

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Pustaka**

1. Pembiayaan Syariah
  - a) Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara umum dapat diartikan sebagai pemberian fasilitas dana dalam rangka memenuhi kebutuhan usaha atau kegiatan yang produktif. Pembiayaan dilakukan lembaga keuangan yang bersedia memberikan pendanaan bagi masyarakat yang membutuhkan. Pada umumnya Lembaga Keuangan Bank yang berkontribusi dalam kegiatan pembiayaan. Anshori (2007) menyatakan bahwa bank bertugas untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dengan sistem bagi hasil (*profit sharing*) sesuai kehendak atau berdasarkan *margin* untuk bank syariah dan kredit berbasis bunga (*interest based*) untuk bank konvensional, maka bank dapat disebut sebagai media intermediasi keuangan (*financial intermediary*).

Pembiayaan syariah meliputi kegiatan yang dilakukan oleh bank dengan pengumpulan dana dari masyarakat (nasabah) berupa giro, tabungan dan deposito yang kemudian dan tersebut disalurkan kepada masyarakat (nasabah) dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan merupakan kegiatan perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lain dalam menyalurkan dananya kepada masyarakat (nasabah) yang membutuhkan dana. Pembiayaan syariah sangat bermanfaat bagi bank syariah atau lembaga keuangan syariah dalam hal produk *lending* (penyaluran dana bank), nasabah dalam hal kebutuhan pendanaan, dan pemerintah dalam hal pertumbuhan ekonomi

nasional. “Pembiayaan syariah dalam penyaluran dana sebelumnya melakukan analisis mendalam terlebih dahulu agar terhindar dari kerugian” (Ismail, 2011).

#### b) Tujuan Pembiayaan

Menurut Rivai (2010) tujuan pembiayaan ada dua yaitu tujuan pembiayaan makro dan tujuan pembiayaan mikro. Tujuan pembiayaan makro yang pertama adalah untuk meningkatkan ekonomi umat sehingga masyarakat yang belum mendapatkan akses ekonomi akan mendapatkan akses ekonomi, kedua untuk penyediaan dana bagi peningkatan usahabagi nasabah kekurangan dana, dan yang ketiga untuk memberikan peluang bagi untuk meningkatkan produktivitas. Sedangkan untuk pembiayaan mikro yaitu untuk peningkatan laba, meminimalisir kekurangan modal, mendayagunakan sumber daya ekonomi, dan menyalurkan dana yang surplus kepada nasabah yang minus dana. Tujuan pembiayaan bagi perbankan syariah dapat disimpulkan untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah yang membutuhkan sehingga dapat terbantu dengan adanya program pembiayaan ini.

#### c) Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut Nuraeni (2019) berdasarkan sifat penggunaan, jenis pembiayaan ada dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang diajukan untuk kepentingan kebutuhan produktif, seperti peningkatan usaha baik usaha produktif, perdagangan, maupun investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang diajukan untuk memenuhi kebutuhan.

## 2. Pembiayaan Murabahah

a) Pengertian Murabahah

Umam dan Setiawan (2016) menyatakan bahwa kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syariah sesuai dengan dasar hukum PBI No. 10/16/PBI/2008 Pasal 3 menyebutkan pemenuhan prinsip syariah dilakukan melalui kegiatan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan akad *wadiah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *isthisna'*, *murabahah*, *salam*, *ijarah*, dan *qardh*. Salah satu akad dalam pembiayaan adalah murabahah yaitu pembiayaan yang intinya bertujuan untuk membantu masyarakat guna melangsungkan kehidupan dengan berbagai kegiatan dan meningkatkan kesejahteraan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi masyarakat yang memerlukannya. Pembiayaan murabahah dilakukan dengan menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba. Fasilitas murabahah ini menyesuaikan kebutuhan dari nasabah yang akan menggunakan Pembiayaan Murabahah.

b) Ketentuan Pembiayaan Murabahah

Ketentuan pembiayaan murabahah yang tercantum dalam Fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

- a. Pihak Bank Syariah dan calon nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan dalam Pembiayaan Murabahah tidak diharamkan oleh syariat Islam
- c. Pihak Bank Syariah membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya

- d. Pihak Bank Syariah membeli barang yang dibutuhkan nasabah dengan atas nama bank sendiri dan pembelian yang dilakukan harus sah dan bebas riba
- e. Pihak Bank Syariah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pihak Bank Syariah melakukan pembelian barang secara hutang
- f. Pihak Bank Syariah setelah mendapatkan barang sesuai yang dibutuhkan nasabah kemudian menjual barang tersebut dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungan yang dikehendaki. Dalam hal ini Bank Syariah harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah sekaligus biaya yang diperlukan
- g. Pihak Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati melalui *akad*
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan *akad* tersebut, pihak Bank Syariah dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- i. Jika pihak Bank Syariah mempunyai kehendak untuk mewakili kepada nasabah dalam pembelian barang dari pihak ketiga, *akad* jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

