

**PENELITIAN PEMBINAAN/ KAPASITAS PEMULA**  
**ANALISIS DETERMINAN PERMINTAAN PEMBIAYAAN PEDAGANG**  
**MIKRO MUSLIM (STUDI KASUS PEDAGANG TRADISIONAL KOTA**  
**PADANGSIDIMPUAN)**



**OLEH :**

**WINDARI, SE., MA**

**NIP. 19830510 2015032003**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**(IAIN) PADANGSIDIMPUAN**

**TAHUN 2019**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
 Telepon. (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

## IDENTITAS PENELITI

- a. Nama Peneliti : WINDARI. SE., MA
- b. Nip : 19830510 201503 2 003
- c. Jenis kelamin : Perempuan
- d. Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk.1 /IIIb
- e. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- f. Fakultas/prodi : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
- g. Bidang Keilmuan : Akuntansi Islam
- h. No handphone : 081360085115
- i. Alamat rumah : Jln.H.T. Rizal Nurdin gg Cahaya no 1 Sihitang  
 Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan 22733
- j. E-mail : wwindariok@gmail.com



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
 Telepon. (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

---

**LEMBAR PENGESAHAN**

1. Kluster penelitian : Penelitian Pembinaan/Peningkatan Kapasitas
2. Judul penelitian : Analisis Determinan Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim  
(Studi Kasus Pedagang Tradisional Kota Padangsidimpuan)
3. Bidang ilmu : Akuntansi Islam
4. Nama lengkap : WINDARI. SE., MA
5. Nip : 19830510 201503 2 003
6. Id penelitian litapdimas : 171010000006179
7. Fakultas/prodi : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
8. Alamat rumah : Jln.H.T. Rizal Nurdin gg Cahaya no 1 Sihitang  
Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan 22733
9. No handphone : 081360085115
10. E-mail : wwindariok@gmail.com
11. Jumlah penelitian : Rp. 15.000.000; (Lima Belas Juta Rupiah)

Padangsidimpuan, November 2019  
 peneliti

Mengetahui  
 Kepala LPPM IAIN Padangsidimpuan

Dr. H. Zul Anwar Ajim Harahap, MA  
 NIP.19770506 200501 1 006

Windari. SE., MA  
 NIP.19830510 201503 2 003

## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor penentu permintaan pembiayaan pedagang mikro serta faktor-faktor penentu yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro. Sumber utama penelitian ini adalah semua pedagang mikro tradisional di seluruh Kota Padangsidempuan yaitu pasar sagumpal bonang, pasar ucok kodok, pasar Impres Sadabuan pasar Saroha Padangmatinggi, Pasar Lubuk Raya dan Pasar Tangsi Manunggang berjumlah 1.080 pedagang dengan teknik penentuan *proportioate stratified random sampling*. Teknik analisis yang digunakan dengan wawancara dan diolah berdasarkan reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan (*verification*). Hasil dari penelitian ini adalah dimana Faktor-faktor penentu yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan adalah Kekurangan modal atau pengembangan usaha, Administrasi lebih mudah/ringan, Pengetahuan Perbankan dan Tingkat suku bunga/bagi hasil sedangkan faktor penentu mana yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan. Adapun yang menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pembiayaan pedagang mikro muslim adalah Administrasi lebih mudah/ringan.

Kata Kunci : *Kekurangan Modal atau pengembangan usaha, Administrasi Lebih Mudah/ringan, Pengetahuan Perbankan, dan Tingkat suku bunga/bagi hasil.*

## ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the determinants of micro trader financing demand as well as the most dominant determinants in influencing micro trader financing demand. The main sources of this research are all traditional micro traders throughout Padangsidempuan City, namely the sagumpal bonang market, the ucok frog market, the Impres Sadabuan market, Saroha market in Padangmatinggi, the Lubuk Raya Market and the Tangsi Manunggang Market totaling 1,080 traders with proportional determination stratified random sampling techniques. used with interviews and processed based on data reduction (*data reduction*), presentation of data (*data display*) and drawing conclusions (*verification*). The results of this study are where the determinants that influence the demand for financing Muslim micro traders in the city of Padangsidempuan are capital shortages or business development, easier administration / ease of knowledge, banking knowledge and interest rates / profit sharing while which determinants are the most dominant in affect the demand for financing Muslim micro traders in the city of Padangsidempuan. The one that becomes the most dominant factor in influencing the financing of Muslim micro-farmers is easier / lighter administration.

*Keywords: Lack of capital or business development, Easier / lighter administration, Banking Knowledge, and interest rates / profit sharing.*

## KATA PENGANTAR

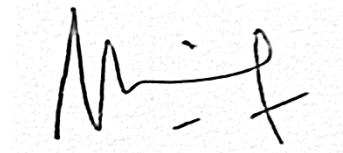
Puji dan syukur peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini. Selanjutnya, shalawat dan salam juga senantiasa penulis sampaikan ke pangkuan Nabi besar Muhammad SAW.

Penelitian ini dipersiapkan penulis dalam rangka menambah pengalaman dalam menulis karya ilmiah dan memperdalam wawasan keilmuan penulis khususnya mengenai perbankan syariah, dan menambah wawasan dan pengetahuan untuk acuan penelitian-penelitian sejenis berikutnya. Oleh karena itu peneliti membuat penelitian ini sedaya mampu penulis. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan didalam penelitian ini, dengan lapang dada, kritik dan saran akan diterima demi kesempurnaan penelitian ini.

Akhirnya, semoga penelitian ini bermanfaat sebagai informasi dan bahan masukan dalam penghimpunan dan penyaluran dana perbankan syariah, Amin.

Padangsidempuan, November 2019

Dosen



Windari, SE., MA

NIP.19830510 201503 2 003

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
IDENTITAS PENELITI .....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Kajian Penelitian .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	6
2.2 Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM).....	8
2.3 Perbankan Syariah .....	10
2.4 Pembiayaan .....	12
2.5 Konsep Dasar Pembiayaan Syariah .....	17
2.6 Permintaan dan Penawaran Kredit.....	21
2.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan .....	22
2. Pengetahuan .....	22
3. Inflasi.....	24
4. Bank Indonesia Rate (BI Rate).....	25
5. Nilai Tukar Rupiah.....	27
6. Pelayanan .....	29
2.8 Peneliti Terdahulu .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian .....	39
3.2 Objek dan Lokasi Penelitian .....	39
3.3 Fokus Penelitian.....	39
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.6 Teknik Analisis Data .....	41
3.7 Keabsahan data .....	42
3.8 Operasional Variabel .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
A. TEMUAN PENELITIAN .....	44
1. Karakteristik Responden.....	44
2. Perkembangan Pembiayaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim Di Kota Padangsidempuan .....	48
3. Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim .....	50
B. PEMBAHASAN .....	52
1. Faktor-faktor penentu yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan .....	52
1. Kekurangan modal atau pengembangan usaha .....	52
2. Administrasi Lebih Mudah/ringan.....	54

3. Pengetahuan Perbankan .....	56
4. Tingkat suku bunga/bagi hasil .....	57
2. Faktor penentu mana yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan .....	59

## **BAB V PENUTUP**

<b>A. KESIMPULAN</b> .....	61
<b>B. SARAN</b> .....	61

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jenis Kesulitan Usaha Mikro .....	1
Tabel 1.2. Perkembangan Non Performing Loan (NPL).....	2
Tabel 1.3. Perkembangan Pembiayaan Pedagang Tradisional Kota Padangsidimpuan .....	3
Tabel 2.4 Peneliti Terdahulu .....	34
Tabel : 3.1 Jumlah objek Penelitian .....	40
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	44
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	45
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	46
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tempat Melakukan Pembiayaan	47
Tabel 4.5 Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan (juta rupiah).....	49
Tabel 4.6 Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim .....	51



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	44
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	45
Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	46
Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tempat Melakukan Pembiayaan .....	47
Gambar 4.5 Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan (juta rupiah).....	49
Gambar 4.6 Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim .....	51

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

**E. Latar Belakang Masalah**

Kondisi ekonomi saat ini cukup memperhatikan, dimana kurs rupiah terhadap US dollar sempat menembus hingga level Rp.15.120,-. Kondisi ini bias juga disebut dengan kerisis nilai mata uang yang sedikit banyaknya akan berimbas terhadap perekonomian Indonesia khususnya pada sektor perdagangan. Pemerintah dalam pengembangan sektor perdagangan menetapkan kebijakan pengentasan kemiskinan dengan cara informal melalui pengembangan- pengembangan sektor mikro untuk memelihara kestabilan ekonomi dan membuka lapangan kerja.<sup>1</sup>

Untuk pengembangan sektor mikro ini dalam rangka mengejar pertumbuhan ekonomi dan mengurangi angka kemiskinan. Pemerintah melalui sektor perbankan memberikan layanan pembiayaan bagi UMKM, untuk lebih mensosialisasikan dan mempermudah proses administrasi pengajuan kredit UMKM serta menurunkan suku bunga kredit terhadap UMKM. Karena goncangan ekonomi semacam krisis ini sangat dekat jaraknya dengan usaha mikro khususnya UMKM. Hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1.1. Jenis Kesulitan Usaha Mikro**

Jenis Kesulitan	IKR (Industri Kecil Rumah Tangga)	IK (Industri Kecil)
Modal	34.55 %	44.05 %
Pengadaan bahan baku	20.14 %	12.22 %
Pemasaran	31.70 %	34.00 %
lainnya	13.6 %	9.73 %

*Sumber Data diolah BPS*

---

<sup>1</sup>Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, UPP AMP, YKPN, Yogyakarta, 2003.

UMKM mengalami guncangan, yang efek dari kondisi ekonomi saat ini sangat memerlukan suntikan dana dari berbagai pihak. Untuk menghindari guncangan ini, Hampir setiap tahunnya pemerintah memprioritaskan pemberian kredit kepada UMKM, tetapi program ini tidak begitu berkembang.

**Tabel 1.2**  
**Perkembangan Non Performing Loan (NPL)**

Jenis Usaha	'2013	'2014	'2015	'2016	'2017
Kredit Usaha mikro	3.12%	3.83%	3.33%	2.90%	3.32%
Kredit Usaha Kecil	4.53%	4.81%	5.07%	4.91%	4.91%
Kredit Usaha Menengah	2.72%	3.79%	4.52	5.08%	5.44%

*Sumber data diolah BI*

Pemerintah Indonesia dengan memanfaatkan sektor perbankan telah menyelenggarakan kredit atau pembiayaan dengan bunga rendah untuk pedagang mikro UMKM. Namun kredit atau pembiayaan dengan bunga rendah ini tidak selalu diminati UMKM khususnya karena prosedur administrasinya yang sulit, sementara kredit yang ditawarkan pihak swasta (rentenir) lebih diminati karena layanan yang mudah dan cepat.

Administrasi menempati posisi teratas bagi masyarakat dalam melakukan pembiayaan kredit. Dengan administarai yang sulit akan menurunkan minat masyarakat dalam melakukan pembiayaan kredit. Lembaga perbankan dalam melakukan pembiayaan harus memenuhi persyaratan peminjam kredit adalah 5 C. Pemilik usaha UMKM menganggap proses administrasi perbankan terlalu rumit.<sup>2</sup> Hal inilah yang menyebabkan banyak UMKM memilih lembaga-lembaga lain

---

<sup>2</sup>Wawancara pada beberapa pedagang, Bapak Imron (Pedagang Pasar Impress Padangmatinggi, Ida (Pedagang Impress UcoK Kodok, Bapak Nasution (Pedagang Pasar Impress Sadabuan, dan Bapak Ronggur (Pedagang Pajak Batu)

seperti rentenir dalam melakukan pembiayaan kredit dengan administrasi yang mudah.

Sulitnya persyaratan yang diajukan perbankan bagi calon kreditor akan menyurutkan niat masyarakat dalam melakukan pembiayaan kredit, sementara ada alternatif yang tersedia yakni rentenir.<sup>3</sup> Sumber pembiayaan rentenir menjadi pilihan yang menarik bagi UMKM karena faktor kemudahan mendapatkan dana secara cepat tanpa birokrasi yang sulit.

