

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Ada beberapa penelitian terdahulu yang membahas tentang pengaruh pembiayaan non agunan terhadap perkembangan tata kelola usaha pedagang yang bersumber dari jurnal sehingga dapat di jadikan rujukan dari penelitian ini.

Adapun ringkasan dari penelitian sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan Penelitian
1.	(Rahayu, 2019)	“Pengaruh Pembiayaan Mikro IB Hasanah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi BNI Syariah KCP Gowa)”	Penelitian berjenis kuantitatif dengan metode lapangan dengan pendekatan dekriptif, komparatif dan korelasi. Populasi yaitu Bank BNI Syariah KCP Gowa, jenis pengambilan sampel menggunakan Slovin. Pengumpulan data menggunakan kuesioner	Pembiayaan Mikro 2 IB Hasanah memiliki pengaruh positif dan signifikan pada peningkatan pendapatan UMKM Bank BNI Syariah KCP Gowa. Berdasarkan koefisien regresi XI sebesar 0,456 merupakan penaksir parameter variabel pembiayaan mikro 2 IB hasanah pada peningkatan pendapatan UMKM.	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik pengambilan sampel dan analisis data, dan variabel pendapatan usaha sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan
2.	(Sulistio, 2018)	Pengaruh Pembiayaan Musyarakah dan Murabahah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus pada Mitra BMT Mekar Da'wah Serpong),	Sampel dalam penelitian diambil dengan menggunakan metode pengumpulan data probability sampling. Jumlah sampel sebanyak 64 orang. Analisis data menggunakan regresi liner berganda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa : a. Pembiayaan Musyarakah tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) mitra BMT Mekar Da'wah Serpong. b. Pembiayaan Murabahah berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik analisis data sedangkan persamaan penelitian terletak pada teknik pengambilan sampel dan variabel yang dipergunakan

No	Peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan Penelitian
				mitra BMT Mekar Da'wah Serpong.	yaitu pembiayaan dan perkembangan usaha.
3.	(Fuad & Trianna, 2018)	Analisis Peran Pembiayaan oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan UMKM	Data primer dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara pada 100 nasabah, lalu dianalisis menggunakan metode deskriptif dan statistik parametrik.	Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan sangat setuju ataupun setuju bahwa Ar-Rum bermanfaat membantu pengembangan maupun keberlanjutan usaha mereka, sementara hasil uji statistik menyatakan bahwa produk Ar-Rum berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik analisis data sedangkan persamaan penelitian terletak pada teknik analisis data dan variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan dan pengembangan usaha.
4.	(Lupikawaty et al., 2016)	"Peran Pembiayaan Mikro terhadap Laba Usaha Bagi Pedagang di Pasar Bukit Kecil Kota Palembang"	Teknis pengumpulan yaitu wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Teknik analisis data yaitu statistik deskriptif dan menggunakan regresi berganda.	Diketahui bahwa responden laki-laki sebanyak 51,5% dan responden perempuan sebanyak 48,5%. Diketahui bahwa para pedagang di Pasar Bukit Kecil Kota Palembang, banyak yang tidak meminjam untuk tambahan modal usahanya yaitu sebanyak 25 orang (75,8%) dan hanya sebanyak 8 orang (24,2%) yang melakukan pinjaman kepada perbankan.	Perbedaan penelitian terletak pada waktu, lokasi, dan teknik analisis data, sedangkan persamaan penelitian terletak pada subyek penelitian yaitu pedagang dan variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan
5.	(Parwati, 2019)	Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah terhadap Perkembangan Usaha Kecil Nasabah BMT Mu'amalah Syari'ah Tebuireng Jombang	Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang jumlah pelanggan dan tentang perkembangan usaha kecil.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah dan mudharabah berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan nasabah UKM BMT Mu'amalah Syari'ah Tebuireng Jombang.	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan dan perkembangan usaha
6.	(Putri & Jember, 2016)	Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah	Penelitian dilakukan dengan melakukan survey dengan kuesioner. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah	Hasil analisis menunjukkan modal sendiri memiliki pengaruh positif terhadap modal pinjaman dan lokasi usaha memiliki pengaruh positif terhadap modal	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik analisis data,

No	Peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan Penelitian
		(UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman Sebagai Variabel Intervening)	data primer, sedangkan metode analisis yang dipergunakan yaitu analisis jalur atau <i>path analysis</i> untuk mengetahui pengaruh langsung serta uji <i>Sobel</i> untuk mengetahui pengaruh tidak langsung.	pinjaman. Lokasi usaha dan modal pinjaman memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan. Nilai koefisien determinasi total yaitu sebesar 85 persen dijelaskan oleh model dan sisanya sebesar 15 persen dijelaskan oleh variabel lain di luar model.	sedangkan persamaan penelitian terletak pada teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner
7.	(Gumel, 2017)	<i>Access to Financial Institutions Financing as an Instrument of Growing Small Businesses in Nigeria: An Empirical Study</i>	Metode yang dipergunakan adalah penggunaan metode survei dengan menggunakan kuesioner terstruktur sebagai instrumen survei. Lima puluh usaha kecil telah dipilih di bidang eceran dan grosir, jasa, dan manufaktur ringan. Teknik sampling acak probabilistik dipergunakan dan memilih responden dari manajer dan pemilik usaha kecil yang dipilih.	Studi tersebut menemukan bahwa pembiayaan lembaga keuangan adalah salah satu sumber pembiayaan jangka panjang yang menumbuhkan usaha kecil di Nigeria dan Para ahli yang dipekerjakan oleh pemilik berperan dalam mengamankan pinjaman untuk usaha kecil.	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik analisis data, sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan dan perkembangan usaha
8.	(Abara & Banti, 2017)	<i>Role of Financial Institutions in the Growth of Micro and Small Enterprises in Assosa Zone</i>	Penelitian dilakukan dengan desain deskriptif dimana metode pengambilan sampel dilakukan secara stratified random sampling untuk mengumpulkan data dari kota-kota terpilih dari 140 populasi dan 57 responden dipilih dari lembaga keuangan dan pekerja usaha Mikro dan Kecil. Kuesioner dan alat pengumpulan data wawancara dipergunakan dalam penelitian ini. Analisis data menggunakan	Hasil regresi menunjukkan bahwa ukuran UKM (Koefisien Beta 0,228) secara signifikan menjelaskan pada tingkat kepercayaan 99% menentukan pertumbuhan penjualan UKM; sedangkan lembaga keuangan bentuk pinjaman ditunjukkan oleh (nilai beta 0,162) dan usia UKM (nilai beta 0,101) adalah prediktor terkecil dari pertumbuhan penjualan UKM.	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, dan teknik analisis data, sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu pembiayaan dan perkembangan usaha

