

**PENGARUH PEMBIAYAAN MIKRO PT. BANK SYARIAH  
MANDIRI KANTOR CABANG BINJAI TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA BINJAI**

**SKRIPSI**

Oleh :

**Elsya Mawaddah**

NIM 51.14.1.039

Program Studi  
EKONOMI ISLAM



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2018

**PENGARUH PEMBIAYAAN MIKRO PT. BANK SYARIAH  
MANDIRI KANTOR CABANG BINJAI TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA BINJAI**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (SE) dalam Prodi Ekonomi Islam  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh :

**Elsya Mawaddah**

NIM 51.14.1.039



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN**

2018

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PENGARUH PEMBIAYAAN MIKRO PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG BINJAI TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA BINJAI**” an. Elsy Mawaddah, NIM. 51141039 Program studi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 02 November 2018. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Islam.

Medan, 02 November 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Ekonomi Islam

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Sugianto, MA

NIP. 196706072000031003

Muhammad Syahbudi, MA

NIB. 110000009

Anggota

Dr. Sugianto, MA

NIP. 196706072000031003

Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I

NIB. 1100000090

Rahmi Syahriza, MA

NIP. 198501032011012011

Yusrizal, SE, M. Si

NIP. 197505222009011006

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara Medan

Dr. Andri Soemitra, MA

NIP. 19760507 2006041002

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elsy Mawaddah

Tempat/Tgl. Lahir : Pd. Brahrang, 26 November 1995

Pekerjaan : Mahasiswi

Alamat : Jl. Bukit Tinggii, Rambung Timur, Binjai

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGARUH PEMBIAYAAN MIKRO PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG BINJAI TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA UMKM DI KOTA BINJAI”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 26 Oktober 2018

Yang membuat pernyataan

Materai 6.000

Elsya Mawaddah

## KATA PENGANTAR



Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kota Binjai”

Penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) bagi mahasiswa program S1 di jurusan Ekonomi Islam konsentrasi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN SU).

Saya mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan banyak bantuan, dorongan dan juga doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, teristimewa kepada kedua orang tua tercinta, ayahanda H. IRFAN YUSUF S.PdI dan ibunda SITI RODIAH yang selalu mendoakan, memberikan motivasi dan kasih sayangnya serta pengorbanannya baik dari segi moral maupun material selama saya terlahir di dunia, sampai dengan menduduki bangku perkuliahan dan penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga saya tujukan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Saaidurrahman, MA selaku Rektor UIN SU Medan.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan FEBI UIN SU.
3. Ibu Dr. Marliyah, M.Ag selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu. Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, MA selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam.
5. Bapak Dr. Sugianto, MA selaku pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi sampai dengan selesai.
6. Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I selaku Pembimbing Skripsi II yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi sampai dengan selesai.

7. Seluruh staf dan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai, terkhusus kepada kepala cabang Bapak M. Agung Bhayuntoro dan staf mikro kakanda Isma Rindayu, kakanda Inda Sari, abangda Eko prasetyo dan abangda Muhammad Ison.
8. Abangku Mhd. Fandi Alhabibi S.H dan adikku Muammar Fahmi Alwi dan Muhammad Fariz Alfaqih yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.
9. Kakak iparku Apri Tivani Maduwu S.Pd terima kasih atas dukungan dan partisipasinya dalam mengantarku ke kampus UIN SU untuk bimbingan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat muslimahku, Sri Ayu Jenawati, Ayu Apriyani Sari, Siti Zulaikha dan Ayu Ardianti. Terima kasih atas persahabatan yang telah kita jalani sampai saat ini dan yang selalu memberikan bantuan, nasihat, serta motivasi dalam pengerjaan skripsi ini. Semoga kita tetap dalam perlindungan Allah dan tetap istiqomah di jalan-Nya.
11. Untuk sahabat Aliyahku Nia Faradilla terima kasih atas dukungan dan bantuannya dalam proses pengerjaan skripsi ini.
12. Untuk sahabatku di Travel Umroh PT. Syafa Cahaya Pratama Widya Irdianingsih terima kasih telah menemaniku dalam menyelesaikan skripsi ini setiap harinya di kantor.
13. Adik-adik angkatku, Harry Permana, Hilman Luthfian dan Bijak Rawi terima kasih atas dukungan yang diberikan agar skripsiku segera diselesaikan.
14. Untuk teman-teman KKN FEBI UIN SU 2017 Kelompok 89 Desa Dalu XB Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang terkhusus Dwi Septiani dan Dinda Fuja Sari terima kasih sudah memberikanku semangat dan mendoakanku.
15. Teman-teman sejawat seperjuangan EPS C 2014 kalian luar biasa dan kalian sangat istimewa.