Seperti halnya di kota Padangsidempuan mempunyai UMKM sebanyak 7.451 entitas ekonomi. Jumlah yang sangat besar kalau dibandingkan dengan jumlah penduduk 212.917 jiwa, berarti 3,49% penduduk kota Padangsidempuan menggantungkan diri pada usaha mikro. Studi awal yang peneliti lakukan di pasar Sagumpal bonang, Ucok Kodok, Pasar Impres Sadabuan dan Pasar Saroha Padangmatinggi, yang melakukan pembiayaan cukup signifikan seperti pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1.3.**

**Perkembangan Pembiayaan Pedagang Tradisional Kota Padangsidempuan**

Nama Pasar	Pembiayaan		
	Bank Konvensional	Bank Syariah	Lainnya
Pasar Sagumpal Bonang	83	33	45
Pasar Pajak Batu	42	18	38
Pasar Impres Sadabuan	18	5	17
Pasar Saroha Padangmatinggi	13	9	34
Pasar Lubuk Raya	7	3	32
Pasar Tangsi Manunggang	7	-	23

*Sumer : data diolah*

<sup>3</sup> Jurnal Ekonomika, Edisi 01/Thn. XXIX/2005.

Keberadaan UMKM merupakan fakta semangat dari jiwa kewirausahaan khususnya penduduk kota Padangsidempuan dalam peningkatan pertumbuhan perekonomian suatu bangsa. Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti tertarik meneliti dengan judul “**Analisis Diterminan Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro (Studi Kasus Pedagang Tradisional Kota Padangsidempuan).**”

#### **F. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang yang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah

1. Apa saja faktor-faktor penentu yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro?
2. Faktor-faktor penentu mana yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro ?

#### **G. Tujuan Penelitian**

Dari uraian latar belakang diatas, maka tujuan dari penulisan ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor penentu permintaan pembiayaan pedagang mikro.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor penentu yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro.

#### **H. Kajian Penelitian**

Berbicara dengan Diterminan Permintaan Kredit Pedagang Mikro Islam cukup luas dan sangat kompleks. Agar kajian penelitian yang dilakukan fokus, terarah, terstruktur dan terbatas dari bias serta kesimpangsiuran pemahaman, maka perlu diperjelas kajian penelitian. Dalam konteks penelitian ini kajian penelitian yang dimaksud diuraikan sebagai berikut :

1. Diterminan Permintaan Kredit merupakan seluruh faktor-faktor penentu yang mempengaruhi Pedagang Mikro Islam dalam permintaan kredit.  
  
Berbagai pendapat ahli ekonomi bahwa faktor -faktor yang mempengaruhi Permintaan Kredit adalah:
  - (a) Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang.
  - (b) Tingkat bunga.
  - (c) Perubahan dan perkembangan teknologi.
  - (d) Tingkat pendapatan nasional dan perubahan-perubahannya.
  - (e) Keuntungan yang dicapai perusahaan-perusahaan.
2. UMKM adalah usaha yang mempekerjakan lima orang termasuk pekerja keluarga yang tidak dibayar. Usaha kecil apabila mempekerjakan 5 sampai 10 orang, dan usaha menengah apabila mempekerjakan 20 sampai 99 orang.
3. Kredit atau pembiayaan, Menurut Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 adalah penyediaan uang atau tagihan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Definisi dari UMKM masih belum seragam antar satu institusi dengan institusi yang lain. Hal ini dijelaskan definisi UMKM dari masing-masing institusi. Badan Pusat Statistik (BPS) menjelaskan UMKM berdasarkan ukuran ketenagakerjaan. Usaha mikro adalah usaha yang mempekerjakan lima orang termasuk pekerja keluarga yang tidak dibayar. Usaha kecil apabila mempekerjakan 5 sampai 10 orang, dan usaha menengah apabila mempekerjakan 20 sampai 99 orang.

Bank Indonesia (BI) menjelaskan UMKM dengan dua kriteria. Kriteria yang pertama berdasarkan aset, omset, dan badan hukum. Yang disebut usaha mikro adalah usaha yang dilakukan orang miskin atau hampir miskin, milik keluarga, sumber daya lokal dan teknologi sederhana. Lapangan usaha mudah dimasuki dan keluar. Sedangkan usaha kecil adalah usaha yang memiliki aset hingga Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan dengan omset Rp 1 miliar. Lalu disebut usaha menengah apabila beromset Rp 3 miliar, yang terbagi dalam dua jenis, yaitu industri bukan manufaktur dengan aset hingga Rp 600 juta diluar tanah dan bangunan serta industri manufaktur dengan aset hingga Rp 5 miliar. Kriteria yang kedua berdasarkan kredit yang diterima oleh pengusaha. Usaha mikro adalah usaha yang dapat menerima kredit hingga Rp 50 juta. Sedangkan usaha kecil adalah usaha yang dapat menerima kredit mulai dari Rp 50 juta hingga Rp 500 juta. Lalu usaha menengah adalah usaha yang dapat menerima kredit dari Rp 500 juta hingga Rp 5 miliar.

Ekonomi mikro berbicara soal segmen-segmen kecil dari pada seluruh perekonomian yakni para konsumen atau kelompok konsumen dan produsen secara tersendiri.<sup>4</sup> Sesuai Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pengertian usaha kecil yaitu: usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha yang besar.

Pedagang adalah orang yang melakukan transaksi kepada masyarakat dalam suatu perdagangan dan memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh suatu keuntungan. Menurut Damsar “pedagang adalah orang atau kumpulan yang memperjualkan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung ataupun tidak langsung”.<sup>5</sup>

Terdapat macam-macam pedagang diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah segala aktivitas marketing yang menggerakkan barang-barang dari produsen ke pedagang eceran atau ke lembaga-lembaga marketing lainnya.

b. Pedagang Menengah

Pedagang menengah adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan/perdagangan tertentu yang lebih kecil dari

---

<sup>4</sup>Firdaus, *Pengantar System Ekonomi*, (Bandung: Cipta Print, 2006), hlm. 5.

<sup>5</sup> Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, (Yogyakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 106.



daerah kekuasaan distributor. Contohnya: seperti pedagang grosir beras di pasar.

c. Pedagang Eceran

Pedagang eceran adalah suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Pedagang eceran adalah mata rantai terakhir dalam penyaluran barang dari produsen sampai kepada konsumen. Contohnya mini market dan indomaret.<sup>6</sup>

## 2.2 Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM)

Pembiayaan atau *financing* merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermamfaat bagi bank syariah, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan juga berarti pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Menurut Muhammad Syafi'I Antonio, pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang *defisit unit* (kekurangan dana).<sup>7</sup>

Dana yang dihimpun dari masyarakat akan melancarkan pembiayaan. Pembiayaan juga dijelaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:



<sup>6</sup> Bukhari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 141.

<sup>7</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 105.



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>8</sup>

Ayat ini menjelaskan bahwa manusia dilarang untuk memakan harta secara batil dan menganjurkan untuk mengembangkan harta dengan perniagaan yang merupakan ikhtiar supaya orang-orang yang beriman tidak merugikan diri sendiri dan juga orang lain.<sup>9</sup>

Usaha kecil merupakan kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (aset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00. Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00.<sup>10</sup>

Menurut beberapa pengertian Usaha Kecil Menengah tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa Usaha Kecil Menengah merupakan jenis usaha karakternya yang berskala kecil dengan kekayaan bersih Rp. 50 juta-Rp. 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp, 300 juta-Rp. 2,5 Miliar, dengan jumlah

<sup>8</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Jummanatun Ali dan Terjemahan*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2005), hlm. 65.

<sup>9</sup>M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Surah An-nisa 2 Volume Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 40.

<sup>10</sup>Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

tenaga kerja 5 sampai 19 orang untuk usaha kecil dan 20 sampai 99 orang untuk usaha menengah.

Meski Usaha Kecil Menengah mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan nasional, sektor ini selalu dapat kendala dalam pengembangannya. Permasalahan klasik dan mendasar yang dihadapi Usaha Kecil Menengah antara lain, permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya Sumber Daya Manusia, pengembangan produk dan akses pemasaran.

Permasalahan lanjutan yang dihadapi Usaha Kecil Menengah, antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan kriteria pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor. Permasalahannya yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu mempengaruhi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut antara lain, dalam hal manajemen keuangan, agunan, dan keterbatasan dalam kewirausahaan.

### **2.3 Perbankan Syariah**

Bank berdasarkan prinsip syariah atau Bank Syariah atau Bank Islam, seperti halnya Bank Konvensional, adalah juga berfungsi sebagai sesuatu lembaga intermediasi (*intermediary institution*), yaitu mengerahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bedanya hanyalah bahwa Bank Syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga atau bebas

bunga (interest free), tetapi berdasarkan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle* atau *PLS principle*). Seperti juga Bank Konvensional, selain memberikan jasa-jasa atau fasilitas pembiayaan, Bank Syariah juga memberikan jasa-jasa lain seperti jasa kiriman uang, pembukuan *Letter of credit*, jaminan bank, dan jasa lain-lain yang biasanya diberikan oleh Bank Konvensional.<sup>11</sup>

Oleh karena itu, tidak mengherankan apabila Sayyid Tahir mengemukakan bahwa jasa-jasa pembiayaan yang dapat diberikan oleh Bank Syariah jauh lebih beragam dari pada jasa-jasa pembiayaan yang dapat diberikan oleh Bank Konvensional. Mengenai jasa pembiayaan yang dapat diberikan oleh Bank Syariah bukan saja pembiayaan dalam bentuk apa yang disebut dalam istilah perbankan konvensional sebagai kredit, tetapi juga memberikan jasa-jasa pembiayaan yang biasanya diberikan oleh lembaga pembiayaan (*multifinance company*), seperti leasing, hire purchase, pembelian barang oleh nasabah bank dari bank syariah yang bersangkutan dengan cicilan, pembelian barang oleh Bank Syariah berdasarkan pemesanan kepada perusahaan manufaktur dengan pembayaran di muka untuk membiayai pembuatan barang tersebut, penyertaan modal (*equity participation* atau *venture capital*), dan lain sebagainya. Seperti halnya dengan Bank Konvensional yang dapat memberikan kredit sindikasi (*syndicated loan*) Bank Syariah dapat pula memberikan pembiayaan sindikasi.

Dari jasa-jasa yang dapat diberikan oleh suatu Bank Syariah sebagaimana dikemukakan di muka, menurut saya jasa-jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah adalah bukan saja berupa jasa-jasa yang dapat diberikan oleh bank konvensional (commercial bank yang konvensional) tetapi juga dapat memberikan

---

<sup>11 11</sup> *Ibid.*, hlm. 37.

jasa-jasa yang biasanya diberikan oleh sesuatu lembaga pembiayaan konvensional multiguna (*multifinance company* yang konvensional). Dengan kata lain, suatu bank syariah bukan saja dapat memberikan jasa-jasa suatu bank konvensional, tetapi juga dapat memberikan jasa-jasa yang tidak dapat diberikan oleh suatu bank konvensional karena jasa-jasa tersebut biasanya diberikan oleh suatu lembaga pembiayaan nonbank. Berkenaan dengan uraian tersebut, saya dengan tidak ragu-ragu sedikitpun dapat menegaskan bahwa jasa-jasa yang ditawarkan dan diberikan oleh sesuatu Bank Syariah adalah jasa-jasa yang berlandaskan konsep transaksi keuangan yang sangat modern dan sangat maju.<sup>12</sup>

#### **2.4 Pembiayaan**

Menurut Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan pinjam-meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga, imbalan, atau hasil pembagian hasil keuntungan.

Ahli-ahli ekonomi pada umumnya sependapat bahwa permintaan kredit ditentukan oleh faktor-faktor berikut :<sup>13</sup>

- (1) Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang.
- (2) Tingkat bunga.
- (3) Perubahan dan perkembangan teknologi.
- (4) Tingkat pendapatan nasional dan perubahan-perubahannya.
- (5) Keuntungan yang dicapai perusahaan-perusahaan.