No	Peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan Penelitian
			statistik deskriptif dan analisis regresi.		
9.	(Ardiyanti & Mora, 2019)	Pengaruh Minat Usaha dan Motivasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa	Metodologi penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan populasi yang tidak diketahui. Sampel yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling berjumlah 125 responden. Penemuan penelitian dibuktikan dengan melakukan analisis regresi linier berganda.	Hasil penelitian diperoleh dengan menggunakan SPSS versi 16 dan hasil penelitian menunjukkan bahwa minat bisnis secara parsial mempengaruhi keberhasilan usaha. Namun secara parsial motivasi bisnis tidak mempengaruhi keberhasilan bisnis. Padahal kepentingan bisnis dan motivasi bisnis secara simultan berpengaruh positif terhadap kesuksesan bisnis. Koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh hanya 0,04 yang artinya hanya 4% keberhasilan usaha yang dipengaruhi oleh kepentingan usaha dan motivasi usaha. Sedangkan 96% sisanya, keberhasilan usaha bergantung pada variabel lain di luar variabel penelitian ini	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, variabel bebas dan variabel terikat, sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu motivasi dan teknik analisis data
10.	(S. Azizah, 2013)	Pengaruh Motivasi Usaha Dan Kemampuan Usaha Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Pada Usaha Mikro Pedagang Sate Di Desa Candiwulan Kecamatan Adimulyo Kebumen	Metode analisis yang dipergunakan adalah analisis jalur.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi usaha berpengaruh positif terhadap kapabilitas usaha tetapi kapabilitas usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pedagang sate di Desa Candiwulan Kebumen, sehingga diperlukan upaya untuk meningkatkan kemampuan usahanya.	Perbedaan penelitian terletak pada subyek penelitian, waktu, lokasi, variabel bebas, variabel terikat dan teknik analisis data, sedangkan persamaan penelitian terletak pada variabel yang dipergunakan yaitu motivasi

B. Kerangka Teori

1. Perkembangan Usaha

a. Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha merupakan suatu bentuk usaha pada usaha itu sendiri sehingga bias berkembang dengan baik dan agar tercapainya

sebuah kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang telah memulai proses dan memiliki kemungkinan untuk menjadi maju. Perkembangan usaha yaitu terjadinya suatu kondisi omzet penjualan yang meningkat (Purdi, 2000).

b. Indikator Perkembangan Usaha

Indikator keberhasilan dan perkembangan sebuah usaha bias tercermin dari meningkatnya omzet penjualan. Indikator usaha berkembang perlu memiliki parameter yang bias diukur sehingga tidak bersifat maya yang sulit untuk bias dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut (Sholeh, 2008).

Pengukuran perkembangan usaha dapat dilihat dari peningkatan modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha (Rizkia, 2018).

Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini, antara lain:

1) 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”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang dipergunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu (Ambadar, 2010):

a) Modal sendiri

Modal yang didapatkan dari pemilik usaha sendiri. Modal sendiri contohnya dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lainnya.

b) Modal asing (pinjaman)

Modal asing merupakan modal yang didapatkan dari pihak luar biasanya dalam bentuk pinjaman. Sumber dana seperti pinjaman dari perbankan maupun lembaga keuangan non bank seperti pegadaian, koperasi, serta lembaga pembiayaan.

c) Modal patungan

Modal patungan merupakan modal usaha dengan saling membagi kepemilikan usaha bersama orang lain. Hal itu terlihat dari adanya penggabungan modal pribadi dengan orang lain.

2) Omzet penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang memiliki tujuan memperoleh pendapatan atau laba. Penjualan merupakan usaha yang dilakukan pedagang dalam melakukan penyampaian produk dan jasa yang sudah dihasilkan, kepada yang membutuhkan dengan imbalan uang sesuai harga yang sebelumnya sudah ditentukan. Omzet penjualan artinya jumlah pendapatan atau keuntungan yang didapatkan dari penjualan produk ataupun jasa pada jangka waktu tertentu, dihitung didasarkan total uang yang didapatkan. Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh faktor-faktor, yaitu (Bayu & Irawan, 2003):

a) Kondisi dan kemampuan penjual

Jual beli memiliki prinsip dua pihak yang dilibatkan, penjual adalah pihak pertama sedangkan pembeli adalah pihak kedua. Penjual harus bias memberikan keyakinan pada pembelinya sehingga bisa tercapai hasil yang sesuai sasaran penjualan. Penjual perlu mengetahui masalah penting, yakni :

- (1) Jenis dan karakteristik produk yang ditawarkan
- (2) Harga produk
- (3) Syarat penjualan contohnya: pembayaran, pengiriman, pelayanan setelah penjualan, garansi dan sebagainya

Masalah-masalah itu dapat menjadi hal yang dipertimbangkan pembeli sebelum membeli. Selain itu, perlu diperhatikan total serta sifat dari tenaga penjual yang akan dipergunakan. Tenaga penjualan yang baik bias mengindarkan dari rasa kecewa yang timbul pada pembeli selama melakukan pembelian.

b) Kondisi pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli sebagai sasaran penjualan, bias mempengaruhi kegiatan penjualan. Faktor kondisi pasar yang harus dipertimbangkan yaitu:

- (1) Jenis pasar, seperti pasar konsumen, industri, penjual, pemerintah, ataupun internasional. Jenis pasar yang sesuai dalam penelitian ini yaitu terkait dengan jenis pasar

tradisional. Pasar seperti ini masih banyak terdapat di Indonesia, letak pasar pada umumnya sangat strategis yaitu terletak di dekat pemukiman warga yang akan mempermudah para pembeli untuk mendapatkan kebutuhannya sehari-hari. Pasar lekat dengan budaya tawar-menawar, pembeli bisa mendapat harga yang lebih murah dan fleksibel.