### 3. Pembiayaan Mikro Express Bank Mitra Syariah

#### a) Pembiayaan Mikro

Prayogi dan Lukman (2017) dalam penelitiannya menyatakan bahwa pembiayaan usaha mikro merupakan pinjaman dalam bentuk kredit yang

disalurkan oleh pihak perbankan kepada pengusaha UMKM yang dapat digunakan sebagai modal untuk membangun atau mengembangkan usaha yang ada dan dapat memperbaiki taraf hidup di dalam masyarakat. Antonio (2001) menyatakan bahwa tujuan dari pembiayaan mikro adalah sebagai usaha memaksimalkan laba, usaha meminimalkan resiko kekurangan modal, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.

b) Mikro Express Bank Mitra Syariah

Pembiayaan Mikro Express Bank Mitra Syariah mulai dilakukan pada bulan Desember 2018 yang menjadi bagian dari program *lending* atau kegiatan menyalurkan dana kepada masyarakat. Pembiayaan Mikro Express juga bagian dari Mitra Express yaitu kegiatan menghimpun dana masyarakat (*funding*). Dalam Laporan Kinerja Bank Mitra Syariah (2018) dituliskan bahwa pembiayaan Mikro Express ini diperuntukkan khusus untuk nasabah pasar existing Bank Mitra Syariah yang simpanannya sudah berjalan selama tiga bulan atau kurang dengan syarat setelah mendapat persetujuan dari komite pembiayaan yang berprofesi sebagai pedagang di pasar kelolaan Bank Mitra Syariah. Pembiayaan Mikro Express dalam praktiknya menggunakan akad murabahah.

4. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM)

Masyarakat Indonesia tidak lepas dari UMKM dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari. UMKM yang tercatat tahun 2018 yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Mikro dan Menengah Republik Indonesia (<http://www.depkop.go.id/data-umkm>) dengan jumlah 64.194.057 yang terdiri dari usaha mikro (Umi) sejumlah 63.350.222, usaha kecil (UK) sejumlah

783.132, dan usaha menengah (UM) sejumlah 60.702 yang tersebar di seluruh penjuru negeri. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha skala kecil di Indonesia mempunyai porsi 99%, artinya hampir seluruh usaha di Indonesia adalah berskala kecil dan usaha besar hanya 1%. Dari jumlah UMKM yang ada maka usaha kecil mempunyai efek dominan secara kuantitas, selaras dengan kualitas kontribusinya dalam perekonomian Indonesia yang pada saat mengalami krisis moneter tahun 1997-1998 dapat menyelamatkan perekonomian Indonesia dari ancaman krisis ekonomi dengan perannya sebagai dinamisator dan stabilisator. UMKM mampu hidup di sela-sela usaha besar dengan menopang bahan mentah, suku cadang, dan bahan bak lainnya, selain itu UMKM juga menyerap tenaga kerja lebih banyak dari pada usaha besar karena UMKM yang minim penggunaan mesin. UMKM dalam praktiknya menggunakan strategi unik dan menarik dalam menghasilkan produk sehingga tidak bersaing dengan usaha besar, mereka tetap bisa *survive* dengan keunikan yang tidak dapat ditemukan di usaha besar.

##### 5. Pedagang Pasar

Busrofi (2017) dalam penelitiannya menyatakan bahwa pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut Deperindag dan Abdullah et, et, al dalam Latif (2018) menyatakan bahwa pedagang dalam konteks mikro adalah suatu bentuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang dilakukan oleh masyarakat menengah kebawah dengan sektor informal atau perekonomian subsisten, dengan ciri-ciri tidak mempunyai pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, pelanggannya berasal dari

kalangan masyarakat menengah kebawah, sebagian pekerja adalah keluarga dan dipekerjakan secara padat karya, termasuk pedagang eceran dengan modal pinjaman dari bank kurang dari dua puluh lima juta rupiah guna modal usaha.

a. Perilaku Pedagang Pasar

Menurut Setiartiti (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa perilaku pedagang pasar dapat diidentifikasi, sebagai berikut:

1) Jumlah pedagang yang meningkat

Pasar tradisional yang cenderung diminati masyarakat pada umumnya menjadi alasan pedagang pasar ingin berjualan di pasar tradisional. Kondisi ini mendukung jumlah peningkatan pedagang pasar dari waktu ke waktu di pasar tradisional. Pasar tradisional dengan peningkatan pedagang pasar tentu membutuhkan tempat yang lebih, jika tidak ada ketersediaan tempat maka akan timbul pemaksaan dengan mengabaikan tata ruang pasar yang ada.