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, hlm. 38.

<sup>13</sup> Sukirno, Sadono. 2002. "Teori Mikro Ekonomi". Cetakan Keempat Belas. Rajawali Press: Jakarta.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada penggunadana bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “saya percaya” atau “atau saya menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*Trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *sahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.<sup>14</sup>

Firman Allah Swt QS. An-Nisa: 29



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

<sup>14</sup>Veithzal Rivai, H, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), hlm. 3.

Menurut Undang-Undang perbankan Nomor 21 Tahun 2008, Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam mudharabah dan musyarakah.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- 4) Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.<sup>15</sup>

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- 1) Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

- a) Pembiayaan *Murabahah*

---

<sup>15</sup>Ikatan Banker Indonesia (IBI), *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 49.

Murabahah (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai murabahah saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual-beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*, atau *muajjal*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh/cicilan.

b) Pembiayaan Salam

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh, sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

c) Pembiayaan Istishna

Produk *istishna'* menyerupai produk salam, namun dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Skim *istishna'* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.



## 2) Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiyah bittamlik* (IMBT, sewa yang di ikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

## 3) Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

### a) Pembiayaan Musyarakah

Bank umum dari usaha bagi hasil adalah musyarakah (*syirkah atau syarikah*). Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

### b) Pembiayaan mudharabah

Secara spesifik terdapat bentuk musyarakah yang populer dalam produk perbankan syariah yaitu mudharabah. Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan

kerjasama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.

#### 4) Akad Pelengkap

##### a) Hiwalah (Alih Hutang-Piutang)

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya.

##### a) Rahn (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

##### b) Qardh

*Qardh* adalah suatu akad pinjaman uang kepada nasabah.

##### c) Wakalah (Perwakilan)

*Wakalah* dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang.

##### d) Kafalah (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.

## 2.5 Konsep Dasar Pembiayaan Syariah

Perbankan syariah merupakan suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan hukum Islam. Dimana usaha ini didasari oleh larangan Islam untuk memungut maupun meminjam dengan perhitungan bunga

dan larangan berinvestasi dalam usaha-usaha yang berkaitan dengan media dan barang yang tidak halal.

Berdasarkan Pasal 1 angka 12 UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dijelaskan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>16</sup>

Aktivitas penyaluran dana Bank Syariah kepada nasabah dilakukan dengan beberapa cara. Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:<sup>17</sup>

#### 1) Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk membeli barang, sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Adapun produk pembiayaan yang menggunakan prinsip ini seperti Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Salam, Pembiayaan Istishna.

a) *Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

---

<sup>16</sup>*Ibid*, hlm. 41.

<sup>17</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 87-97.

- b) *Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah penjual. Dalam praktik perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Dalam hal bank menjualnya secara tunai biasanya disebut pembiayaan talangan (*bridging financing*). Sedangkan dalam hal bank menjualnya secara cicilan, kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- c) *Istishna*, produk *istishna* menyerupai produk *salam* tapi dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Ketentuan umum pembiayaan *istishna* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlahnya.<sup>18</sup>

## 2) Pembiayaan dengan Prinsip Sewa (*Al Ijarah*)

Pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan prinsip sewa (*Ijarah*). Transaksi ini dilandasi adanya perpindahan manfaat. Hampir sama dengan prinsip jual beli, namun dalam prinsip ini objek yang ditransaksikan yaitu jasa. Adapun produk pembiayaan yang sering menggunakan prinsip ini yaitu Pembiayaan *Ijarah*, dan Pembiayaan IMBT. Jenis pembiayaan ini

---

<sup>18</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 164-165.

termasuk ke dalam *natural certainty contracts (NCC)*, yaitu kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya.

a). *Ijarah*, transaksi sewa dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan. Pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada ijarah objek transaksinya adalah barang atau jasa.

b). *Ijarah Muntahia Bi at-Tamlik (IMBT)*, merupakan rangkaian dua buah akad yaitu akad *al ba'i* dan akad ijarah muntahia bittamlik (IMBT). *Al ba'i* merupakan akad jual beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa menyewa dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa.<sup>19</sup>

### 3) Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

Pembiayaan yang dilakukan dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Transaksi ini pada dasarnya merupakan pembiayaan yang tidak dapat dipastikan keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pihak. Keuntungan dari hasil usaha dibagi sesuai kesepakatan yang telah disetujui bersama. Adapun pembiayaan yang lazim menggunakan prinsip bagi hasil diantaranya, Pembiayaan *Musyarakah*, dan Pembiayaan *Mudharabah*.

#### a). Pengertian Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

---

<sup>19</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 253.

Transaksi pembiayaan musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama.

b). Pengertian Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudhorib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al maal* dan keahlian dari *mudhorib*.<sup>20</sup>

## 2.6 Permintaan dan Penawaran Kredit

Keseimbangan kredit perbankan ditentukan oleh permintaan dan penawaran kredit. Permintaan kredit akan ditentukan oleh suku bunga kredit dan faktor-faktor lain seperti aktivitas perekonomian, kondisi internal debitur (perusahaan), dan faktor non-ekonomi lainnya. Secara teori, suku bunga kredit berpengaruh negatif terhadap permintaan kredit, ceteris paribus. Artinya kenaikan suku bunga akan menurunkan jumlah kredit yang diminta sedangkan penurunan suku bunga akan menaikkan jumlah kredit yang diminta. Sedangkan kondisi perekonomian yang baik dan kondisi internal debitur yang sehat akan menaikkan permintaan kredit.<sup>21</sup>

Selain itu, permintaan kredit perbankan juga dipengaruhi oleh inflasi dan nilai tukar. Secara teori, tingginya inflasi dan terdepresiasinya nilai tukar mata uang

---

<sup>20</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), hlm. 169-170.

<sup>21</sup>Nuryakin, Chaikal dan P. Warjiyo. 2006. "Perilaku Penawaran Kredit Bank di Indonesia: Kasus Pasar Oligopoli Periode Januari 2001-Juli 2005". *Jurnal Ekonomi dan Moneter Bank Indonesia* Oktober 2006.

domestik menyebabkan penurunan permintaan kredit perbankan. Sedangkan dari sisi penawaran, juga berpendapat bahwa besarnya jumlah kredit ditentukan oleh suku bunga kredit dan faktor-faktor lain seperti karakteristik internal kreditur (bank), yang meliputi kapasitas kredit (Dana Pihak Ketiga), efisiensi operasional (BOPO), kualitas aset perbankan, permodalan, dan Non Performing Loans (NPL). Secara teori, suku bunga kredit berhubungan positif dengan jumlah kredit yang ditawarkan, ceteris paribus. Sementara itu, rendahnya efisiensi dan kualitas aset perbankan, tingginya NPL, rendahnya modal dan kapasitas kredit akan menurunkan penawaran kredit.<sup>22</sup>

## 2.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan adalah :

### 1. Pengetahuan

Menurut Philip Kotler pengetahuan merupakan salah satu yang dapat memengaruhi seseorang untuk membeli. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengetahuan berasal dari kata tahu artinya mengerti sesudah mengalami dan menyaksikan. Jadi pengetahuan adalah segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan sesuatu hal yang dilihat dan dirasakan oleh panca inderawi.<sup>23</sup> Pengetahuan adalah segala sesuatu yang ada di kepala kita. Pengetahuan yang kita miliki didasarkan pada pengalaman yang kita dapatkan dan kita ketahui karena diberi orang lain.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup>*ibid.*

<sup>23</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2015), hlm. 1121.

<sup>24</sup>Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jabbah, *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007), hlm. 3.

Menurut Natoatmodjo pengetahuan merupakan hasil dari tahu dan ini setelah orang melakukan penginderaan terhadap objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.<sup>25</sup> Menurut pendekatan konstruktivitas bahwa pengetahuan bukanlah fakta dari suatu kenyataan yang sedang dipelajari, melainkan sebagai konstruksi kognitif seseorang terhadap objek, pengalaman, maupun lingkungannya. Pengetahuan bukanlah suatu yang sudah ada dan tersedia dan sementara orang lain tinggal menerimanya. Pengetahuan adalah sebagai sesuatu pembentukan yang terus menerus oleh seseorang yang setiap saat mengalami reorganisasi karena adanya pemahaman baru.<sup>26</sup>

Pengetahuan adalah sesuatu yang diketahui.<sup>27</sup> Purwanto juga menjelaskan hal serupa. Pengetahuan adalah hasil dari mengetahui. Jadi, pengetahuan pada dasarnya merupakan hasil dari proses pencarian manusia dari tidak tahu menjadi tahuakan sesuatu. Dengan kata lain, pengetahuan merupakan serangkaian ungkapan misteri dari persoalan yang semula jadi misteri, pengetahuan juga mengalami perkembangan yang selaras dengan problem kehidupan yang tidak pernah ada habisnya.<sup>28</sup> Manusia adalah satu-satunya makhluk yang mengembangkan pengetahuan ini secara sungguh-sungguh.<sup>29</sup>

Sumber pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang tentu saja berasal dari berbagai sumber. Berikut adalah sumber pengetahuan:

---

<sup>25</sup>Natoatmodjo Soekidjo, *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2007), hlm. 93.

<sup>26</sup>Arikunto S, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1994), hlm. 75.

<sup>27</sup> Ahmad Tafsir, *Filsafat Ilmu Mengurai Ontology, Epistemologi, dan Aksiologi Pengetahuan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), hlm. 4.

<sup>28</sup> Andi Prastowo, *Memahami Metode-Metode Penelitian: Suatu Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), hlm. 59.

<sup>29</sup> Jujun Suriasumantri, *Filsafat Ilmu Sebuah Pengantar Populer*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2013), hlm. 39.



- 1) Kepercayaan yang didasarkan dari tradisi
- 2) Kebiasaan-kebiasaan dan agama
- 3) Pancaindra/pengalaman
- 4) Akal pikiran
- 5) Intuisi individual

## 7. Inflasi

Inflasi adalah suatu peristiwa dalam perekonomian dimana terjadi harga-harga dari barang-barang umumnya naik secara terus – menerus atau berulang-ulang dalam perekonomian. Bila masyarakat bebas membelanjakan uangnya, maka akan mendorong terjadinya kenaikan harga (inflasi).<sup>30</sup> Keadaan perekonomian yang ditandai oleh kenaikan harga secara cepat sehingga berdampak pada menurunnya daya beli, sering pula diikuti menurunnya tingkat tabungan dan atau investasi karena meningkatnya konsumsi masyarakat dan hanya sedikit untuk tabungan jangka panjang.<sup>31</sup> Sebagai Dampak Inflasi adalah sebagai berikut :

### 1) Menurut Tingkat Kesejahteraan Masyarakat

Inflasi menyebabkan daya beli masyarakat menjadi berkurang atau malah semakin rendah, apalagi bagi orang-orang yang berpendapatan tetap kenaikan upah tidak secepat kenaikan harga-harga, maka inflasi ini akan menurunkan upah riil setiap individu yang berpendapatan tetap

### 2) Memperburuk Distribusi Pendapatan

---

<sup>30</sup> Harry Waluyo. *Ekonomi Moneter Uang Dan Perbankan*. (Jakarta: PT Rineka Cipta. 1993), hal:44

<sup>31</sup> Ralona M, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (Jakarta: Georgia Media, 2006), hal.121.