(2) Kelompok pembeli. Kelompok pembeli dalam pasar tradisional tersebut meliputi pembeli berpendapatan rendah, pedagang keliling, usaha olahan makanan, dan warung.

(3) Daya dalam membeli. Kemampuan membeli konsumen juga menjadi bagian dalam hal yang mempengaruhi penjualan. Dimana mayoritas lingkungan pasar tradisional biasanya berpendapatan menengah ke bawah. Harga yang ditawarkan pedagang di pasar harus disesuaikan dengan kemampuan membeli masyarakat.

(4) Frekuensi pembeli.

Frekuensi pembeli dalam melakukan pembelian juga perlu menjadi pertimbangan pedagang dimana semakin sering pembeli yang berkunjung maka penjualan juga semakin meningkat.

(5) Keinginan dan kebutuhan

Keinginan dan kebutuhan juga menjadi hal yang perlu diperhatikan oleh pedagang ketika menawarkan kepada pembeli. Keinginan dan kebutuhan konsumen untuk membeli barang-barang yang fresh dijual di pasar tradisional perlu menjadi perhatian.

c) Modal

Penjual akan lebih sulit menjual produk jika produk yang dijual belum dikenal calon pembeli, atau jika lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Kondisi ini mengharuskan penjual untuk terlebih dahulu mengenalkan produk ke lokasi pembeli. Sarana serta usaha sangat diperlukan, contohnya: alat transportasi, tempat peragaan yang baik, promosi, dan lain sebagainya. Sejumlah modal dibutuhkan untuk menunjang usaha tersebut.

d) Kondisi organisasi perusahaan.

Masalah penjualan di perusahaan besar ditangani oleh bagian penjualan sendiri yang ahli dibidangnya. Berbeda dengan pedagang kecil yang ditangani sendiri. Hal ini dikarenakan terbatasnya jumlah karyawan, sederhanya sistem organisasi, masalah yang dihadapi, dan juga kepemilikan sarana yang kurang memadai.

e) Faktor lain

Faktor lain, diantaranya: iklan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, bias memberikan pengaruh pada penjualan.

Akan tetapi dalam pelaksanaannya, membutuhkan biaya yang banyak. Kegiatan ini mungkin rutin dilakukan oleh perusahaan besar. Namun untuk perusahaan kecil yang memiliki modal terbatas, hal ini tidak dilakukan. Pengusaha biasanya akan berpegang pada prinsip “paling penting membuat barang yang baik”. Apabila prinsip dilaksanakan, harapannya pembeli akan kembali membeli lagi produk yang sama.

3) Keuntungan Usaha

Tujuan utama perusahaan untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) untuk memperoleh sebuah benefit baik itu rugi maupun untung. Parameternya dengan melihat keuntungan yang didapatkan. Keuntungan bersih adalah selisih positif pengurangan penjualan dengan biaya-biaya serta pajak. Pengertian keuntungan yaitu selisih positif pendapatan serta biaya.

2. Pinjaman Tanpa Jaminan (Pinjaman Al-Qardh)

a. Pengertian Pinjaman Al-Qardh

Pinjaman adalah memberikan sesuatu yang halal kepada orang lain untuk diambil manfaatnya dengan tidak merusak zatnya, agar dapat dikembalikan zat barang itu. Barangsiapa meminjam sesuatu barang dari pihak lain maka hendaklah peminjam menjaga dan memelihara barang pinjaman tersebut sebagai seorang Bapak rumah yang baik. Maksudnya, peminjam mempunyai. Apabila barang hilang atau

mengalami kerusakan, peminjam berkewajiban untuk mengganti barang tersebutai tanggung jawab penuh atas barang tersebut.

Pinjaman tanpa jaminan atau juga dikenal dengan istilah *unsecured loans* adalah pinjaman tanpa adanya asset yang dijadikan jaminan atas pinjaman tersebut. Qardh adalah pinjaman uang. Qardh merupakan pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya). Kata qardh ini kemudian diadopsi menjadi *credo* (romawi), *credit* (Inggris), dan kredit (Indonesia) Objek dari pinjaman qardh biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya (Saleh, 1992), yang merupakan transaksi pinjaman murni tanpa bunga ketika peminjam mendapatkan uang tunai dari pemilik dana dan hanya wajib mengembalikan pokok uang pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Al-Qardh (Pembiayaan Kebajikan/Lunak) adalah pemberian pembiayaan/pinjaman kepada mitra yang dapat ditagih atau diminta kembali dengan tanpa meminta imbalan atau kelebihan dari pokok pinjaman. Pinjaman ini hanya diberikan kepada *paradhu*“afa atau mustahik zakat. Al-Qardhul Hasan atau Benevolent Loan adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata di mana si peminjam tidak menuntut untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman.

Qardhul hasan menurut Kamus Populer Keuangan dan Ekonomi Syariah merupakan pinjaman kebajikan, suatu akad pinjam meminjam

dengan ketentuan pihak yang menerima pinjaman tidak wajib mengembalikan dana apabila terjadi force majeure Al-qardhul hasan adalah perjanjian baru kepada pihak kedua dan pinjaman tersebut dikembalikan dengan jumlah yang sama (sebesar yang dipinjam). Pengembalian ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai dengan kesepakatan bersama) dalam pembayaran dilakukan secara angsuran maupun tunai. Pembiayaan qardhul hasan adalah pembiayaan berupa pinjaman tanpa dibebani biaya apapun bagi kaum dhu'afa yang merupakan asnaf zakat/infak/sedekah dan ingin mulai usaha kecil-kecilan.

Al-qardhul hasan berarti pinjaman kebajikan dan lunak (soft and benevolent loan), dimana pinjaman tersebut tanpa adanya bunga pinjaman. Al-qardhu (soft benevolent loan) adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjam tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, al-qardh dikategorikan dalam akad tathawwu'i atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.