2) Kesadaran yang rendah terhadap kedisiplinan, kebersihan, dan ketertiban

Mayoritas pedagang pasar memiliki tingkat pendidikan yang rendah, pada umumnya kurang memiliki kesadaran terkait pentingnya kedisiplinan, kebersihan, dan ketertiban. Hal seperti ini dibiarkan oleh pihak pengelola pasar tradisional tanpa ada keinginan untuk melakukan proses edukasi secara berkala kepada pedagang pasar.

3) Terbatasnya pengetahuan dan informasi bagi pedagang pasar

Pemahaman para pedagang pasar yang dinilai rendah terhadap konsumen selalu berubah-ubah, tetapi para produsen dan pedagang

pasar tidak bisa mengikutinya karena terbatasnya pengetahuan dan informasi. Pedagang pasar pada umumnya berkembang (pengetahuan) secara alamiah tanpa ada persiapan untuk memasuki era persaingan. Selain permasalahan tersebut, para pedagang pasar kekurangan modal yang diikuti dengan inflasi yang tidak menentu.

b. Ciri-ciri pedagang pasar dapat diuraikan, sebagai berikut:

1) Modal yang dimiliki relatif kecil

Para pedagang pasar pada umumnya tidak mempunyai keberanian mendatangi bank umum dalam memperoleh modal, mengingat rumitnya prosedur dan persyaratan sulit yang harus mereka penuhi. Apalagi kebanyakan dari mereka adalah buta huruf dan tidak memiliki aset jaminan, akhirnya mereka seringkali hutang kepada rentenir yang setiap saat mampu memberikan pinjaman dengan cepat tanpa butuh waktu yang lama dan tidak melalui proses yang rumit

2) Pedagang pasar berdagang hanya untuk memenuhi kebutuhan sekarang

Dalam hal ini rata-rata pedagang pasar kurang memperhitungkan adanya tabungan masa depan. Pendapatan yang mereka peroleh biasanya langsung untuk membeli barang dagangan, memenuhi kebutuhan sehari-hari dan untuk mencicil hutang.

3) Pendidikan pedagang pasar yang relatif rendah

Tidak sedikit para pedagang pasar yang mengalami buta huruf karena rendahnya pendidikan mereka, sehingga hal ini

mempengaruhi pola pikir mereka terhadap prospek masa depan. Bagi pedagang pasar yang mereka lakukan selama sudah memenuhi kebutuhan sudah dianggap cukup.

## 6. Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah atau yang berkerjasama dengan pihak swasta yang tempat usahanya berupa tenda, kios, los dan toko yang dimiliki oleh pedagang dengan modal kecil dan jual beli yang menggunakan sistem tawar menawar dengan konsumennya. Di pasar tradisional menyediakan barang/komoditas berupa kebutuhan sehari-hari, misalnya pakaian, perabotan rumah tangga, bahan kue, plastik, sayur, ikan, daging, buah-buahan dan lain sebagainya.

Menurut Pramudyo (2014) pasar tradisional mempunyai beberapa keunggulan yaitu, pertama adalah adanya kesempatan tawar menawar. Dengan adanya tawar menawar ini membuat penjual dengan pembeli saling berinteraksi secara langsung. Terdapat sentuhan humanis, sehingga mempunyai kedekatan baik personal maupun emosional. Hal ini juga selaras dengan pendapat Mulyadi (2012) yang menyatakan bahwa pasar tradisional adalah cermin dari adanya kehidupan sosial dalam satu wilayah tertentu. Pasar tradisional dapat dikatakan sebagai pusat kebudayaan, dimana segala macam ekspresi perilaku dan nilai yang melekat dalam masyarakat terekspresikan didalamnya. Intensitas interaksi di dalam pasar tradisional tidak kita temukan di pasar modern. Kedua adalah masalah kualitas, hal ini berkaitan dengan kesegaran seperti barang dagangan berupa sayur, daging, dan ikan. Ketiga adalah konsumen dapat mengetahui adanya perubahan harga, bahkan konsumen juga dapat membandingkan harga

antar penjual satu dengan penjual yang lainnya sehingga konsumen akan mendapatkan barang dengan harga yang sesuai dengan keinginannya. Disisi kelebihan pasti terdapat sisi kekurangan pasar tradisional adalah terkait dengan tempat yang cenderung kumuh dan kotor.