Bagi masyarakat berpendapata tetapa akan menghadapi kemerosotan nilai rill dari pendapatannya dan pemilik kekayaan dalam bentuk uang akan mengalami penurunan juga. akan tetapi, bagi pemilik kekayaan tetap seperti tanah atau bangunan dapat mempertahankan atau justru menambah nilai rill kekayaan. Dengan demikian inflasi akan menyebabkan pembagian pendapatan antara golongan yang berpendapatan tetap dengan para pemilik kekayaan tetapi akan menjadi semakin tidak merata.<sup>32</sup>

### 3) Bagi Perekonomian Nasional

- (a)Investasi berkurang mendorong tingkat bunga
- (b)Mendorong peranan modal yang bersifat spekulatif
- (c)Menimbulkan kegagalan pelaksanaan pembangunan
- (d)Menimbulkan ketidak pastian keadaan ekonomi dimasa yang akan datang
- (e)Menyebabkan daya saing produk nasional berkurang
- (f) Menimbulkan defisit neraca pembayaran
- (g)Merosotnya tingkat kehidupan dan kesejahteraan masyarakat
- (h)Meningkatkan jumlah pengangguran

## 8. Bank Indonesia Rate (BI Rate)

*BI Rate* adalah suku bunga kebijakan yang mencerminkan sikap atau *stance* kebijakan moneter yang ditetapkan oleh bank Indonesia dan diumumkan kepada publik. *BI Rate* diumumkan oleh Dewan Gubernur Bank

---

<sup>32</sup> Nurul Huda, ddk. *Ekonomi Makro Islam Pendapatan Teoritis* (Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2011), hal. 176.

Indonesia setiap Rapat Dewan Gubernur bulanan dan diimplementasikan pada operasi moneter yang dilakukan Bank Indonesia melalui pengelolaan likuiditas (*liquidity management*) di pasar uang untuk mencapai sasaran operasional kebijakan moneter. Sasaran operasional kebijakan moneter dicerminkan pada perkembangan suku bunga Pasar Uang Antar Bank *Overnight* (PUAB O/N). Bank Indonesia pada umumnya akan menaikkan *BI Rate* apabila inflasi diperkirakan melampaui sasaran yang telah ditetapkan, sebaliknya bank Indonesia akan menurunkan *BI Rate* apabila inflasi ke depan diperkirakan berada di bawah sasaran yang telah ditetapkan.<sup>33</sup>

a) Dampak *BI Rate*

Tingkat suku bunga merupakan salah satu indikator moneter yang mempunyai dampak dalam berbagai perekonomian sebagai berikut:

- (1) Tingkat suku bunga akan memengaruhi keputusan melakukan investasi yang pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat pertumbuhan ekonomi
- (2) Tingkat suku bunga juga akan mempengaruhi pengembalian keputusan pemilik modal apakah ia akan berinvestasi pada real asset ataukah pada financial asset
- (3) Tingkat suku bunga akan memengaruhi kelangsungan usaha pihak bank dan lembaga keuangan lainnya
- (4) Tingkat suku bunga dapat mempengaruhi volume uang beredar
- (5) Tingkat suku bunga akan mempengaruhi simpanan pada perbankan

---

<sup>33</sup><http://www.bi.go.id>-diakses pada hari rabu 24 April 2019 pukul 13.50, wib.

## 9. Nilai Tukar Rupiah

*Exchange Rate* (nilai tukar) atau yang lebih populer dikenal dengan nama kurs mata uang adalah catatan (*quotation*) harga pasar dari mata uang asing (*foreign currency*) dalam harga mata uang domestik (*domestic currency*), atau mata uang domestik dalam mata uang asing. Nilai tukar uang menggambarkan tingkat harga pertukaran dari satu mata uang ke mata uang yang lainnya dan digunakan dalam berbagai transaksi, antara lain transaksi perdagangan internasional, ataupun aturan uang jangka pendek antar negara yang melewati batasbatas geografis ataupun batas-batas hukum.<sup>34</sup>

Definisi nilai tukar atau kurs (*foreign exchange rate*) antara lain dikemukakan oleh Abimanyu adalah harga mata uang suatu negara relative terhadap mata uang negara lain.<sup>35</sup>

### a) Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Tukar

Faktor-faktor berikut mempengaruhi penawaran dan permintaan mata uang antara lain:

- (1) Kebijakan Moneter, Ketika sebuah bank sentral yakin bahwa intervensi di pasar *forex* adalah efektif dan hasilnya akan konsisten dengan kebijakan moneter, pemerintah akan berpartisipasi dalam perdagangan valas dan mempengaruhi nilai tukar. Sebuah bank sentral umumnya berpartisipasi dengan membeli atau menjual mata uang domestik sehingga untuk menstabilkan itu pada tingkat yang dianggap realistis dan ideal. Penghakiman atas kemungkinan dampak kebijakan moneter

---

<sup>34</sup>Adiwarman Karim, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hal.157.

<sup>35</sup> Yoopi Abimanyu, *Memahami Kurs Valuta Asing*, (FE-UI, Jakarta:2004), hal. 68

pemerintah dan prediksi tentang kebijakan mendatang oleh pelaku pasar lainnya akan mempengaruhi nilai tukar juga.<sup>36</sup>

- (2) Situasi Politik, Tumbuh ketegangan global akan menyebabkan ketidakstabilan di pasar teratur atau arus keluar mata uang dapat mengakibatkan fluktuasi yang signifikan dalam nilai tukar. Stabilitas mata uang asing sangat terkait dengan situasi politik di tempat itu
- (3) Neraca Pembayaran, Neraca pembayaran suatu negara akan menyebabkan nilai tukar mata uang domestik berfluktuasi. Neraca pembayaran adalah ringkasan dari semua transaksi ekonomi dan keuangan antara negara dan seluruh dunia. Hal ini mencerminkan berdiri internasional ekonomi negara dan mempengaruhi operasinya makroekonomi dan mikro ekonomi
- (4) Suku Bunga, Ketika suku bunga suatu negara naik, lebih tinggi atau lebih rendah dari negara lain, mata uang negara lain dengan tingkat bunga yang lebih rendah akan dijual dan mata uang lainnya akan dibeli, sehingga mencapai hasil yang lebih tinggi. Dengan adanya peningkatan permintaan untuk mata uang dengan suku bunga yang lebih tinggi, nilai mata uang yang akan naik terhadap mata uang lainnya
- (5) Pasar, Pasar forex tidak selalu mengikuti pola logis dari perubahan. *Currency Exchange* juga dipengaruhi oleh faktor-faktor tak berwujud seperti emosi, penilaian serta analisis dan pemahaman dari peristiwa politik dan ekonomi. Operator pasar harus mampu menafsirkan laporan

---

<sup>36</sup> Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), hal. 268.

dan data seperti neraca pembayaran, indikator inflasi dan tingkat pertumbuhan ekonomi secara akurat

- (6) Spekulasi, Spekulasi oleh operator pasar utama merupakan faktor penting yang mempengaruhi nilai tukar. Di pasar valas, proporsi transaksi yang berkaitan langsung dengan kegiatan perdagangan internasional relatif rendah. Sebagian besar transaksi sebenarnya tradings spekulatif yang menyebabkan pergerakan mata uang dan tingkat pengaruh tukar. Ketika pasar memprediksi bahwa mata uang tertentu akan naik nilainya, mungkin memicu kegilaan membeli yang mendorong mata uang dan memenuhi prediksi. Sebaliknya, jika pasar mengharapkan penurunan nilai mata uang tertentu, orang akan mulai menjualnya pergi dan mata uang akan terdepresiasi.<sup>37</sup>

## 10. Pelayanan

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, pelayanan berasal dari kata “layan” yang artinya membantu menyiapkan (mengurus) apa-apa yang diperlukan seseorang. Jadi, kata pelayanan adalah:

- 1). Perihal atau cara melayani.
- 2). Usaha melayani kebutuhan orang lain dengan memperoleh imbalan
- 3). Kemudahan yang diberikan sehubungan dengan jual beli barang atau jasa.<sup>38</sup>

Dalam definisi lain, menyebutkan pelayanan adalah sebagai suatu tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah. Tindakan tersebut dapat dilakukan melalui cara

---

<sup>37</sup> *Ibid*, hal. 338-339.

<sup>38</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h. 647.

langsung melayani pelanggan.<sup>39</sup> pendapat lain, layanan pelanggan adalah sebagai sebuah fungsi tentang sebaik apa sebuah organisasi bisa konstan dan konsisten memenuhi dan melampaui kebutuhan pelanggan.<sup>40</sup>

#### a) **Dasar-dasar Pelayanan**

Berikut ini dasar-dasar pelayanan yang harus dipahami dan dimengerti seorang *customer service*, yaitu:

- (1) Berpakaian dan berpenampilan rapi dan bersih.
- (2) Percaya diri, bersikap akrab dan penuh dengan senyum.
- (3) Menyapa dengan lembut.
- (4) Tenang, sopan dan hormat serta tekun mendengarkan setiap pembicaraan.
- (5) Berbicara dengan bahasa yang baik dan benar.
- (6) Bergairah dalam melayani nasabah dan tunjukkan kemampuannya.
- (7) Jangan menyela dan memotong pembicaraan.
- (8) Mampu meyakinkan nasabah serta memberikan kepuasan.
- (9) Jika tidak sanggup menangani permasalahan yang ada, minta bantuan.
- (10) Bila belum dapat melayani, beritahu kapan akan dilayani.<sup>41</sup>

#### b) **Ciri Pelayanan Yang Baik**

Berikut ini beberapa ciri pelayanan yang baik yang harus diikuti oleh karyawan yang bertugas melayani pelanggan/nasabah:

- (1) Tersedianya sarana dan prasarana yang baik.
- (2) Tersedia karyawan yang terampil, ramah, cepat, dan tepat.
- (3) Bertanggung jawab kepada setiap pelanggan dari awal hingga selesai.

---

<sup>39</sup>Kasmir, *Etika Customer Service* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), h. 15.

<sup>40</sup>Ivonne Wood, *Layanan Pelanggan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), h. 5.

<sup>41</sup>*Ibid.*, h. 18.

- (4) Adanya berkomunikasi secara jelas.
- (5) Memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi.
- (6) Berusaha memahami kebutuhan.
- (7) Mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan.<sup>42</sup>

### c) **Bentuk-bentuk Layanan**

Dalam hal ini, bentuk layanan terbagi menjadi dua bagian yaitu: pertama layanan baik kedua layanan tidak baik.

#### (1) **Layanan yang baik**

Banyak cara untuk memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah. Pelayanan yang baik merupakan tonggak kesuksesan sebuah perusahaan. Berikut beberapa kriteria pelayanan yang baik:

- (a) Selalu perlakukan pelanggan dengan hormat, hormati waktu nasabah, *privacy* nasabah, intelegensia nasabah, hormati keputusan nasabah untuk melakukan pembelian dari bisnis anda bukan dari pesaing mereka.
- (b) Jika membuat janji, tepati tanpa ada tapi dan pengecualian. Belajarlah membuat janji yang realistis.
- (c) Mengenai keakraban, biarkan pelanggan yang menetapkan batasannya. Selalu hargai dan hormati batasan tersebut.
- (d) Menjadi pendengar yang baik
- (e) Masalah internal perusahaan harus di jauhkan dari percakapan dengan pelanggan.
- (f) Jaga pergantian karyawan untuk meminimalisasi gangguan terhadap pelanggan

---

<sup>42</sup>Muhammad Isa, *Op.Cit.*,h. 101.



- (g) Berikan pelayanan yang konsisten dari hari ke hari.
- (h) Belajarlah cara menjual, penjual yang baik adalah juga layanan pelanggan yang baik.
- (i) Selalu ucapkan terima kasih diakhir transaksi.
- (j) Selalu perlakukan pelanggan seperti pelanggan baru.

