat atau bahkan lebih penting dalam menentukan tingkat daya saing (keunggulan kompetitif) sektor industri manufaktur suatu negara. Negara-negara seperti Singapura, Jepang, dan Korea Selatan miskin SDA, namun tingkat industrialisasinya sudah sangat maju. Hal ini telah membuktikan bahwa miskinnya SDA tidak menjadi penghambat untuk bersaing dengan negara-negara yang kaya akan SDA seperti Indonesia, karena mereka sangat unggul dalam Sumber Daya Manusia (SDM) dengan pendidikannya yang tinggi (Tulus T.H Tambunan, 2001: 74).

#### 4. Permasalahan-permasalahan UMKM

Seperti yang diketahui bahwa UMKM, terutama unit usaha mikro dan kecil (UMK) di awal pertumbuhan dan dalam perkembangan usahanya seringkali menghadapi kendala yang bersifat internal dan eksternal. Kendala internal terutama berkaitan dengan keterbatasan kualitas sumber daya manusia yang mereka miliki. Dengan keterbatasannya tersebut, mereka kurang mampu memanfaatkan peluang yang ada; baik akses ke pasar, akses terhadap sumber pembiayaan, dan akses terhadap teknologi.

Disamping itu, mereka juga mempunyai keterbatasan dalam pengelolaan atau manajemen usahanya. Sedangkan kendala eksternalnya berkaitan dengan iklim usaha yang terkadang kurang kondusif terhadap perkembangan UMK (J. Ellyawati dan Y Sri Susilo, 2001: 44).

Menurut salah satu hasil penelitian yang dilakukan oleh Bank Indonesia (BI) Yogyakarta yang bekerjasama dengan salah satu lembaga penelitian yang ada di Yogyakarta, masalah yang dihadapi oleh UMKM antara lain tidak tersedianya pasar yang cukup untuk menjual produk dari UMKM, belum tersedianya sumber daya manusia yang profesional untuk mengelola UMKM dengan baik, masih banyaknya UMKM yang kekurangan modal untuk menggerakkan usahanya, dan masih kurangnya bahan baku yang tersedia untuk diolah menjadi barang jadi oleh UMKM. Selain itu, menurut pihak BI sendiri, UMKM masih memiliki keterbatasan seperti akses informasi, akses pasar dan akses sumber daya, termasuk permodalan (Anang Arief Susanto, 2007:66-67).

## **F. Hipotesis**

### **1. Pengaruh Tingkat Pendidikan Pengusaha terhadap Pertumbuhan Laba Usaha**

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat mengembangkan UMKM, alasannya adalah karena pendidikan merupakan salah satu unsur yang dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan dan mengembangkan pola pikiran dan wawasan, serta memudahkan

pengusaha menyerap informasi yang sifatnya membawa pada pembaharuan dan kemajuan bagi usahanya. (Tulus T.H Tambunan, 2002: 53)

Henley dan Ereisha dalam J. Ellyawati dan Y Sri Susilo (2001) menyimpulkan bahwa pendidikan seseorang berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Mereka mendapatkan hasil bahwa pendapatan rata-rata pekerja yang berpendidikan di Perguruan Tinggi sebesar 64% di atas rata-rata pendapatan rata-rata yang tidak bersekolah, dan pekerja yang berpendidikan STM berpendapatan rata-rata 31% di atas pendapatan rata-rata yang tidak bersekolah.

Berdasarkan argumen dan hasil teoritis di atas, maka dapat ditulis hipotesis alternatif yang pertama yaitu:

**H<sub>1</sub>**: tingkat pendidikan pengusaha berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba usaha.

## **2. Pengaruh Besarnya Unit Usaha terhadap Pertumbuhan Laba Usaha**

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, suatu unit usaha dapat dikategorikan sebagai unit usaha mikro, kecil, ataupun menengah salah satunya adalah dengan cara melihat omzet atau hasil penjualan tahunannya.

Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan yang pesat dalam volume penjualan, laporan laba rugi perusahaan tersebut mungkin secara serentak mencerminkan pertumbuhan laba (Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore dan J. William Petty, 2001: 642).

Berdasarkan argumen di atas, maka dapat ditulis hipotesis alternatif yang kedua yaitu:

**H<sub>2</sub>:** besarnya unit usaha (omzet) berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba usaha.

### **3. Pengaruh Lamanya Usaha terhadap Pertumbuhan Laba Usaha**

Unit usaha yang telah menjalankan operasi atau kegiatan usaha lebih lama, maka akan memperoleh berbagai pengalaman atau kurva belajar yang lebih banyak. Selanjutnya dengan pengalaman tersebut, maka unit usaha akan mempunyai kemampuan menjalankan usaha yang lebih baik dan pada gilirannya akan tumbuh dengan lebih cepat (A. Dedi Handrimurtjahyo, Y. Sri Susilo, dan Amiluhur Soeroso, 2007: 12).

Menurut Harsono[ed.] (1998), hal-hal yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha salah satunya adalah pengalaman. Pengalaman seorang pengusaha sangat menentukan keberhasilannya di bidang yang ia tekuni. Meskipun tanpa pengalaman orang masih bisa belajar dari pengalaman orang lain, akan tetapi pengalaman tersebut seringkali bersifat unik untuk setiap orang. Oleh karena itu, pengalaman seseorang sangat berarti bagi perkembangan perusahaan. Semakin banyak pengalaman seorang pengusaha, maka semakin cepat pula ia akan membuat usahanya maju dan berkembang.

Berdasarkan argumen dan hasil teoritis di atas, maka dapat ditulis hipotesis alternatif yang ketiga yaitu:

**H<sub>3</sub>**: lamanya (umur) usaha berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba usaha.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Populasi dan Sampel Penelitian**

Di dalam penelitian ini, yang menjadi populasi penelitian adalah seluruh nasabah pembiayaan pada PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta. Sedangkan yang menjadi sampel penelitiannya adalah nasabah pembiayaan yang memanfaatkan produk pembiayaan perbankan syariah dengan tujuan untuk mengembangkan usahanya, dimana nasabah pembiayaan ini mengambil pembiayaan dengan pola *musyarakah* (modal kerja bersama), *mudharabah* (modal kerja), ataupun *murabahah* (jual-beli). Selain itu, sampel pada penelitian ini juga harus memenuhi kriteria lainnya, yaitu nasabah tersebut telah menerima pembiayaan dari PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta minimal sudah berjalan selama 3 (tiga) bulan. Hal ini dilakukan karena diperkirakan pembiayaan dari bank Syariah baru dapat dirasakan manfaatnya, yakni berupa perolehan laba usaha, setelah jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak didupatkannya dana pinjaman (perputaran piutang usaha). Oleh karena itu, teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling yaitu

pengambilan sampel penelitian berdasarkan pertimbangan- pertimbangan peneliti.

## **2. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan teknik angket atau kuesioner berstruktur, dimana jenis data ini merupakan jenis data primer. Angket ini diajukan kepada responden nasabah pembiayaan yang merupakan sampel dalam penelitian ini. Kuesioner ini dibuat untuk mendapatkan data-data atau informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan judul penelitian. Selain menggunakan kuesioner, teknik pengumpulan data lainnya adalah dengan teknik wawancara. Teknik wawancara ini dilakukan agar peneliti dapat menggali lebih dalam lagi tentang hal-hal yang menyangkut usaha dari para responden.