## 7. Konsep Kemandirian

Menurut Mukeri (2012) kemandirian adalah satu sikap yang mengutamakan kemampuan diri sendiri dalam mengatasi berbagai masalah demi mencapai satu tujuan, tanpa menutup diri terhadap berbagai kemungkinan kerjasama yang saling menguntungkan. Konsep kemandirian mencakup pengertian kecukupan diri (*self-sufficiency*) di bidang ekonomi, tetapi juga meliputi faktor manusia secara pribadi, yang di dalamnya mengandung unsur penemuan diri (*self-discovery*) berdasarkan kepercayaan diri (*self-confidence*). Dikatakan sebagai seseorang yang mempunyai kepribadian mandiri adalah seseorang yang menjalani kehidupannya dan dalam mendapatkan penghasilan tidak bergantung pada bantuan pihak lain. Pihak lain yang dimaksudkan adalah petunjuk, sumbangan, perintah, dan himbauan, tetapi seseorang yang mandiri lebih bergantung pada kekuatan sendiri. Adanya pihak lain atau lembaga lain diempatkan sebagai mitra bisnis yang sama-sama memberi keuntungan (Faizal, 2014). Dapat diartikan bahwa kemandirian adalah kepribadian seseorang yang dalam kehidupannya tidak bergantung pada pihak lain, tetapi bergantung pada dirinya sendiri. Pihak lain dalam kehidupannya hanya berperan sebagai perantara dalam membantu kelancaran sebuah usaha. Bisa dikatakan mandiri jika seseorang juga dapat mengatur kehidupannya sendiri tanpa adanya campur tangan dari pihak lain.

Pemerintah Indonesia juga menyatakan pentingnya kemandirian ekonomi bagi masyarakat Indonesia mengingat saat ini Indonesia mengalami gejolak dan perlambatan perekonomian global. Sekretaris Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Susiwijono tahun 2018 dalam acara Rembuk Nasional Gerakan Indonesia Mandiri (<https://ekon.go.id/berita/view/kemandirian-ekonomi-untuk.4309.html>) menyatakan bahwa Era kini pemerintah dan masyarakat berkolaborasi untuk memperkuat perekonomian dengan menciptakan masyarakat yang mandiri secara ekonomi. Secara mental dan pola pikir masyarakat harus berubah, berawal dari pola pikir yang sederhana yaitu pemenuhan kebutuhan menjadi pola pikir yang memiliki jiwa wirausaha. Pendapat ini tentu mengindikasikan bahwa kemandirian sangat diperlukan di era modern yang sangat cepat perubahannya.

Desmita (2009) menyatakan bahwa kemandirian mengandung beberapa pengertian, yaitu:

- a) Kondisi dimana seseorang memiliki hasrat bersaing untuk maju demi kebaikan dirinya sendiri
- b) Mampu mengambil keputusan dan inisiatif untuk mengatasi masalah yang dihadapi
- c) Memiliki kepercayaan diri dan melaksanakan tugas-tugasnya
- d) Bertanggung jawab atas apa yang dilakukan.

## 8. Lama Usaha

Menurut Damariyah dalam Apriyani (2018) lama usaha adalah rentang waktu yang dihabiskan pedagang dalam berkarya melalui usaha perdagangan yang dijalankannya. Lama usaha yang dijalani mempengaruhi dari segi pendapatan dan

lama usaha yang dijalani dapat mempengaruhi produktivitas seseorang. Semakin lama usaha yang dijalani maka kemampuan dan keahliannya dapat mempengaruhi tingkat efisiensi dan kemampuan menekan biaya produksi dari hasil penjualan. Romauli (2016) juga menyatakan bahwa lama usaha juga mempengaruhi keterampilan berdagang yang dapat menambah relasi usaha atau pelanggan. Selaras dengan pemaparan Made (2016) dalam penelitiannya memaparkan bahwa lama usaha juga berdampak pada pelanggan, pengaruh positif yang diperoleh pedagang adalah semakin lama suatu usaha berjalan atau beroperasi maka pelanggan yang dimiliki juga bertambah. Sehingga pedagang memperoleh pendapatan yang lebih dari waktu ke waktu dan meningkatkan efisiensi usaha yang dimiliki.