## **(2) Layanan yang tidak baik**

Setiap hal tentu tidak terlepas dari dua sisi, ada baik juga ada buruk. Pelayanan yang buruk tentu akan dapat berakibat fatal bagi sebuah perusahaan, pada akhirnya perusahaan tidak akan mendapatkan kepercayaan dari para pelanggannya, perlahan-lahan pelanggan akan meninggalkan perusahaan tersebut manakala pelayanan yang diberikan tidak baik, berikut beberapa kriteria pelayanan yang tidak baik;

- (a) Membiarkan pelanggan menunggu lama, selalu terlambat, gagal menghargai waktu pelanggan.
- (b) Membuat janji tapi tidak di tepati
- (c) Terlalu sok akrab hingga melewati batasan
- (d) Kurangnya keterampilan berkomunikasi
- (e) Service yang tidak konsisten, kadang bagus kadang buruk
- (f) Terlalu sering mengganti karyawan
- (g) Kurangnya keterampilan menangani complain
- (h) Tidak mengucapkan terima kasih diakhir transaksi
- (i) kurangnya keterampilan menjual
- (j) Tidak ada follow up setelah penjualan.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup>Ivonne Wood, *Op.Cit.*, h. 9

Islam dalam alqur'an surah Ali-Imran ayat 159 telah menerangkan kepada pelaku usaha untuk berlemah lembut kepada nasabah yang bunyinya:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ  
وَأَسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

*Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah-lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.” (Q.S. Ali Imran 159)*

## 2.8 Peneliti Terdahulu

Sebagai penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah :

Tabel 2.4  
Peneliti Terdahulu

NO	NAMA/TAHUN	JUDUL PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1.	GERRY DANISTYO (2009)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Permintaan dan penawaran kredit umkm di Indonesia	penawaran kredit UMKM dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh DPK dan LDR. Penawaran kredit UMKM juga dipengaruhi secara negatif dan signifikan oleh CAR dan NPL. Variabel CAR tak sesuai dengan teori karena CAR mempersempit ruang bank dalam menawarkan kreditnya. Sedangkan suku bunga kredit perbankan pengaruhnya tidak terlalu nyata terhadap penawaran kredit UMKM.
2.	Endah Rahayu (2002)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan kredit mikro di pasar Beringharjo Yogyakarta	Permintaan kredit mikro dipengaruhi oleh tingkat pendapatan dengan korelasi positif dan tingkat suku bunga dengan korelasi negatif. Permintaan kredit mikro bagi pengusaha mikro yang telah berusaha lebih dari 10

			tahun, lebih rendah dari pada pengusaha mikro yang berusaha kurang dari 10 tahun.
3.	Susan Ambiko (2004)	Peran dan perkembangan badan usaha kredit pedesaan terhadap tingkat keberhasilan usaha masyarakat pedesaan (studi kasus BUKP kecamatan piyungan, kab. Bantul, Yogyakarta	<p>1. Variabel dependen yaitu tingkat pendapatan dipengaruhi oleh besarnya kredit, besarnya modal, lama usaha, lama pendidikan dan pemilikan usaha sampingan secara serentak (uji F) variabel independen mampu mempengaruhi variabel dependen/signifikan secara statistik.</p> <p>2. Variabel tingkat pendapatan (uji t) dipengaruhi oleh variabel besarnya kredit yang signifikan secara statistik, sehingga berpengaruh dan mendukung hipotesis.</p> <p>3. Variabel tingkat pendapatan (uji t) dipengaruhi oleh besarnya modal yang signifikan secara</p>

			statistik, sehingga berpengaruh dan mendukung hipotesis.
4.	Ri'fat Pasha (2009)	Analisis Penawaran Dan Permintaan Kredit Serta Identifikasi Peluang Ekspansi Pembiayaan Kredit Sektoral Di Wilayah Kerja KBI Malang	Untuk suku bunga, terdapat hasil yang konsisten dengan beberapa penelitian sebelumnya yang memberikan kesimpulan bahwa secara parsial tingkat suku bunga bukan merupakan konstrain dari permintaan kredit bisnis dan masyarakat. Seperti halnya dengan variabel pendapatan, respon permintaan kredit di wilayah kerja KBI Malang juga relatif sensitif terhadap perubahan inflasi dengan koefisien sensitivitas sebesar 1.3% atau peningkatan 1% laju inflasi akan menurunkan permintaan kredit 1.3%.
5	Nurkholija (2019)	Pengaruh Pengetahuan Pedagang Terhadap Minat Menggunakan Produk Pembiayaan Bank Syariah Di Pasar Raya Sangkumpul Bonang	Berdasarkan hasil penelitian uji hipotesis, hasil uji t adalah $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $10,877 > 1,987$ dengan tingkat signifikan dibawah 0,05 yaitu 0,000. Dengan demikian terdapat pengaruh yang positif dan

		Kota Padangsidimpuan	signifikan antara pengetahuan pedagang terhadap minat menggunakan produk pembiayaan bank syariah.
6	Rohimah (2018)	Pengaruh Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Pendapatan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Di Indonesia Periode 2015-2017 (Skripsi IAIN Padangsidimpuan)	Hasil dari penelitian secara parsial (uji t) terdapat pengaruh Pembiayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) terhadap Pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Hal ini berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan antara Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
7	RT. Shifni Mafazatal Hayat (2018)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bank Umum Syariah Di Sektor UMKM Periode 2015-2017 (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)	Hasil penelitian ini adalah variabel yang berpengaruh positif dan signifikan pada pembiayaan di Bank Umum Syariah pada sektor UMKM adalah CAR, ROA, dan FDR. Sedangkan variabel DPK dan NPF memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pembiayaan di Bank Umum Syariah pada sektor UMKM
8	Sulis Estiyani (2016)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa DPK dan Inflasi berpengaruh positif signifikan terhadap pembiayaan usaha kecil dan menengah dan ROA dan NPF berpengaruh

		di Indonesia (Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta).	negatif tidak signifikan terhadap pembiayaan usaha kecil dan menengah.
--	--	--	--

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang menjelaskan fenomena-fenomena sosial yang ada dengan mengembangkan konsep-konsep dan menghimpun fakta, tetapi tidak melakukan pengujian hipotesis.

#### **3.2 Objek dan Lokasi Penelitian**

Objek penelitian ini adalah pedagang mikro yang digolongkan dengan UMKM, dengan metode penarikan sampel stratified random sampling. Penelitian ini dilaksanakan pada semua pedagang mikro tradisional di seluruh Kota Padangsidimpuan yaitu pasar sagumpal bonang, pasar ucok kodok, pasar Impres Sadabuan pasar Saroha Padangmatinggi, Pasar Lubuk Raya dan Pasar Tangsi Manunggang.

#### **3.3 Fokus Penelitian**

Penelitian dilaksanakan untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan melalui pengumpulan dan pengolahan data yang relevan. Penelitian ini difokuskan pada diterminan permintaan pembiayaan pedagang mikro UMKM.

#### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur atau dinilai dengan angka-angka secara langsung. Sedangkan data kuantitatif adalah data yang dapat diukur atau



dinilai dengan angka secara langsung. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Data primer, Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dengan cara wawancara langsung dengan para pedagang mikro tersebut.
- b) Data Sekunder, Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen Badan Pusat Statistik dan Dinas Pasar baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan.

Sumber pengembalian data penelitian ini berjumlah 1.080 pedagang. Teknik penentuan *proportioate stratified random sampling*, dengan penentuan memperhatikan strata (tingkatan) yang ada dalam objek penelitian, Untuk memperoleh jumlah sampel yang diambil berdasarkan masing-masing, bagian tersebut ditentukan kembali dengan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{\text{populasi kelas}}{\text{jumlah populasi keseluruhan}} \times \text{jumlah objek yang ditentukan}$$

Dari rumus tersebut sebaran jumlah objek dapat dilihat dalam tabel berikut :

**Tabel : 3.1 Jumlah objek Penelitian**

No	Nama sektor	Jumlah pedangang	Jumlah Sumber data	Jumlah Sumber data (dibulatkan)
1.	Pasar Sagumpal Bonang	615	56,8	57
2.	Pasar Pajak Batu	310	28,7	29
3.	Pasar impres sadabuan	350	32,4	32
4.	Pasar Saroha Padangmatinggi	350	32,4	32
5.	Pasar Lubuk Raya	160	14,8	15
6.	Pasar Tangsi Manunggang	160	14,8	15
	<b>JUMLAH SUMBER DATA</b>	<b>1082</b>		<b>180</b>

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melaksanakan studi lapang adalah sebagai berikut: Observasi/Pengamatan, Interview/Wawancara,dan Dokumentasi.

### 3.6 Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui faktor-faktor penentu permintaan kredit oleh pedagang mikro data ini penting artinya karena dari analisa ini, data yang diperoleh dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui faktor-faktor penentu permintaan kredit oleh pedagang mikro data ini penting artinya karena dari analisa ini, data yang diperoleh dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui teknik wawancara yang berhubungan dengan masalah penelitian. Jawaban dari setiap pertanyaan dipilah dan dikelompokkan untuk memudahkan proses pengumpulan data, untuk selanjutnya diinterpretasikan dengan memahami keterkaitan data yang telah dianalisa dan diolah berdasarkan reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan (*verification*).

- a. Reduksi data (*data reduction*), merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada gambaran yang lebih jelas dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya.
- b. Penyajian data (*data display*), pemaparan data dengan teks yang bersifat naratif dan dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun sehingga mudah dipahami.
- c. Penarikan kesimpulan (*verification*), penarikan kesimpulan, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

### **3.7 Keabsahan data**

Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua macam triangulasi yaitu :

1. Triangulasi Teknik, Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, Serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.
2. Triangulasi Sumber, untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

### **3.8 Operasional Variabel**

1. Pedagang Mikro adalah suatu bentuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang banyak dilakukan oleh sebagian masyarakat lapisan bawah dengan sektor informal atau perekonomian subsisten, dengan ciri-ciri tidak memperoleh

pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, pelanggannya banyak berasal dari kelas bawah, sebagian pekerja adalah keluarga dan dikerjakan secara padat karya serta penjualan eceran, dengan modal pinjaman dari bank formal kurang dari dua puluh lima juta rupiah guna modal usahanya.

2. Menurut Bank Indonesia, usaha mikro adalah usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin dengan ciri-ciri : dimiliki oleh keluarga, mempergunakan teknologi sederhana, memanfaatkan sumber daya lokal, serta lapangan usaha yang mudah dimasuki dan ditinggalkan.
3. Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 Tanggal 29 Januari 2003, usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan yang memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun, dan dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp 50 juta.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. TEMUAN PENELITIAN

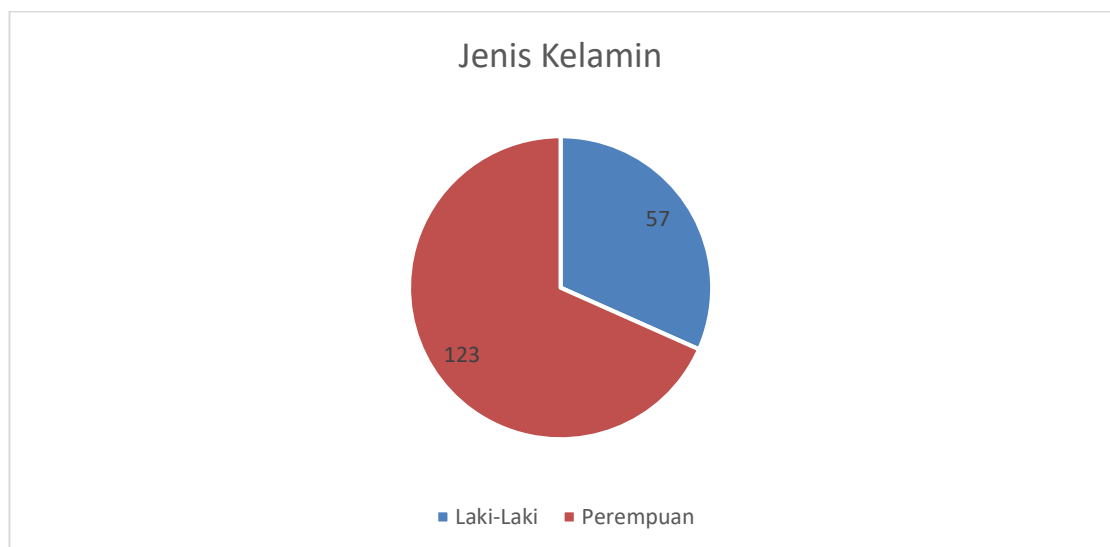
##### 3. Karakteristik Responden

Sebelum melakukan penelitian terlebih dahulu ditetapkan jumlah responden dari penelitian yaitu sebanyak 180 responden, dimana responden tersebut dibedakan kedalam berbagai karakteristik yaitu : karakteristik respon berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, dan tempat melakukan pembiayaan. Berikut ini karakteristik berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	PENDIDIKAN	JUMLAH	%
1.	Laki-Laki	57	32%
2.	Perempuan	123	68%