Teknik pengumpulan data lainnya adalah dengan menggunakan data sekunder berupa studi kepustakaan. Hal ini dilakukan guna memperoleh beberapa literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

### 3. Variabel Penelitian

Variabel-variabel pokok yang terkandung dalam judul penelitian ini adalah:

#### a. Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pertumbuhan laba UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta. Indikator ini diukur dengan pendekatan variabel *dummy*, yakni  $D=1$  untuk unit usaha yang mengalami peningkatan atau pertumbuhan laba; dan  $D=0$  untuk unit usaha yang tidak mengalami pertumbuhan laba; yakni dengan dua alternatif pilihan, yaitu usaha tetap (unit usaha yang tidak mengalami kenaikan ataupun penurunan laba usaha) atau unit usaha mengalami penurunan laba usaha. Pertumbuhan laba ini dilihat dari keuntungan atau laba yang didapat oleh pengusaha UMKM setelah minimal 3 (tiga) bulan pengusaha tersebut menerima pembiayaan dari PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta.

#### b. Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari:

##### 1) Tingkat pendidikan pengusaha UMKM

Yang dimaksud tingkat pendidikan pengusaha di sini adalah pendidikan terakhir yang diraih atau dicapai oleh pengusaha UMKM.

2) **Besarnya unit usaha**

Yang dimaksud dengan besarnya unit usaha di sini adalah ukuran dari usaha yang dijalankan; dimana ukuran usaha ini dilihat dari besarnya omzet / hasil penjualan (kotor) usaha per tahun (rupiah).

3) **Lamanya usaha**

Lamanya usaha yang dimaksud adalah umur usaha/ bisnis yang diukur dari tahun berdirinya unit usaha sampai dengan riset ini dilakukan (tahun).

**4. Analisis Data**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik kualitatif dan kuantitatif (statistik). Teknik analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis profil UMKM dan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang tidak mengalami pertumbuhan laba. Sedangkan teknik kuantitatifnya menggunakan alat analisis berupa model regresi logistik. Model regresi logistik dirancang untuk melakukan prediksi keanggotaan grup dalam rangka menganalisis seberapa jauh model yang digunakan mampu memprediksi secara benar kategori (grup) dari sejumlah individu (Mudrajad Kuncoro, 2004: 235).

Dalam penelitian ini, analisis regresi logistik digunakan untuk menjawab apakah kategori pertumbuhan laba unit UMKM nasabah pembiayaan PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta mampu diprediksi dengan sejumlah variabel bebas.

Variabel-variabel yang diduga mempengaruhi keanggotaan grup pertumbuhan laba nasabah pembiayaan yang mengambil pembiayaan dengan pola mudharabah, musyarakah, ataupun murabahah adalah:

$$Y_{ori} = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Keterangan:

$Y_{ori}$  = dummy pertumbuhan laba dimana  $D=1$  untuk unit usaha yang mengalami peningkatan atau pertumbuhan laba, dan  $D=0$  untuk unit usaha yang mengalami penurunan laba atau untuk unit usaha yang tidak mengalami kenaikan ataupun penurunan laba usaha (usaha tetap)

$b_0$  = konstanta

$b_1, b_2, \dots, b_3$  = koefisien regresi

$X_1, X_2, \dots, X_3$  = variabel independen, dimana

$X_1$  adalah tingkat pendidikan pengusaha UMKM, untuk 1= tidak tamat SD, 2= tamat atau lulus SD/ sederajat, 3= lulus SLTP/ sederajat, 4= lulus SMA/ sederajat, 5= lulus perguruan tinggi.

$X_2$  adalah besarnya unit usaha yang diukur dari besarnya omzet/ hasil penjualan (kotor) usaha per tahun (rupiah).

$X_3$  adalah lamanya (umur) usaha yang diukur dari tahun berdirinya unit usaha sampai dengan riset ini dilakukan.

e = kesalahan pengganggu

## H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah:

BAB I	Pendahuluan
	Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teoretik, hipotesis, metode penelitian dan sistematika pembahasan.
BAB II	Gambaran Umum PT. BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta
BAB III	Analisis Data
BAB IV	Penutup
	Berisi tentang kesimpulan dan saran