Istilah kredit berasal dari kata *credo* memiliki arti pinjaman yang diberikan berupa uang berdasarkan rasa percaya. Istilah *credo* berkembang dan dipergunakan dalam lingkungan agama artinya kepercayaan. Istilah *credo* diperkenalkan oleh mahasiswa Eropa pada awal abad ke-11-12 yang banyak mencari ilmu dunia Islam. Eropa berada dalam kegelapan pada masa itu, sedangkan dunia Islam yang

peradabannya berada pada puncak kejayaan. Istilah *credo* berasal dari istilah *fiqh al-qardh* artinya meminjamkan uang atau barang berdasar pada kepercayaan (Adiwarman, 2001).

Al-qardh merupakan pemberian harta pada orang lain yang bias diminta kembali atau disebut meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literature fiqh klasik, *qard* masuk dalam kategori aqd ta'awuni (Syafi'i, 2001). Secara bahasa (Mubarak, 2004) Al-qardh berarti al-qath (bagian) dan al-salaf (terdahulu). Al-qardh secara istilah merupakan seorang memisahkan hartanya sebagian untuk diberikan pada yang lain untuk dikembalikan. Pada dasarnya Al-qardh merupakan pemberian pinjaman dari seorang pada pihak lain bertujuan memberikan penolong. Syafi'i Antonio mempertegas bahwa aqd Al-qardh bukan akad komersial, namun akad sosial (memberikan pertolongan).

Arti lain, Al-qardh merupakan pemberian harta pada orang lain yang bias diminta kembali (Sudarsono, 2003). Dalam perbankan syari'ah terdapat kegiatan usaha, yaitu penyaluran dana melalui prinsip pinjam meminjam berdasarkan akad qardh. Al-qardh adalah pinjaman kebaikan Al-qardh dipergunakan untuk membantu keuangan nasabah dengan cepat serta berjangka pendek (Muhammad, 2005).

Al-qardh yaitu pemberian pinjaman oleh bank pada nasabah tanpa adanya imbalan, bertujuan untuk menolong. Bank hanya akan memperoleh kembali modal yang diberikan pada nasabah. Bank syari'ah bias menyediakan fasilitas ini dalam bentuk: a) Sebagai dana

talangan untuk jangka waktu singkat, maka nasabah akan mengembalikannya dengan cepat, b) Sebagai fasilitas untuk mendapatkan dana cepat dikarenakan nasabah tidak dapat menarik dananya, c) Sebagai fasilitas membantu usaha kecil atau sosial (Dewi, 2005).

Utang-piutang merupakan bentuk mu'amalah yang bercorak ta'awun (pertolongan) kepada orang lain untuk bias terpeuhi kebutuhan. Tujuan dan hikmah dibolehkannya hutang-piutang yaitu memberi kemudahan bagi umat manusia dalam pergaulan hidup, dikarenakan diantara umat manusia ada yang cukup dan ada yang kurang. Orang yang kekurangan bias memanfaatkan utang dari pihak yang berkecukupan (Syarifuddin, 2005).

b. Dasar Hukum

Transaksi qardh diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadist riwayat Ibnu Majjah dan Ijma Ulama. Sungguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi "agama Allah".

Dalam masalah utang-piutang, Islam telah mengatur bahwa utangpiutang adalah boleh hukumnya, sebagaimana dalam kaidah fiqih disebutkar
$$\text{الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا}$$

Artinya: "Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya (Djazuli, 2007).

Dari kaidah fikih di atas, maka dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya diperbolehkan dalam Islam, seperti halnya dengan utang-piutang, kecuali yang jelas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan riba.

1) Al-Qur'an

Al-qardh sebagai suatu akad yang dibolehkan, merupakan sesuatu yang harus diyakini dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, khususnya dalam hal muamalah, sebagaimana yang dijelaskan Allah agar meminjamkan sesuatu bagi agama Allah. Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk meminjamkan kepada manusia sebagai bagian dari hidup bermasyarakat (*civil society*) (Syafi'i, 2001).

Yang dijadikan landasan syar'i tentang Al-qardh dalam Al-Qur'an adalah:

a) Al-Qur'an: Surat al-Muzzammil, ayat 20

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا
تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ
أَجْرًا وَأَسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٢٠﴾

Artinya: Dirikanlah shalat, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu emperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada

Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

b) Al-Qur'an: Surat al-Baqarah, ayat 280

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.

c) Al-Qur'an: Al hadid:11

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ ۗ وَلَهُ ۗ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Artinya : ”Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.” (Q.s. Al hadid:11)

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat yaitu manusia disuruh untuk meminjamkan pada Allah mengandung arti untuk membelanjakan harta pada jalan Allah. Selaras dengan memberikan pinjaman pada Allah, manusia juga disuruh memberikan pinjaman kepada sesama manusia, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (Syafi'i, 2001).

2) Al-Hadits

عن أبي مسعود أنّ النبيّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُقْرِضُ مُسْلِمًا قَرْضًا مَرَّتَيْنِ إِلَّا أَنْ أُصَدِّقَتْهَا مَرَّةً. (رواه ابن ماجه)

Artinya : “Ibnu Mas’ud meriwayatkan bahwa Nabi SAW berkata : bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah”. (HR. Ibnu Majah)

- 3) Ijma’ para ulama sudah sepakat Al-qardh boleh dilakukan. Kesepakatan ulama berdasarkan tabiat manusia yang tidak dapat hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudara lainnya. Tidak ada seorang yang mempunyai segala barang yang dibutuhkan. Oleh sebab itu, pinjam meminjam telah menjadi bagian kehidupan. Islam merupakan agama yang sangat memperhatikan seluruh kebutuhan umat (Syafi’i, 2001).

Fatwa DSN-MUI didalamnya menjelaskan Al-qardh merupakan akad pinjaman pada nasabah dengan syarat nasabah memiliki kewajiban pengembalian dana yang diterima pada LKS (Lembaga Keuangan Syari’ah) sesuai waktu yang disepakati bersama. Alqardh ditetapkan dengan fatwa DSN-MUI nomor : “19/DSN-MUI/IV/2000 yang ditanda tangani oleh KH. A. Sahal Mahfudh (Ketua) dan H.M. Din Syamsudin (Sekretaris) pada tanggal 9 April 2001 (15 Muharram 1422H)” (Mubarok, 2004).

c. Rukun dan Syarat Sah

Rukun yang harus terpenuhi dalam akad qardh ada beberapa hal.