Sumber : Data diolah dari hasil Penelitian 2019



Gambar 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

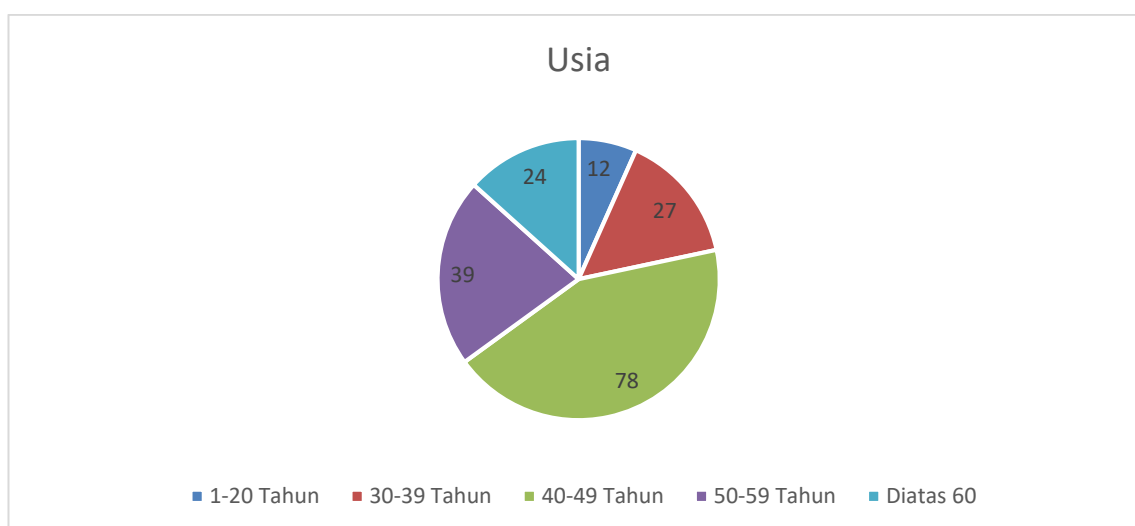
Dari tabel 4.1 dan gambar 4.1 diatas dapat diketahui komposisi responden berdasarkan jenis kelamin yang terdiri dari laki-laki terdapat 57 orang untuk jenis kelamin perempuan 123 Orang.

Sedangkan Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

NO	Usia	JUMLAH	%
1	1-29 Tahun	12	7%
2	30-39 Tahun	27	15%
3	40-49 Tahun	78	43%
4	50-59 Tahun	39	22%
5	Diatas 60	24	13%

Sumber : Data diolah dari hasil Penelitian 2019



Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

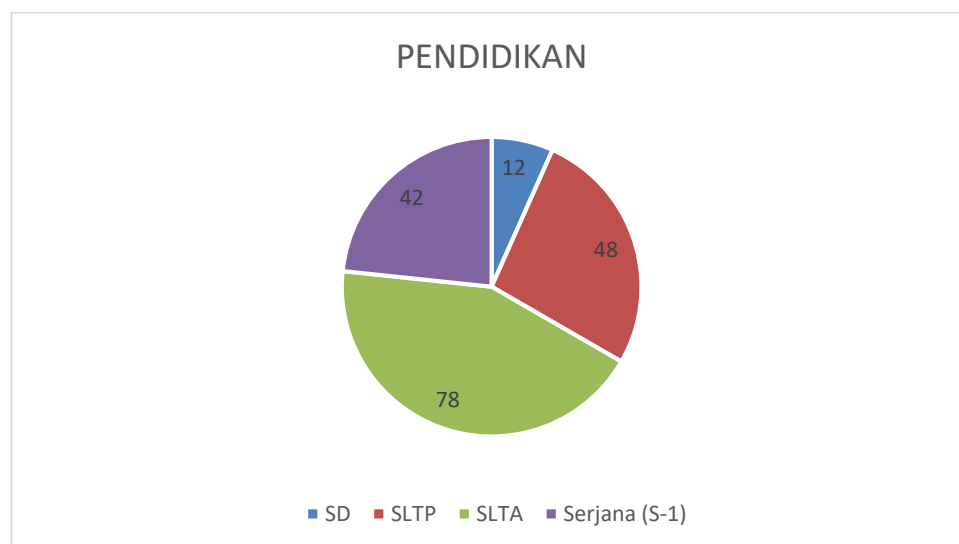
Dari jumlah responden sebanyak 180 orang diketahui pada tabel 4.2 dan gambar 4.2 diatas dapat komposisi responden berdasarkan usia yang terdiri dari umur 1-29 tahun sebanyak 12 orang, umur 30-39 tahun sebanyak 27 orang, umur 40-49 tahun sebanyak 79 orang, umur 50-59 tahun sebanyak 39 orang, dan umur diatas 60 tahun sebanyak 24 orang.

Sedangkan karakteristik responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

NO	PENDIDIKAN	JUMLAH	%
1.	SD	12	6,67%
2.	SLTP	48	26,67%
3.	SLTA	78	43,33%
4.	Sarjana (S-1)	42	23,33%

Sumber : Data diolah dari hasil Penelitian 2019



Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

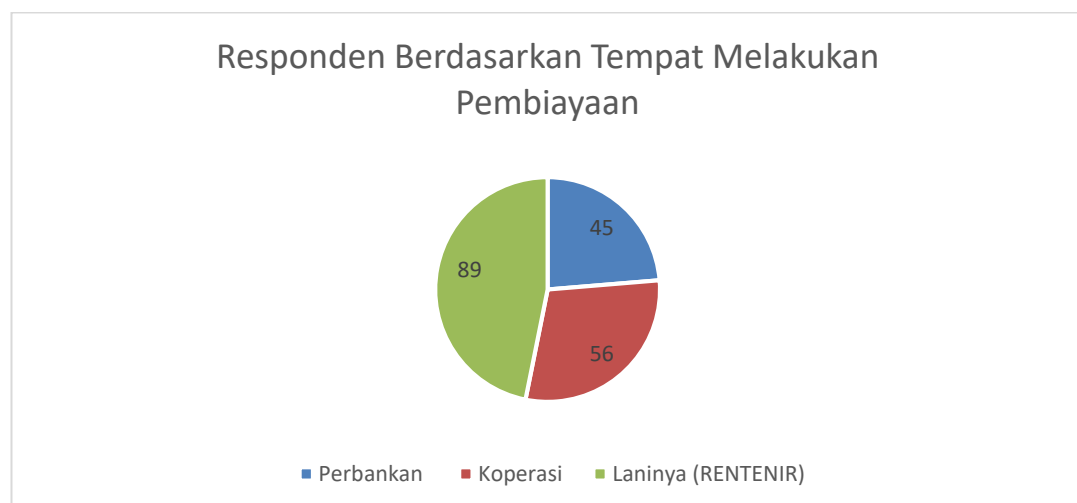
Dari jumlah responden sebanyak 180 orang diketahui pada tabel 4.3 dan gambar 4.3 diatas dapat komposisi responden berdasarkan pendidikan yang terdiri dari responden berpendidikan Sekolah Dasar (SD) sebanyak 12 orang, responden berpendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) sebanyak 48 orang, responden berpendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) sebanyak 78 orang, sedangkan tingkat sarjana sebanyak 42 orang responden.

Sedangkan karakteristik responden berdasarkan tempat melakukan pembiayaan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tempat Melakukan Pembiayaan

NO	TEMPAT	JUMLAH	%
1.	Perbankan Syariah	35	24%
2.	Koperasi	56	29%
3.	Lainnya (RENTENIR)	89	47%

Sumber : Data diolah dari hasil Penelitian 2019



Gambar 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tempat Melakukan Pembiayaan



Dari jumlah responden sebanyak 180 orang diketahui pada tabel 4.4 dan gambar 4.4 diatas dapat komposisi responden berdasarkan tempat melakukan pembiayaan yang terdiri dari responden yang melakukan pembiayaan di perbankan syariah sebanyak 35 orang, responden yang melakukan pembiayaan pada koperasi sebanyak 56 orang, sedangkan responden yang melakukan pembiayaan pada rentenir sebanyak 89 orang.

#### **4. Perkembangan Pembiayaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim Di Kota Padangsidimpuan**

Perkembangan Pembiayaan Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kota Padangsidimpuan. Salah satu kelembagaan ekonomi yang sangat berperan penting dalam menunjang aktivitas ekonomi adalah perbankan. Semakin meningkatnya dominasi usaha ekonomi produktif masyarakat kecil dan menengah di Kota Padangsidimpuan baik dalam bentuk usaha perorangan maupun badan hukum, membuat penyaluran kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh sektor perbankan di Kota Padangsidimpuan juga terus meningkat. Kondisi ekonomi yang terus berlangsung kondusif hingga kini juga membuat perbankan di daerah ini kian fokus untuk membiayai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan dukungan sumber daya usaha yang kompetitif dan alami membuat usaha ini relatif bertahan terhadap krisis. Berikut perkembangan Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan sebagai berikut :

Tabel 4.5 Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan (juta rupiah)

Thn	2013	2014	2015	2016	2017	2018

Kota Padangsidimpuan	679.908	757.522	840.018	869.306	307.805	297.775
----------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Sumber : sumut.bps.go.id



Gambar 4.5 Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan (juta rupiah)

Dari tabel 4.5 dan gambar 4.5 menjelaskan dimana posisi kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Padangsidimpuan tahun 2013 sebesar Rp.679.908.000, sedangkan untuk tahun 2014 sebesar Rp.757.522.000, untuk tahun 2015 sebesar Rp.840.018.000, sementara untuk tahun 2016 sebesar Rp.869.306.000, sedangkan untuk tahun 2017 sebesar Rp.307.805.000 dan untuk tahun 2018 sebesar Rp.297.775.000.

Dalam pembangunan ekonomi nasional eksistensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) selalu digambarkan sebagai usaha yang didirikan oleh masyarakat kecil dengan status kepemilikannya adalah perorangan dan sifat usahanya tertutup. Pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) umumnya berasal dari strata masyarakat berpendidikan rendah dan menguasai modal usaha dalam jumlah yang sangat terbatas. Kondisi ini sering menyebabkan persyaratan administrasi dan teknis yang di miliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan yang di minta oleh sektor perbankan tidak memenuhi kelayakan. Walaupun

demikian tidak sedikit dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah ini yang telah memenuhi kelayakan administrasi untuk memperoleh pembiayaan dari perbankan Syariah sejalan dengan semakin besarnya perhatian pemerintah dan perbankan sendiri khususnya Bank Indonesia dalam penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hingga sekarang terdapat ratusan bahkan ribuan nasabah debitur Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah mendapatkan Pembiayaan dari perbankan baik pembiayaan investasi maupun modal kerja.

#### **4. Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim**

Pembiayaan modal kerja yang disalurkan oleh perbankan berupa pembiayaan untuk menambah alat likuid seperti persediaan barang atau pembelian bahan baku serta keperluan lainnya dengan jangka waktu pinjaman maksimal 1 (satu) tahun. Sementara pembiayaan investasi berupa pembiayaan untuk menambah peralatan investasi dan rehabilitasi maupun perluasan usaha dengan jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun.