Lama usaha juga berpengaruh secara positif terhadap tingkat keuntungan, karena semakin lama usaha yang dijalankan maka akan semakin berpengalaman juga dalam menjalankan usahanya. Pengalaman merupakan proses pembentukan pengetahuan yang menghasilkan keterampilan dalam keterlibatan pelaksanaan tugas pekerjaan. Pengalaman juga mempengaruhi tingkat pemahaman yang lebih dalam melakukan suatu pekerjaan. Keunggulan pengalaman akan membuat seseorang dapat mempengaruhi pelaksanaan tugas karena adanya pengembangan keahlian dan akan menghasilkan kinerja yang lebih baik. Kahmir dalam Apriyani (2018) menambahkan dengan menyatakan bahwa pengalaman seseorang adalah pedoman agar meminimalisir kesalahan dalam menjalankan usaha yang terkait dengan pemahaman kondisi pasar.

Dapat disimpulkan bahwa lama usaha dalam berdagang maka semakin lama berdagang maka semakin berpengalaman dan meningkatkan kematangan serta

kemahiran dalam berdagang, banyaknya pengalaman pedagang akan semakin memperluas wawasannya, dengan demikian lama usaha juga akan meningkatkan daya serap terhadap pengalaman-pengalaman yang baru yang dapat dijadikan pedoman dalam berdagang. Lama usaha secara tidak langsung akan meningkatkan wawasan dan keterampilan pedagang, semakin lama dan semakin insentif lama usaha akan semakin besar pula peningkatan yang di dapat, hal tersebut yang memungkinkan pedagang menghasilkan barang dan jasa yang semakin lama semakin banyak, beragam dan bermutu.

## 9. Laba Usaha

Salah satu indikator kinerja sebuah usaha adalah laba, karena tujuan utama sebuah usaha dalam kegiatan operasional adalah memaksimalkan laba. Laba berkaitan dengan pendapatan yang diperoleh dalam satu periode dan beban yang berkaitan dengan pendapatan usaha. Menurut Sahputra (2017) menyatakan bahwa laba atau laba bersih mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian pada pemilik ekuitas dalam periode yang bersangkutan, sementara pos-pos dalam di laporan keuangan merinci bagaimana laba didapat. Secara teori, laba terdiri atas empat elemen yaitu pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Menurut penjelasannya elemen-elemen dari laba, sebagai berikut:

- a) Pendapatan (*revenue*) adalah peningkatan lain atau arus masuk dari aktiva yang terdapat pada laporan keuangan atau pelunasan suatu kewajiban atau keduanya dari produksi suatu barang, aktivitas jasa, atau aktivitas lain yang menjadi bagian dari usaha utama yang sedang

dilakukan sesuai dengan anggaran yang ditentukan dan tercatat di laporan keuangan.

- b) Beban (*expense*) adalah penggunaan lain atau arus keluar dari aktiva atau timbulnya kewajiban atau keduanya dari produksi suatu barang, aktivitas jasa, atau pelaksanaan aktivitas lain yang menjadi bagian usaha utama yang sedang dilakukan sesuai dengan anggaran yang ditentukan dan tercatat di laporan keuangan.
- c) Keuntungan (*gain*) adalah kondisi meningkatnya aktiva bersih dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu anggaran yang tercatat di laporan keuangan dan dari semua transaksi, kejadian, dan kondisi lainnya yang mempengaruhi anggaran dari laporan keuangan, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi dari pemilik usaha.
- d) Kerugian (*loss*) adalah kondisi dimana turunnya aktiva bersih dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu anggaran yang ada di laporan keuangan dan dari semua transaksi, kejadian, dan kondisi lainnya yang mempengaruhi anggaran dari laporan keuangan, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi dari pemilik usaha.

## 10. Omzet Usaha

Pendapatan kotor atau omzet usaha adalah jumlah dari seluruh penjualan kotor dari barang atau jasa yang dihitung menggunakan satuan uang dalam periode tertentu (yang dapat dihitung dengan sistem harian, mingguan, bulanan atau tahunan). Menurut Rahayu dalam teori penelitian Sari (2018) menyatakan

bahwa omzet usaha adalah rata-rata pendapatan debitur dan partner usaha (dalam kerja sama usaha) yang diperoleh dari total pendapatan usaha yang dijalankan yang diukur dengan satuan rupiah. Omzet usaha yang tinggi dapat mempengaruhi atau meningkatkan kinerja dalam mengembangkan sebuah usaha. Dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi omzet yang diperoleh maka menunjukkan kapabilitas atau keterampilan dalam mengelola suatu usaha sehingga kemampuan untuk membayar kewajiban atau pembiayaan akan meningkat.