Jika rukun tidak terpenuhi, maka akad qardh batal, diantaranya:

- 1) Pihak peminjam (muqtaridh)
- 2) Pihak pemberi pinjaman (muqridh)
- 3) Dana (qardh) atau barang yang dipinjam (muqtaradh)

Syarat al-Qardh,

- 1) “Pinjaman adalah sebuah transaksi (akad), jadi harus jelas pelaksanaannya melalui ijab dan qabul, dengan menggunakan lafadz Al-qardh atau yang sepadan dengannya. Masing-masing pihak harus memenuhi syarat kecakapan bertindak hukum dan berdasarkan iradah (kehendak sendiri)”.
- 2) “Harta benda yang menjadi obyeknya yaitu *mal mutaqawwin*. Menurut fuqaha Mazhab Hanafiah akad pinjaman berlaku pada harta benda *al-misliyat*, yakni harta benda yang padanannya banyak, yang lazim dihitung melalui timbangan, takaran dan satuan. Harta benda *al-qimiyyat* tidak sah dijadikan obyek pinjaman seperti hasil seni, rumah, tanah, hewan dan lain-lain. Menurut fuqaha Mazhab Malikiyah, Syafi’iyah dan Hanabilah setiap harta benda yang boleh diberlakukan atasnya akad salam boleh diberlakukannya akad pinjaman, baik *al-misliyyat* maupun *al-qimiyyat*”.
- 3) “Ketiga, akad pinjaman tidak boleh terkait dengan suatu syarat diluar pinjaman itu sendiri yang menguntungkan pihak muqridh. Syarat Al-qardh ada dua, yaitu : pertama, dana yang dipergunakan ada manfaatnya, kedua, adanya kesepakatan diantara kedua belah pihak” (Mas’adi, 2002).

Berikut rukun dan syarat al-qardh menurut Syafi’i:

- 1) Rukun Al-qardh

Al-qardh memiliki rukun-rukun, diantaranya :

- a) Muqridh (pemilik modal)
 - b) Muqtaridh (peminjam)
 - c) Ijab Kabul
 - d) Qardh (modal yang dipinjamkan)
- 2) Syarat Sah Al-Qardh
- a) Qardh yang dipinjamkan harus barang yang memiliki manfaat, tidak sah apabila tidak ada kemungkinan pemanfaatannya, karena Qard merupakan akad terhadap harta.
 - b) Akad Qardh tidak dapat dilaksanakan kecuali dengan ijab dan kabul, seperti halnya jual beli (Syafi'i, 2001).

d. Ijab Qabul (Sighat)

Apabila syarat tidak dipenuhi, maka pelaksanaan qardh tidak sah. Syarat sah qardh yaitu:

- 1) "Muqtaradh atau barang yang dipinjamkan harus barang yang memberi manfaat".
- 2) "Akad qardh tidak dapat terlaksana kecuali dengan ijab dan qabul seperti halnya dalam jual beli".
- 3) "Hukum Pinjaman Tanpa Jaminan (Pinjaman qardh). Pada dasarnya hukum pinjam-meminjam (qardh) adalah sunnah (mandub) bagi orang yang meminjamkan dan mubah bagi orang yang meminjam. Ini adalah hokum al-qardh dalam situasi biasa. Terkadang ada situasi-situasi yang bisa mengubah hukumnya, bergantung pada

sebab seseorang meminjam”. Oleh karena itu, hukumnya bisa berubah sebagai berikut:

- a) Haram, jika seseorang memberikan pinjaman dan mengetahui bahwa pinjaman akan dipergunakan untuk perbuatan haram.
- b) Makruh, jika yang memberi pinjaman tahu peminjam akan mempergunakan hartanya untuk berfoya-foya. Begitu juga apabila peminjam tahu bahwa dirinya tidak akan bias mengembalikan pinjaman itu.
- c) Wajib, jika mengetahui bahwa peminjam membutuhkan harta untuk menafkahi diri, keluarga, dan kerabatnya sesuai dengan ukuran yang disyariatkan, sedangkan peminjam itu tidak mempunyai cara lain untuk memperoleh nafkah itu selain dengan meminjam.

e. Fatwa DSN

Fatwa DSN MUI tentang Qardh (Fatwa Nomor 19/DSNMUI/IV/2001 Tentang Qardh) merupakan satu-satunya fatwa DSN yang mengatur tentang qardh dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut

1) Ketentuan Umum Qardh

Pertama, Qardh adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (muqtaridh) yang memerlukan. Kedua, Nasabah qardh wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama. Ketiga, Biaya administrasi dibebankan

kepada nasabah. Keempat LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu. Kelima, Nasabah qardh dapat memberikan tambahan (sumbangan) dengan sukarela kepada LKS selama tidak diperjanjikan dalam akad. Keenam Jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan ketidakmampuannya, LKS dapat Memperpanjang jangka waktu pengembalian, atau Menghapus (write off) sebagian atau seluruh kewajibannya.

2) Sanksi

Dalam hal nasabah tidak menunjukkan keinginan mengembalikansebagian atau seluruh kewajibannya dan bukan karena ketidakmampuannya, LKS dapat menjatuhkan sanksi kepada nasabah. Sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagaimana dimaksud butir 1 dapat berupa --dan tidak terbatas pada -- penjualan barang jaminan. Jika barang jaminan tidak mencukupi, nasabah tetap harus memenuhi kewajibannya secara penuh.