Berikut faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim berdasarkan hasil pengolahan data dari instrumen angket yang diisi oleh para responden dapat dilihat pada tabel dan diagram di bawah ini

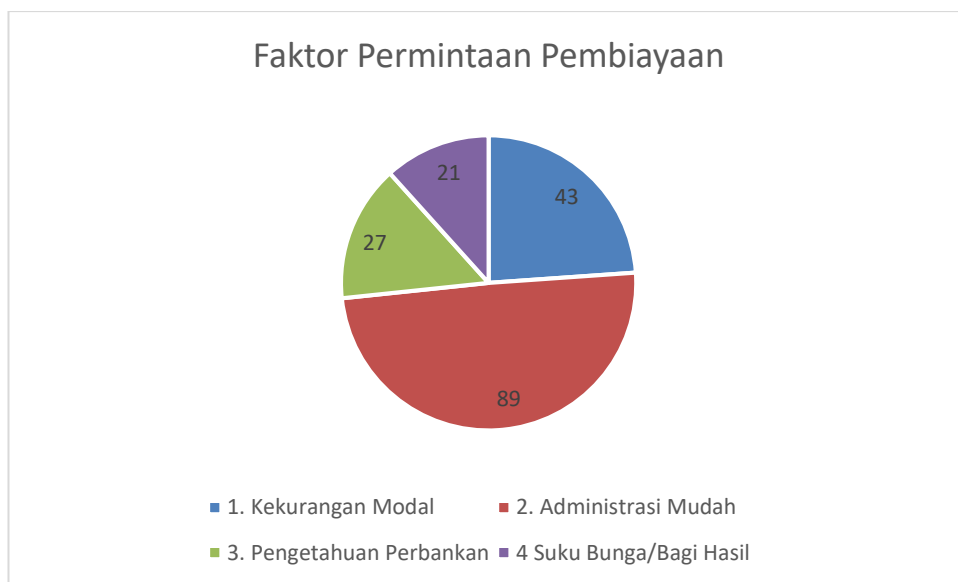
**Tabel 4.6**

#### **Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim**

<b>NO</b>	<b>Permintaan Pembiayaan</b>	<b>JUMLAH</b>	<b>%</b>
1.	Kekurangan Modal/Pengembangan Usaha	43	24%

2.	Administrasi Mudah/ Ringan	89	49%
3.	Pengetahuan Perbankan	27	15%
4,	Tingkat Suku Bunga/Bagi Hasil	21	12%

Sumber : Data diolah dari hasil Penelitian 2019



**Gambar 4.6 Faktor Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim**

Dari Tabel dan gambar 4.6 diatas dapat dilihat hasil dari faktor-faktor yang menjadi alasan para pedagang mikro muslim di kota padangsidempuan dengan jumlah responden 180 orang dari para pedagang pasar Sangkumpul Bonang, pasar Pajak Batu, pasar Impres Sadabuan, pasar Saroha Padangmatinggi, pasar Lubuk Raya dan pasar Tangsi Manunggang, dapat diketahui untuk faktor kekurangan modal atau pengembangan usaha sebanyak 24 %, sedangkan untuk faktor administrasi lebih mudah/ringan sebanyak 49 %, untuk faktor pengetahuan Perbankan sebanyak 15 %, dan untuk tingkat suku bunga/bagi hasil sebanyak 12 %.

## **B. PEMBAHASAN**

### **1. Faktor-faktor penentu yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidimpuan**

Hasil penelitian menunjukkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi pedagang mikro muslim di kota Padangsidimpuan dalam melakukan permintaan pembiayaan dari 180 responden kekurangan modal atau pengembangan usaha sebanyak 24 %, sedangkan untuk faktor pengetahuan Perbankan sebanyak 15 %, dan untuk tingkat suku bunga/bagi hasil sebanyak 12 %. Serta faktor yang paling dominan dalam permintaan melakukan pembiayaan adalah faktor administrasi lebih mudah/ringan sebanyak 49 % ini karena persentasi dari jawaban responden yang paling tinggi dari keempat faktor-faktor yang menjadi faktor penentu permintaan pembiayaan.

#### **a. Kekurangan modal atau pengembangan usaha**

Dalam dunia usaha khususnya para pedagang sering mempunyai hasrat dalam dirinya untuk mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha ini didorong dari permintaan pelanggan yang melebihi dari terus menerus mengalami kenaikan. Modal usaha sering menjadi alasan utama yang menghambat berkembangnya usaha khususnya dalam usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), dengan kekurangan modal ini tidak jarang para pedagang berhenti ditengah jalannya usaha karena keterbatasan modal. Meskipun memiliki persyaratan yang agak sulit, meminjam dana untuk modal di bank merupakan keputusan yang tepat untuk mengembangkan usaha.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Hasil wawancara Rumini pedagang Pajak Batu Padangsidimpuan tanggal 12 Juli 2019

Dalam dunia perdagangan kekurangan modal merupakan hal yang sering terjadi, ini sering terjadi dikarenakan piutang yang macet, maka kita harus menanggung biaya pengadaan barang untuk perputaran usaha, Rugi operasional termasuk salah satu penyebab kekurangan modal pada pengusaha. Selain itu berkurangnya modal yang disebabkan pertumbuhan bisnis melebihi profit ini tergolong kasus ringan.

Jadi dengan kekurangan modal yang terjadi bisa kita atasi dengan mencari permodalan dari pihak luar. Biasa dilakukan dengan pembiayaan pada pihak perbankan syariah, koperasi bahkan tidak sedikit yang melakukan pinjaman pada pihak rentenir dengan alasan yang beragam.<sup>45</sup> Tambahan modal dapat dilakukan dengan meminta pembiayaan di bank. Pembiayaan dapat dilakukan pada bank konvensional ataupun bank syari'ah, hanya saja persyaratannya agak sulit.

Untuk bank konvensional, anda harus melengkapi beberapa persyaratan seperti ktp, akta menikah (tidak harus), foto copy kartu keluarga, buku tabungan, slip gaji, dan lainnya. Kemudian anda harus memiliki jaminan bila ingin mendapatkan pinjaman modal seperti surat tanah, surat rumah, ataupun surat kendaraan. Sedangkan pada bank syari'ah syarat yang harus dipenuhi juga sama dengan bank konvensional, hanya saja mungkin ditambah dengan dilakukannya survei terlebih dahulu mengenai usaha yang sedang anda jalankan. Apabila usaha atau bisnis belum berjalan, maka bank syari'ah tidak akan memberikan pinjaman modal untuk anda. Juga yang dipertimbangkan adalah jenis usaha yang dijalankan harus yang halal.

---

<sup>45</sup> Hasil wawancara Nur Baiti pedagang Tangsimanunggang Padangsidimpuan tanggal 18 Agustus 2019

Jadi dapat disimpulkan bahwa kekurangan modal dan pengembangan usaha merupakan faktor penentu dalam permintaan pembiayaan oleh pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan. Hasil ini didukung oleh penelitian Susan Ambiko (2004) dengan judul ‘Peran dan perkembangan badan usaha kredit pedesaan terhadap tingkat keberhasilan usaha masyarakat pedesaan (studi kasus BUKP kecamatan Piyungan, kab. Bantul, Yogyakarta)’ dimana menemukan kredit dari BUKP maka kebutuhan modal usaha bagi masyarakat belum sepenuhnya dapat terpenuhi, sehingga sebagian masyarakat/nasabahnya masih ada yang mencari sumber pinjaman ditempat lainnya.

#### **b. Administrasi Lebih Mudah/ringan**

Bank Syariah itu dihalalkan maka seharusnya pedagang menggunakan bank syariah bukan konvensional. Dari penjelasan salah seorang pedagang yang menyatakan mereka tidak ingin berurusan dengan bank, karena rumit dalam transaksinya dan permohonan mengajukannya.<sup>46</sup> Sedangkan sebagian pedagang mengatakan sudah terlanjur menggunakan Bank Konvensional. Biaya juga merupakan salah satu alasan setiap orang dalam melakukan transaksi. Naik turunnya keuangan seseorang sangat berpengaruh pada keinginan nasabah untuk bertransaksi. Kemudian bagi nasabah yang memiliki kesibukan juga bisa memanfaatkan jasa perbankan dalam melakukan transaksi merupakan formulasi yang tepat untuk menghemat biaya nasabah dalam bertansaksi.

---

<sup>46</sup>“Wawancara” Ammar Husein, Pedagang Pasar Sangkumpal Bonang, Selasa 12 Maret 2019, pukul 15.00 Wib.

Pelayanan yang optimal dan administrasi yang mudah pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan *image* suatu lembaga keuangan bank di mata pelanggannya. Ketika nasabah dilayani dengan sikap yang baik oleh karyawan, maka nasabah akan merasa senang dengan pelayanan yang diberikan oleh suatu bank tersebut, apalagi dengan persyaratan administrasi yang mudah. Sehingga nasabah akan betah dan lebih tertarik dalam menggunakan jasa pada suatu bank dan tidak berpindah ke bank lain. Sebaliknya apabila suatu bank memberikan pelayanan yang kurang baik maka nasabah akan kecewa dan kemungkinan bisa berpindah ke bank lain. Hal tersebut karena pada dasarnya perkembangan sektor perbankan tidak terlepas dari perilaku nasabah dalam menentukan pilihannya dalam menggunakan jasa perbankan, apakah akan menggunakan jasa perbankan syariah atau jasa perbankan konvensional yang telah dulu memainkan perannya di industri perbankan Indonesia dan perilaku nasabah tersebut akan dipengaruhi oleh minat dan pemahamannya atas perbankan itu sendiri.

Jadi dapat disimpulkan bahwa administrasi murah dan ringan merupakan faktor penentu dalam permintaan pembiayaan oleh pedagang muslim kota Padangsidimpuan. Hasil ini didukung oleh penelitian Ummi Masta Andini tahun 2018 dengan judul Pengaruh Biaya Administrasi, Bonus Lebaran, Dan Layanan Jemput Bola Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Si Fitri Pada Bmt Harapan Ummat Sidoarjo dengan hasil penelitian Hasil uji pengaruh biaya administrasi berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat minat nasabah.

### **c. Pengetahuan Perbankan**



Pengetahuan dalam kehidupan manusia sehari-hari sering diartikan sebagai usaha untuk mengetahui keadaan atau gejala yang ada di sekitarnya. Rasa ingin tahu ini mendorong manusia untuk mendapatkan penjelasan atau informasi mengenai keadaan atau gejala tersebut. Jadi pengetahuan adalah hasil dari kepekaan pengindraan terhadap suatu obyek atau informasi yang telah didapat, bisa melalui pelajaran atau lingkungan sekitar.<sup>47</sup>

Pasar Sangkumpal Bonang terletak pada Wek II, Padangsidempuan Utara, Propinsi Sumatera Utara 22711. Pasar Sangkumpal Bonang merupakan pasar terbesar se Tapanuli Bagian Selatan. Pasar Sangkumpal Bonang juga merupakan aset terbesar yang dimiliki oleh wilayah Padangsidempuan yang seharusnya menjadi bahan dalam menarik peluang keuntungan bagi lembaga keuangan terkhusus bank syariah.

Jumlah pedagang di Pasar Raya Sangkumpal Bonang adalah sebanyak 892 orang yang dimana 75% (669 pedagang) diantaranya beragama Islam dan 25% (223 pedagang) lagi non Islam.<sup>48</sup> Pedagang terkhusus yang beragama Islam sudah mengetahui bank syariah itu akan tetapi tetap saja sebagian besar pedagang di Pasar Raya Sangkumpal Bonang belum memilih bank syariah. Jumlah pedagang yang menggunakan bank syariah hanya 10% atau lebih kurang hanya 90 pedagang.

Berdasarkan teori jika kita sudah mengetahui bahwa konvensional itu dilarang dan seharusnya dengan menggunakan Bank Syariah terkhusus produk pembiayaan dapat membantu pedagang dalam mengembangkan usahanya. Karena di dalam Bank Syariah sudah banyak produk pembiayaan yang

---

<sup>47</sup>Kodrat dan Christina, *Entrepreneur Sebuah Ilmu*, (Jakarta: Erlangga, 2015), hlm. 32.