#### 11. Aset Usaha

Dalam teori penelitian Sari (2016) menyatakan bahwa aktiva atau aset merupakan manfaat ekonomis yang dimiliki perusahaan atas perolehan dari suatu transaksi atau suatu kejadian. Aset juga dapat diartikan sebagai uang tunai, barang dagangan, gedung, tanah, peralatan atau barang berharga sejenis yang dimiliki oleh perusahaan. Dari definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa aset adalah segala sesuatu bernilai berharga atau sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan yang memiliki nilai ekonomis untuk perusahaan di masa depan. Aset memiliki dua kategori, uraiannya sebagai berikut:

- a) Aset Berwujud (*Fixed Assets*), aset berwujud merupakan aset yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun terlebih dahulu, yang digunakan untuk operasi perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan tidak dimaksudkan untuk dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun. Kesuksesan atau keberhasilan suatu usaha dinilai dari kemampuan perusahaan tersebut menggunakan aset berwujud yang dimiliki. Aset berwujud memiliki beberapa karakteristik yaitudiperoleh dengan tujuan digunakan dalam operasi

perusahaan yang tidak untuk dijual, memiliki bentuk secara fisik, bersifat jangka panjang dan biasanya dapat didepresiasi.

- b) Aset Tak Berwujud (*Intangible Asets*) yaitu aset yang tidak memiliki bentuk secara fisik yang dimiliki yang tidak memiliki daya guna dalam kegiatan produksi yang disewakan oleh pihak lain atau sebagai kepentingan administratif usaha. Aset tak berwujud berperan sebagai maksimalisasi keuntungan usaha. Aset tak berwujud ini dapat diidentifikasi dan dapat menjadi nilai ekonomis jika dijual dan perusahaan dapat mendapatkan manfaat ekonomis di masa yang akan datang.

**Penelitian Terdahulu**  
**Tabel 1**

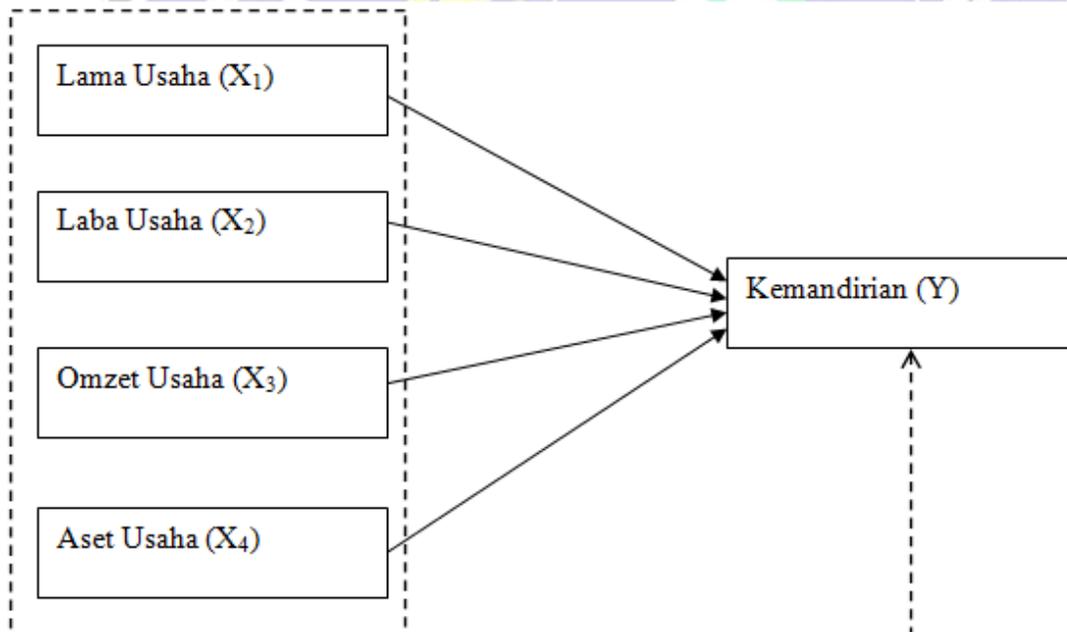
	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Nama Peneliti, Tahun</b>	<b>Variabel Peneliti</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1	Analisis Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Depok	Aldesta Nurika Perwitasari Tunas, Lukytawati Anggraeni, dan Deni Lubis, 2014	Lama usaha ( $X_1$ ), omset usaha ( $X_2$ ), total aset ( $X_3$ ), jumlah pembiayaan ( $X_4$ ), dan perkembangan usaha (Y)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah BMT adalah lama usaha, omset usaha, total aset, dan jumlah pembiayaan. Pada variabel jumlah pembiayaan mikro syariah hasilnya berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan omset adalah frekuensi pembiayaan, lama usaha, dan jumlah pembiayaan.
2	Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat	Sri Maryati, 2014	Pembiayaan produktif ( $X_1$ ), aset usaha ( $X_2$ ), tenaga kerja ( $X_3$ ), dan nilai produksi usaha (Y)	Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan produktif, aset usaha, dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap nilai produksi usaha. Variabel pembiayaan produktif dan aset usaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap nilai produksi usaha. Sedangkan, variabel tenaga kerja berpengaruh signifikan dan negatif terhadap nilai produksi usaha.
3	Pengaruh Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), dan Kecukupan Modal	Taudlikhul Afkar, 2017	Pembiayaan mikro ( $X_1$ ), kecukupan modal ( $X_2$ ),	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh

	terhadap Kemampuan Mendapatkan Laba dari Aset Perbankan Syariah di Indonesia		dan kemampuan bank syariah dalam mendapatkan laba dengan menggunakan aset yang dimiliki (Y)	pembiayaan syariah UMKM terhadap kemampuan mendapatkan laba sangat signifikan secara parsial, sedangkan pengaruh kecukupan modal yang diukur dengan <i>Capital Adequacy Ratio</i> (CAR) hasilnya menyatakan tidak konsisten artinya hasil penelitian berpengaruh signifikan dan ada yang tidak berpengaruh.
4	Analisis Efektifitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah terhadap Perkembangan Usaha Nasabah di Sektor Riil (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)	Siskawati Sholihat, Hendri Tanjung, dan Syarifah Gustiawati, 2015	Pembiayaan UMKM ( $X_1$ ) dan perkembangan usaha (Y)	Peneliti menyatakan bahwa efektivitas kinerja pembiayaan pada KJKS Berkah madani Cimanggis berdasarkan penelitian dapat dikategorikan efektif. Efektivitas dapat dilihat pada tahap-tahap pembiayaan sampai dampak pembiayaan terhadap nasabah.
5	Program Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha	Widya Gina dan Jaenal Effendi, 2015	Lamanya menjadi anggota ( $X_1$ ), pengeluaran makan ( $X_2$ ), pendapatan rata-rata ( $X_3$ ), pembiayaan yang diambil responden ( $X_4$ ), dan kesejahteraan (Y)	Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel lamanya menjadi anggota, pengeluaran makan, pendapatan rata-rata dan pembiayaan yang diambil responden berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kesejahteraan pelaku usaha.
6	Pengaruh Pembiayaan Musyarakah terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Peningkatan Pendapatan	U.Syarifudin dan Mariana, 2017	Pembiayaan musyarakah (X), usaha mikro ( $Y_1$ ) dan pendapatan nasabah ( $Y_2$ )	Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pembiayaan musyarakah berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha mikro nasabah BMT Islamic

				Centre dan pembiayaan musyarakah berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan nasabah.
7	Pengaruh Pendampingan dan Modal usaha terhadap Perkembangan Usaha anggota Misykat LAZ Daruut Tauhid Peduli Kota Semarang	Novi Wahyuningsih, 2018	Pendampingan ( $X_1$ ), modal usaha ( $X_2$ ), dan perkembangan usaha ( $Y$ )	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pendampingan dan modal usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha Misykat Daruut Tauhid Kota Semarang.
8	Pengaruh Pembiayaan terhadap Omset Penjualan, Laba Usaha, Modal Usaha, dan Total Aset UMKM (Studi Kasus PT.BPRS Dana Mulia Surakarta)	Mei Rani Santoso, 2018	Pembiayaan ( $X$ ), omset penjualan ( $Y_1$ ), laba usaha ( $Y_2$ ), modal usaha ( $Y_3$ ), dan total aset ( $Y_4$ )	Peneliti menyatakan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan tidak berpengaruh terhadap omset penjualan dan laba usaha akan tetapi pembiayaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap modal usaha dan total aset UMKM.
9	Model Pemberdayaan Usaha Mikro Dan Pengaruhnya Terhadap Kemandirian Usaha.	Hamid, M., & Widyayanti, E. R., 2015	SDM ( $X_1$ ), peran pemerintah ( $X_2$ ), modal usaha ( $X_3$ ), kemitraan ( $X_4$ ), dan kemandirian usaha ( $Y$ )	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel SDM, peran pemerintah, modal usaha, dan kemitraan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemandirian usaha.

## b) Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah gambaran penelitian yang menjelaskan keterkaitan antar variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini kemandirian menjadi variabel Y (variabel dependen), dimana variabel kemandirian dipengaruhi oleh lama usaha, laba usaha, omzet usaha, dan aset usaha sebagai variabel X (variabel independen). Berdasarkan kajian pustaka dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, maka peneliti membuat kerangka berfikir sebagai berikut:



**Gambar 1**  
**Kerangka Berpikir**

Keterangan gambar:

- > : Pengaruh secara parsial
- - - - -> : Pengaruh secara simultan

Kerangka berfikir di atas untuk menjelaskan dan menentukan persepsi-persepsi keterkaitan antar variabel bebas yang terdiri atas lama usaha ( $X_1$ ), laba usaha ( $X_2$ ), omzet usaha ( $X_3$ ), dan aset usaha ( $X_4$ ) secara masing-masing berpengaruh pada variabel terikat yaitu kemandirian ( $Y$ ), setelah itu variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh pada variabel terikat.