3) Sumber Dana

Sumber dana pinjaman Qardh dapat berasal dari modal, infaq, shadaqoh, denda, sumbangan dan pendapatan non halal. Nasabah wajib mengembalikan jumlah pokok pinjaman qard pada waktu yang disepakati, karakter nasabah harus diketahui jelas, tidak diperbolehkannya mempersyaratkan imbalan atau kelebihan/hadiah

(diluar pinjaman) dari nasabah peminjam qardh. Peminjam qardh hasan juga mendapatkan manfaat dari berbagai macam layanan dan keuangan serta dukungan moral yang diberikan oleh lembaga. Pembayaran kembali dilakukan selama suatu periode yang disepakati oleh kedua pihak. Pungutan biaya layanan yang tidak seberapa atas pinjaman ini dibolehkan asalkan berdasarkan atas biaya pengurusan pinjaman yang sesungguhnya, dan tidak dikaitkan dengan jumlah atau batas waktu pinjaman. Pembiayaan qardh hasan bisa juga menjadi jalan untuk mempererat dan memfasilitasi hubungan bisnis yang ada.

f. Manfaat al-Qardh

Manfaat akad al-qardh banyak sekali, diantaranya: memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek. Al-qardh al-hasan juga merupakan salah satu ciri pembeda antara syari'ah dan konvensional yang di dalamnya terkandung misi social disarming misi komersial. Adanya misi social-kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap lembaga lembaga syariah. Dalam Islam, hubungan pinjam-meminjam tidak dilarang, bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan, yang pada gilirannya berakibat kepada hubungan persaudaraan. Resiko dalam al-qardh terhitung tinggi karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.

3. Motivasi Usaha

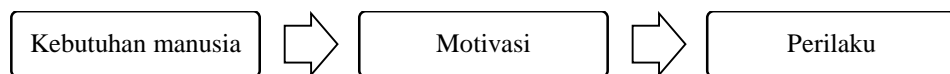
a. Pengertian motivasi

Motivasi berasal dari bahasa Latin *movere* yang berarti bergerak. Diadopsi dari bahasa Inggris *to move* menjadi *motivation* dan disadur dalam bahasa Indonesia menjadi motivasi (Wirawan, 2013). Definisi lain bahwa suatu konsep yang menguraikan tentang kekuatan-kekuatan yang ada dalam diri yang memulai dan mengarahkan perilaku disebut motivasi (Suwanto, 2010). Motivasi adalah dorongan dasar yang menggerakkan seseorang bertingkah laku. Dorongan ini berada pada diri seseorang yang menggerakkan untuk melakukan sesuatu yang sesuai dengan dorongan dalam dirinya. Motivasi adalah kekuatan, baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya (Uno, 2011). Motivasi merupakan proses yang menyebabkan intensitas (*intensity*), arah (*direction*), dan usaha terus-menerus (*persistence*) individu menuju pencapaian tujuan (Wibowo, 2012). Motivasi merupakan suatu semangat dan penyebab seseorang dalam melaksanakan suatu tindakan demi tercapainya kinerja yang optimal (Satrianegara, 2014).

Motivasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah motivasi usaha. Motivasi usaha bisa dimaknai sebagai suatu rangsangan yang bias mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan dengan semangat, kreatif, inovatif serta berani mengambil risiko agar mendapatkan keuntungan, baik berupa uang maupun kepuasan (Ardiyanti & Mora,

2019). Sedangkan menurut pendapat lain motivasi usaha adalah suatu kerelaan untuk berusaha dengan optimal untuk menggapai tujuan yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan kebutuhan individu (Gemina et al., 2016). Motivasi merupakan suatu tindakan yang dapat mendorong seseorang ingin berusaha untuk mencapai tujuan atau sasaran usaha yang dipengaruhi oleh kemampuan usaha untuk memuaskan beberapa kebutuhan individu (Ie & Visantia, 2013).

Motivasi terdiri dari tiga elemen yang saling tergantung dan interdependen sebagai berikut (Wirawan, 2013):



Gambar 2.1 Proses Motivasi Menurut Owen

- 1) Kebutuhan (*needs*). “Kebutuhan muncul ketika terjadi ketidakseimbangan fisiologikal dan psychological. misalnya, kebutuhan fisiologikal terjadi ketika sel tubuh memerlukan energi dan merasa lapar. Kebutuhan psychological terjadi ketika seseorang merindukan keluarganya. keduanya menghasilkan kebutuhan akan makanan dan kebutuhan bertemu mu dengan keluarganya”.
- 2) Dorongan (*drives*) atau motif (*motives*). “Dorongan atau motif dua yang muncul untuk mengangkat kebutuhan titik dorongan fisiologikal dan psikologikal dengan orientasi pada tindakan dan menyediakan energi untuk mencapai insentif. Dorongan ada pada lubang yang dalam dari proses motivasi kebutuhan akan makanan

diterjemahkan menjadi dorongan lapar dan haus. Kebutuhan akan keluarga diterjemahkan menjadi kebutuhan akan afiliasi”.

- 3) Insentif (*insentives*). “Insentif merupakan apa saja yang akan menghilangkan kebutuhan dan mengurangi dorongan. Insentif akan menyeimbangkan kembali ketidakseimbangan fisiologikal dan psikologikal dan mengurangi dorongan. Makan, minum dan bertemu keluarga merupakan insentif memenuhi kebutuhan dan mengurangi dorongan”.

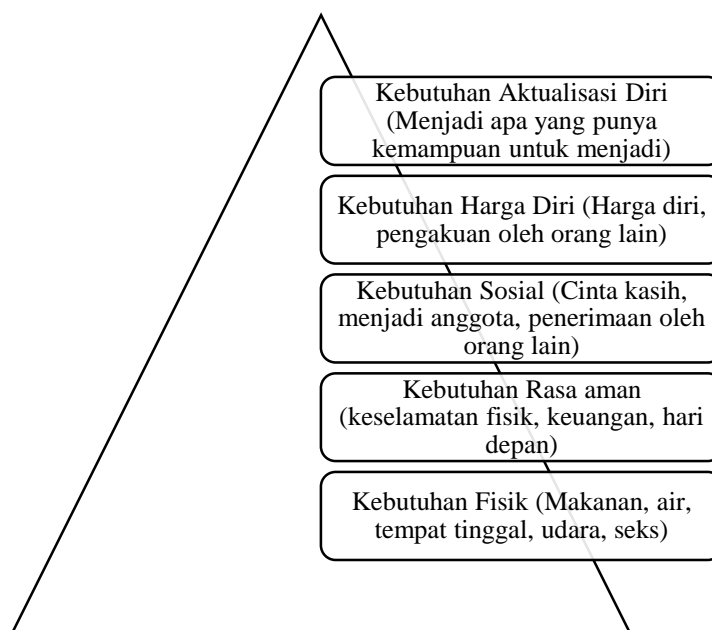
b. Teori-Teori Motivasi

1) Teori kebutuhan

Motivasi kerja sangat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu seorang pemimpin harus berusaha meningkatkan motivasi kerja para karyawannya. Menurut (Robbins, 2006) pendekatan terkenal yang telah dikirim secara luas berkaitan dengan motivasi adalah teori hierarki kebutuhan (*Hierarchial of Needs Theory*) Abraham Maslow. Terdapat lima tingkatan kebutuhan yaitu:

- a) Kebutuhan fisik, yaitu lapar, haus, tempat bernaung, seks, dan kebutuhan-kebutuhan tubuh lainnya.
- b) Kebutuhan rasa aman, yaitu keamanan dan perlindungan dari bahaya fisik and emosi.
- c) Kebutuhan sosial, yaitu kasih sayang, rasa memiliki, penerimaan, dan persahabatan.

- d) Kebutuhan penghargaan, yaitu faktor-faktor internal seperti harga diri, otonomi, dan prestasi, serta faktor-faktor eksternal seperti status, pengakuan, dan perhatian.
- e) Kebutuhan aktualisasi diri, yaitu dorongan untuk menjadi apa yang mampu dia lakukan, meliputi pertumbuhan diri, pencapaian potensi diri, dan pemenuhan kebutuhan diri sendiri.



Gambar 2.2. Hierarki Kebutuhan Maslow (Wirawan, 2013)

2) Teori Motivasi Intrinsik dan Motivasi Ekstrinsik

Teori Motivasi Intrinsik dan Motivasi Ekstrinsik yang dikemukakan Decy dan Rian yaitu sebagai berikut (Wirawan, 2013).

a) Motivasi intrinsik

Motivasi intrinsic muncul saat seseorang terlibat dalam tugas untuk kesenangan hati, karena hal itu menarik dan menyenangkan. Contoh motivasi ini yang terkait dengan

pekerjaan itu sendiri, dengan tujuan-tujuan tugas yang didefinisikan sendiri, untuk keperluan kepuasan diri sendiri di lingkungan kerja, kualitas teman sekerja, kemampuan dan kebebasan kreativitas untuk menggapai interes diri sendiri.

b) Motivasi ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik muncul apabila seseorang terlibat dalam suatu tugas untuk alasan instrumental seperti imbalan, untuk menghindari hokum, untuk meningkatkan nilai diri atau untuk menggapai tujua yang bermakna. Contoh faktor motivasi intrinsic seperti imbalan, kompensasi, skema remunerasi, system karir, pengakuan public, dan teman sekerja.

c. Fungsi Motivasi

Fungsi dari motivasi adalah sebagai berikut (Purwanto, 2006):

- 1) “Motivasi mendorong manusia untuk bertindak. Motif sebagai penggerak yang memberikan kekuatan pada seseorang untuk menjalankan tugas”.
- 2) “Motivasi itu menentukan arah perbuatan, yakni ke arah perwujudan suatu tujuan atau cita-cita. Motivasi mencegah penyelewengan dari jalan yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan itu. Semakin jelas tujuan, semakin jelas jalan yang harus ditempuh”.
- 3) “Motivasi itu penseleksian perbuatan. Artinya menentukan perbuatan mana yang harus dilakukan”.

Menurut (Oemar, 2002) bahwa motivasi mendorong timbulnya tingkah laku, mempengaruhi serta mengubah tingkah laku. Jadi fungsi motivasi adalah:

- 1) Mendorong timbulnya suatu perbuatan
- 2) Sebagai pengarah perbuatan untuk mencapai tujuan yang diinginkan
- 3) Sebagai penggerak, ia berfungsi seperti mesin pada mobil. Besar kecilnya motivasi akan menentukan cepat lambatnya suatu pekerjaan

d. Indikator Motivasi

Indikator motivasi, terdiri dari (Mangkunegara, 2013):

- 1) Kerja keras
Pencapaian prestasi kerja keras sebagai wujud timbulnya motivasi seseorang dalam melakukan pekerjaan dan tanggung jawab didasarkan atau bekerja keras dalam menjalankan pekerjaan.
- 2) Orientasi masa depan
Didasarkan atas wawasan yang luas memiliki pandangan ke depan yang nyata dan di aplikasikan dalam pekerjaan.
- 3) Tingkat cita-cita yang tinggi
Tingkat cita-cita dan kesuksesan didasarkan atas besarnya dorongan dalam diri sendiri untuk mencapai hal yang maksimal dengan kemampuan yang dimiliki.

4) Orientasi tugas dan keseriusan tugas

Orientasi tugas dan keseriusan tugas didasarkan atas pemahaman akan arti pekerjaan yang dijalankan dengan sebaik-baiknya dengan tingkat keseriusan maksimal,

5) Usaha untuk maju

Usaha untuk maju didasarkan atas pandangan yang memotivasi diri untuk selalu memiliki ide dan cara yang lebih baik lagi dalam menjalankan pekerjaan.

6) Ketekunan bekerja

Ketekunan bekerja didasarkan atas sikap dan loyalitas dalam menjalankan pekerjaan tanpa memiliki rasa bosan untuk tetap selalu bekerja dengan baik.

7) Hubungan dengan rekan kerja

Rekan kerja yang saling mendukung akan mendorong naiknya motivasi karyawan dalam bekerja.