<sup>48</sup>“Wawancara” Ramli Rambe Pedagang Pasar Raya Sangkumpal Bonang, 11 Juli 2019, Pukul 14.00 WIB.

dikhususkan untuk UMKM atau pedagang. Semakin tinggi pengetahuan pedagang tentang bank syariah seharusnya meningkatkan minat pedagang dalam menggunakan bank syariah ternyata pada faktanya tidak. Berdasarkan uraian di atas terdapat kesenjangan antara teori dengan praktek dimana walau pedagang sudah mengetahui bank syariah itu tetap saja tidak menggunakannya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengetahuan perbankan merupakan faktor penentu dalam permintaan pembiayaan oleh pedagang mikro muslim kota Padangsidempuan. Hasil ini didukung oleh penelitian Nurkholija (2019) dengan judul 'Pengaruh Pengetahuan Pedagang Terhadap Minat Menggunakan Produk Pembiayaan Bank Syariah Di Pasar Raya Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan'. Dengan hasil penelitian terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara pengetahuan pedagang terhadap minat menggunakan produk pembiayaan bank syariah.

#### **d. Tingkat suku bunga/bagi hasil**

Penelitian ini menemukan faktor-faktor ekonomi makro juga ikut mempengaruhi permintaan pembiayaan yaitu inflasi, *bi rate*, dan nilai tukar rupiah, dan jumlah uang beredar. Menurut Aulia Pohan bahwa: Laju inflasi yang tinggi dan tidak terkendali dapat mengganggu upaya perbankan dalam pengerahan dana masyarakat. Dengan gangguan ini akan menurunkan minat masyarakat akan konsumsi karena berbagai harga barang-barang naik, yang akan menyebabkan para pedagang akan mempertimbangkan kembali didalam permintaan pembiayaan yang akan dilakukan.

Fakta tersebut akan mengurangi hasrat masyarakat untuk melakukan pembiayaan sehingga pertumbuhan dana perbankan yang bersumber dari

masyarakat akan menurun.<sup>49</sup> Karena inflasi juga erat kaitannya dengan *BI Rate*. *BI Rate* adalah suku bunga kebijakan yang mencerminkan sikap kebijakan moneter yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dan diumumkan kepada publik. Maka, dari teori tersebut dapat diketahui bahwa laju inflasi dan dana pihak ketiga memiliki hubungan negatif. Dimana apabila laju inflasi dan suku bunga tinggi maka minat dari masyarakat untuk melakukan permintaan pembiayaan akan menurun.<sup>50</sup>

Inflasi merupakan berkurangnya pendapatan riil masyarakat diakibatkan oleh naiknya harga-harga dalam perekonomian secara menyeluruh. Berkurangnya pendapatan yang diperoleh mengakibatkan kemampuan para pedagang akan permintaan pembiayaan akan menjadi turun karena pembiayaan yang diperoleh nantinya tidak akan dapat dibayar.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat suku bunga dan bagi hasil merupakan faktor penentu dalam permintaan pembiayaan oleh pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan. Hasil penelitian ini didukung penelitian Endah Rahayu (2002), dengan judul ‘Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan kredit mikro di pasar Beringharjo Yogyakarta’. Dimana hasil penelitiannya Permintaan kredit mikro dipengaruhi oleh tingkat suku bunga dengan korelasi negatif. Permintaan kredit mikro bagi pengusaha mikro yang telah berusaha lebih dari 10 tahun, lebih rendah dari pada pengusaha mikro yang berusaha kurang dari 10 tahun. Sedangkan hasil penelitian dari Gerry Danisty (2009) dengan judul ‘Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Permintaan dan penawaran kredit UMKM di

---

<sup>49</sup> Wawancara” Siti Pedagang Pasar Lubuk raya, 22 Juli 2019, Pukul 11. 00 WIB.

<sup>50</sup> Aulia Pohan, *Potret Kebijakan Moneter Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal.52.

Indonesia'.ditemukan penawaran kredit UMKM dipengaruhi suku bunga kredit perbankan tidak terlalu nyata terhadap penawaran kredit UMKM. Sementara penelitian Ri'fat Pasha (2009) dengan judul 'Analisis Penawaran Dan Permintaan Kredit Serta Identifikasi Peluang Ekspansi Pembiayaan Kredit Sektoral Di Wilayah Kerja KBI Malang', dengan temuan tingkat suku bunga bukan merupakan konstrain dari permintaan kredit bisnis dan masyarakat.

#### **5. Faktor penentu mana yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidimpuan**

Faktor penentu yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidimpuan adalah Administrasi Lebih Mudah/ringan. Apabila administrasi lebih mudah/ringan semakin meningkat, maka semakin besar juga kesempatan nasabah memperoleh pembiayaan yang jumlahnya lebih besar, karena bank ingin pihak debitur lebih bersemangat dalam melakukan pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak bank. Administari lebih murah sangat diminati oleh para pedagang di kota Padangsidimpuan, dengan strategi ini pihak pemberi pembiayaan akan memberikan tawaran yang paling dominan dalam memikat nasabah yang melakukan pembiayaan. Administrasi Lebih mudah/ringan yang menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pembiayaan pedagang mikro muslim. Hal ini disebabkan oleh hal hal sebagai berikut:

##### 1). Biaya administrasi atau Mahar

Biaya administrasi sebagai mahar yang dikorbankan yang bersifat ekonomis dengan tujuan untuk memperoleh manfaat ekonomis, yang

dibebankan dalam melaksanakan pembiayaan para pedagang di kota Padangsidimpuan seperti : biaya materai, biaya pengurusan dokumen, biaya untuk survey, biaya komunikasi, dan lain-lain.

## 2). Sistem Pembayaran dilakukan Perhari

Dengan sistem pembayaran yang dilakukan setiap hari akan meringankan nasabah dalam melakukan pembayaran karena dengan aktivitas para pedagang yang sibuk setiap harinya. Sehingga mereka tidak merasa terbebani oleh pembayaran cicilan dalam jumlah yang banyak. Namun kalau per hari maka merasa tidak terlalu terasa berat dalam hal jumlah uang yang harus dikeluarkan.

## 2). Tidak memakai agunan

Di kota Padangsidimpuan khususnya para pedagang yang akan melakukan pembiayaan tidak memiliki agunan, adapun agunan yang harus ada misalnya tanah yang bersertifikat. Agunan ini sulit diadakan oleh para pedagang, sehingga dalam melakukan pinjaman, hal pertama yang ditanyakan oleh calon peminjam adalah ada atau tidak diperlukan agunan atau jaminan. Karena rata-rata orang akan lebih tertarik bila tidak dibutuhkan yang namanya jaminan atau agunan. Dengan tidak memakai jaminan akan memudahkan para pedagang didalam melakukan pembiayaan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **C. KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian dan pembahasan tersebut pada bab sebelumnya dapat di simpulkan bahwa :

1. Faktor-faktor penentu yang mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan adalah
  - a. Kekurangan modal atau pengembangan usaha
  - b. Administrasi lebih mudah/ringan
  - c. Pengetahuan Perbankan
  - d. Tingkat suku bunga/bagi hasil
2. Faktor penentu mana yang paling dominan dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim di kota Padangsidempuan. Adapun yang menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pembiayaan pedagang mikro muslim adalah Administrasi lebih mudah/ringan.

#### **D. SARAN**

1. Kepada seluruh pedagang di pasar di kota Padangsidempuan khususnya pedagang pasar Sagumpal Bonang, Pasar Pajak Batu, Pasar Imprest Sadabuan, Pasar Saroha Padangmatinggi, pasar Lubuk Raya dan Pasar Tangsi Manunggang agar memahami pembiayaan usaha kecil menengah dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan seperti Kekurangan modal atau pengembangan usaha, Administrasi lebih mudah/ringan, Pengetahuan Perbankan dan Tingkat suku bunga/bagi hasil.

2. Kepada peneliti selanjutnya dapat diarahkan agar dapat melakukan perluasan sampel dalam pengolahan data maupun analisis berbagai variabel-variabel lain karena masih banyak variabel lain yang dapat mempengaruhi pembiayaan usaha kecil menengah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman, Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Kedua. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004.
- Adnan, M. Akhyar. *Akuntansi Syariah: "Arah Prospek dan Tantangannya"*. Yogyakarta: UI-Press. 2005.
- Andri, Soemitra. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2009.
- Bambang Ismawan (Ketua Yayasan Bina Swadaya), "*Sektor Ekonomi Rakyat Dan Peran Keuangan Mikro*", 18/06/2004.
- Boediono, "*Ekonomi Makro*", Seri Sinopsis, Pengantar Ilmu Ekonomi, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1986.
- Burhanuddin, S. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010.
- Gitosudarmo, Indriyo dan Basri, "*Manajemen Keuangan*", BPFE-UGM, Yogyakarta, 1994.
- Husnan, Suad dan Suwarsono Muhammad, "*Studi Kelayakan Proyek*", UPP AMP, YKPN, Yogyakarta, 2000.
- M. Nasir. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 1999.
- M. Syafi'i, Antonio. *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institut. 1999.
- . *Bank Syariah "Dari Teori ke Praktik"*. Jakarta : GemaInsani Press. 2007.
- Mubyarto dan Edy Suandi Hamid (eds), "*Kredit Pedesaan di Indonesia*", BPFE-UGM, Yogyakarta, 1986.
- Muhamad, "*Struktur dan Kebijakan Moneter dalam Ekonomi Islam*", PANGSA-jurnal ekonomi dan pembangunan, Divisi Pangsa Pers HIMIESPA FE-UGM, Edisi 6/VI/Mei 2001.
- Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islami*. Jakarta: Salemba Empat. 2002.
- Nugroho, Heru, "*Uang, Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*", Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2001. 136
- Peraturan Bank Indonesia Nomor : 3/PBI/2001 Tentang Proyek Kredit Mikro.



- Suhardjono, "*Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*", UPP AMP, YKPN, Yogyakarta, 2003.
- Sukirno, Sadono, "*Pengantar Teori Makroekonomi*", Bina Grafika, Jakarta, 1981.
- Kuntowijoyo, K. *Paradigma Islam: Interpretasi untuk Aksi*. Bandung: Penerbit Mizan. 1991.
- M. Nasir. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 1999.
- M. Syafi'i, Antonio. *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institut. 1999.
- , *Bank Syariah "Dari Teori ke Praktik"*. Jakarta : GemaInsani Press. 2007.
- Muammar Khaddafi, dkk, *Akuntansi Syariah: Meletakkan Nilai-Nilai Syariah Islam dalam Ilmu Akuntansi*, Medan: Madinatera. 2016
- Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islami*. Jakarta: Salemba Empat. 2002.
- , *Manajemen Bank Syariah*. Edisi Revisi. Yogyakarta: UPPAMP YKPN. 2005.
- Nazir Habib dan Muhammad Hasanudin, *Islamic Finance Keuangan Islam Dalam Perekonomian Global*, Terj. Andriyadi Ramli, Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008
- Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Pegadaian Islam dan Lembaga-lembagaterkait*. Jakarta: Rajawali Pers. 2002.
- Syafaruddin Siregar 2015, *Akuntansi Islam*, Penerbit UIN Press
- Undang-Undang Pegadaian Nomor Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992*. Jakarta.
- Zainul, Arifin. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta : PustakaAlfabet. 2006.



6. Apabila Bapak/Ibu meminjam dari pelepas uang atau rentenir, saya mohon informasinya tentang jumlah pinjaman Bapak/Ibu pada pelepas uang tersebut ?
7. Apakah Bapak/Ibu mengetahui ada program pemerintah untuk pemberian pinjaman bagi UMKM ?
8. Mengapa Bapak/Ibu memilih pinjaman dari pemberi pinjaman selain dari program pemerintah ?
9. Apakah Program yang ditawarkan pemerintah tersebut sangat sulit bagi Bapak/Ibu ?
10. Selama berapa lama jangka waktu pelunasan hutang Bapak/Ibu (dalam berapa kali cicilan) dan berapa jumlah angsuran per harinya ?
11. Saya mohon informasi mengenai berapa rupiah total keuntungan Bapak/Ibu per hari dari aktivitas berdagang ?



