### c) **Hipotesis**

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa terdapat faktor-faktor dari Pembiayaan Mikro Express Bank Mentari Syariah yang mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi yaitu lama usaha, laba usaha, omzet usaha, dan aset usaha. Hipotesis adalah suatu dugaan yang bersifat sementara atas suatu permasalahan yang diajukan dengan dasar teori-teori dan penelitian terdahulu yang relevan yang didukung dengan data yang akan dibuktikan, sebagai berikut:

#### 1. Pengaruh dari lama usaha

Lama usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semakin lama seseorang menekuni usaha, maka seorang pedagang akan memahami perilaku konsumen dan perilaku pasar. Fakta yang disebutkan tersebut sesuai didukung dengan penelitian Priyandika, A. N., & Woyanti, N. (2015) dengan judul “Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang)” yang menyatakan bahwa semakin lama pedagang menjalani usahanya maka keterampilan berdagangnya juga semakin bertambah dan semakin banyak relasi untuk bisnis maupun pelanggan atau konsumen yang dijaring. Dapat disimpulkan bahwa lama usaha dapat mempengaruhi pendapatan yang artinya berpengaruh pada kemandirian pedagang, karena meningkatnya pendapatan adalah salah satu faktor yang mempengaruhi kemandirian. Meningkatnya pendapatan pedagang dapat diidentifikasi

bahwa pedagang mempunyai progress usaha dan dapat mengatasi masalah mengenai keberlanjutan usahanya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dari hasil penelitian-penelitian yang ada maka dapat dirumuskan hipotesis, sebagai berikut:

Ho1: Lama usaha tidak mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

Ha1: Lama usaha mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

## 2. Pengaruh dari laba usaha

Laba usaha merupakan hasil dari akumulasi pendapatan usaha yang dikurangi dengan biaya-biaya usaha. Dalam penelitian ini variabel lama usaha dianggap sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi kemandirian pedagang pasar karena dalam penelitian Nikmah, C., Sukarno, H., & Mufida, A. (2014) dengan judul “Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember” yang menyatakan bahwa laba pedagang kecil mengalami kenaikan setelah adanya pembiayaan syariah, dengan meningkatnya laba maka mempengaruhi kinerja usaha pedagang kecil juga meningkat karena adanya hasil pengembalian dari penjualan dan investasi dengan modal yang memadai selain itu juga volume penjualan yang meningkat. Berdasarkan penelitian dari hasil penelitian-penelitian yang ada, maka peneliti merumuskan hipotesis, sebagai berikut:

Ho2: Laba usaha tidak mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

Ha2: Laba usaha mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

## 3. Pengaruh dari omzet usaha

Omzet usaha adalah seluruh uang yang didapat dari pendapatan usaha yang belum dikurangi dengan biaya-biaya. Variabel omzet usaha ini dianggap menjadi faktor yang berpengaruh terhadap kemandirian usaha karena Puspitasari dalam penelitian Tunas,dkk (2014) menyatakan jika omset usaha besar maka menunjukkan besarnya usaha yang

dijalankan oleh pelaku usaha sehingga mempengaruhi kemampuan lebih dalam mengembalikan pinjaman. Berdasarkan penelitian dari hasil penelitian-penelitian yang ada maka peneliti merumuskan hipotesis, sebagai berikut:

Ho3: Omzet usaha tidak mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

Ha3: Omzet usaha mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

#### 4. Pengaruh dari aset usaha

Menurut Aset usaha merupakan kekayaan yang dapat diukur dengan uang dan dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha. Pada penelitian Choirin Nikmah, Hari Sukarno, Ana Mufidah dengan judul “Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember” menyatakan bahwa pembiayaan mudharabah yang disalurkan kepada pedagang kecil dikelola dan dipergunakan secara baik oleh pedagang kecil sehingga berimplikasi terhadap kinerja usahanya yang berupa peningkatan aset setiap minggunya.

Berdasarkan penelitian dari hasil penelitian-penelitian yang ada, maka peneliti merumuskan hipotesis, sebagai berikut:

Ho4: Aset usaha tidak mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar

Ha4: Aset usaha mempunyai pengaruh terhadap kemandirian pedagang pasar