8) Pemanfaatan waktu

Waktu yang dipergunakan wujud oleh karyawan dengan sebaik-baiknya sebagai motivasi yang tinggi dalam bekerja

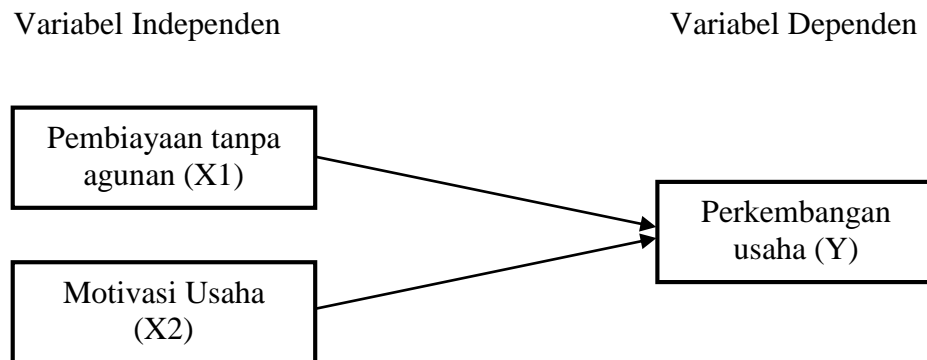
Menurut Warasasmita ada beberapa alasan mengapa termotivasi menjadi wirausaha (Ie & Visantia, 2013):

- 1) “Alasan keuangan, yaitu mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan”.

- 2) “Alasan sosial, yaitu memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi panutan, agar dapat bertemu dengan orang banyak”.
- 3) “Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, membantu anak yatim, membahagiakan orang tua, demi masa depan keluarga”.
- 4) “Alasan pemenuhan diri, yaitu menjadi atasan/ mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadi produktif dan untuk menggunakan kemampuan pribadi”.

C. Kerangka Konsep

Adapun kerangka berpikir dari penelitian ini adalah:



Gambar 2.3 Kerangka Konsep Penelitian

D. Hipotesis

1. Pengaruh pinjaman tanpa agunan terhadap perkembangan usaha

Pinjaman tanpa jaminan atau juga dikenal dengan istilah *unsecured loans* adalah pinjaman tanpa adanya asset yang dijadikan jaminan atas pinjaman tersebut. Selama ini sudah banya penelitian terdahulu yang meneliti terkait dengan bagaimana pengaruh pinjaman terhadap perkembangan suatu usaha. Studi penelitian yang sudah pernah dilakukan menunjukkan bahwa lembaga keuangan bentuk pinjaman menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan UKM (Abara & Banti, 2017).

Penelitian tentang pembiayaan murabahah dan mudharabah diketahui berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan nasabah UKM BMT Mu'amalah Syari'ah Tebuireng Jombang (Parwati, 2019). Artinya bahwa semakin banyak penggunaan pembiayaan murabahah dan mudharabah maka semakin meningkatkan perkembangan usaha yang dijalankan. Begitu pula pada pembiayaan tanpa agunan yang diharapkan dapat membantu kesulitan modal para pedagang sehingga bisa melanjutkan usahanya.

Berdasarkan kerangka berfikir diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Pembiayaan tanpa agunan berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha pedagang Pasar Kota Gede oleh KSPPS Tamzis Bina Utama.

2. Pengaruh motivasi usaha terhadap perkembangan usaha

Motivasi menjadi penggerak untuk melakukan usaha yang sangat dibutuhkan oleh setiap pelaku usaha. Melalui motivasi usaha pedagang memiliki kemauan melakukan kegiatan usahanya dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Pedagang akan termotivasi memperoleh keuntungan, memiliki kemandirian dan memanfaatkan peluang agar usaha berkembang (Sihombing, 2018). Motivasi erat kaitannya dengan komitmen seseorang dalam bekerja untuk mencapai tujuan usahanya. Apabila dalam menjalankan usaha dengan motivasi yang rendah pedagang tidak akan mempunyai komitmen dalam menjalankan usaha yang bias berpengaruh pada keberhasilan usaha (Ie & Visantia, 2013).

Penelitian tentang motivasi usaha diketahui berpengaruh positif signifikan terhadap keberhasilan usaha pelaku usaha (Ardiyanti & Mora, 2019; Komara et al., 2020). Artinya bahwa semakin tinggi dorongan dalam diri pedagang untuk melanjutkan usaha maka semakin meningkatkan perkembangan usaha yang dijalankan. Motivasi usaha yang kuat juga dapat membantu kesulitan dalam berdagang sehingga para pedagang akan berusaha semaksimal dengan memanfaatkan peluang dan kreatifitas yang dimiliki untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan kerangka berfikir diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₂: Motivasi usaha berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha pedagang Pasar Kota Gede oleh KSPPS Tamzis Bina Utama.

3. Pengaruh pembiayaan tanpa agunan dan motivasi usaha terhadap perkembangan usaha

Adanya pembiayaan bermanfaat membantu pengembangan maupun keberlanjutan UMKM (Fuad & Trianna, 2018). Pembiayaan lembaga keuangan adalah salah satu sumber pembiayaan jangka panjang yang menumbuhkan usaha kecil (Gumel, 2017). Sedangkan motivasi sebagai penggerak pribadi sangat dibutuhkan pedagang untuk mencapai keberhasilan usaha dikarenakan bias memunculkan keinginan untuk bekerja keras, berprestasi dan sukses (Ie & Visantia, 2013). Agar usaha / perusahaan dapat bertahan, seorang pengusaha harus memiliki daya dukung karakter / kepribadian untuk menghadapi tekanan lingkungan bisnis. Daya dukung diri adalah aspek terpenting. Hal inilah yang menjadi motivasi seorang pelaku UMKM untuk menghasilkan kinerja yang baik terutama dalam mengembangkan usahanya (Agustina et al., 2020).

Penelitian terdahulu diketahui ada pengaruh factor intrinsic (efikasi diri dan pengalaman) dan factor ekstrinsik (modal) mempengaruhi keberhasilan usaha (Lena, 2018). Keberhasilan usaha mikro kecil dapat dilihat dari motivasi berwirausaha yang mengedepankan keberanian dalam mengambil resiko dan mempunyai sikap optimis atas suatu peluang. Kemampuan modal dibutuhkan dengan melakukan akses pembiayaan sehingga mampu melakukan inovasi dan promosi yang bagus (Pramayoga, 2019). Artinya bahwa dukungan modal dengan adanya pembiayaan tanpa

agunan diperkuat dengan motivasi pedagang dalam menjelankan usaha maka dapat meningkatkan usahanya menjadi semakin berkembang.

Berdasarkan kerangka berfikir diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₃: Pembiayaan tanpa agunan dan motivasi usaha berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha pedagang Pasar Kota Gede oleh KSPPS Tamzis Bina Utama.