Binjai, 26 Oktober 2018

Elsya Mawaddah  
NIM: 51141039

## ABSTRAK

Skripsi berjudul “**Pengaruh Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai Terhadap Perkembangan Usaha UMKM Di Kota Binjai**” atas nama Elsy Mawaddah. Di bawah bimbingan Pembimbing I Bapak Dr. Sugianto, MA dan Pembimbing II Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I

Perkembangan usaha UMKM merupakan harapan pelaku UMKM setelah mendapatkan pembiayaan mikro dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai. Indikator yang mempengaruhi perkembangan usaha UMKM diantaranya meningkatnya omset penjualan, meningkatnya pendapatan, meningkatnya jumlah tenaga kerja dan bertambahnya peluang pengembangan usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan pembiayaan mikro oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai pada tahun 2016 yaitu 48 orang. Sampel yang diambil dengan menggunakan tehnik sampel jenuh sebanyak 48 orang nasabah. Tehnik pengumpulan data menggunakan studi dokumen dan kuesioner lalu dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Tehnik analisis data yang digunakan adalah uji normalitas, uji t, uji Determinasi (*R Square*) dan uji regresi linear sederhana. Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel pembiayaan mikro ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung}$  sebesar 4,550 ( $4,550 > 2,012$ ).

**Kata Kunci: Pembiayaan Mikro dan Perkembangan Usaha UMKM**

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Pembatasan Masalah .....	5
D. Perumusan Masalah .....	5
E. Tujuan Penelitian .....	6
F. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN</b>	
A. Kajian Teori .....	7
1. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) .....	7
a. Pengertian UMKM .....	7
b. Profil dan Karakteristik UMKM .....	9
c. Peluang dan Kendala UMKM .....	13
d. Pengembangan UMKM .....	18
2. Pembiayaan Perbankan Syariah .....	21
a. Pengertian Pembiayaan Mikro .....	21
b. Penilaian Pemberian Pembiayaan .....	26
c. Unsur-Unsur Pembiayaan .....	29
d. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan .....	30
e. Indikator Pembiayaan Mikro .....	32
B. Kajian Terdahulu .....	33
C. Kerangka Teoritis .....	36



D. Hipotesis .....	37
--------------------	----

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Pendekatan Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian .....	38
C. Populasi dan Sampel.....	39
D. Jenis dan Sumber Data .....	39
E. Metode Pengumpulan Data .....	40
F. Defenisi Operasional .....	42
G. Metode Analisis Data .....	44
1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....	44
2. Uji Normalitas .....	45
3. Uji Korelasi.....	45
4. Uji Koefisien Determinasi ( <i>R-Square</i> ) .....	46
5. Regresi Linear Sederhana.....	46

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian.....	
1. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri .....	48
2. Mekanisme dan Prosedur Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri .....	51
3. Karakteristik Responden.....	53
4. Deskripsi Variabel .....	57
5. Hasil Uji Validitas .....	61
a. Uji Validitas.....	61
b. Uji Reliabilitas.....	62
6. Uji Normalitas .....	64
7. Analisis Statistik .....	66
a. Uji t.....	66
b. Uji Koefisien Determinan $R^2$ ( <i>R-Square</i> ) .....	67
c. Uji Model.....	67

B. Pembahasan .....	68
---------------------	----

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	70
--------------------	----

B. Saran .....	70
----------------	----

## DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Hal
1.1	Jumlah Nasabah dan Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai Tahun 2015-2017 .....	4
2.1	Tabel Kriteria UMKM .....	9
2.2	Tabel Karakteristik UMKM .....	12
2.3	Tabel Aspek Lingkungan Strategis .....	15
2.4	Tabel Perbedaan Antara Bunga dan Bagi Hasil .....	23
2.5	Penelitian Terdahulu .....	33
3.1	Pedoman Pemberian Bobot Nilai Pada Skala Likert.....	41
3.2	Operasional Variabel Penelitian.....	43
4.1	Distribusi Frekuensi Responden Terhadap Pembiayaan Mikro .....	58
4.2	Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Perkembangan Usaha UMKM.....	59
4.3	Hasil Uji Validitas .....	61
4.4	Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Tingkat Alpha .....	62
4.5	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Mikro .....	63
4.6	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Perkembangan Usaha UMKM.....	63
4.7	Uji Normalitas .....	65
4.8	Uji t.....	66
4.9	Uji Determinan $R^2$ .....	67
4.10	Uji Regresi Linear Sederhana.....	67

## DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Hal
2.2	Kerangka Teoritis Penelitian.....	36
4.1	Skema Transaksi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.....	52
4.2	Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	54
4.3	Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pendidikan .....	54
4.4	Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Status Usaha .....	55
4.5	Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha .....	56

4.6	Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai .....	57
4.7	Grafik Normal P-P Plot .....	64
4.8	Histogram .....	65

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Keterangan
1	Surat Keterangan Izin Riset Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Binjai.
2	Kuesioner Penelitian
3	Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Pembiayaan Mikro
4	Tabel Distribusi Jawaban Responden Variabel Perkembangan Usaha UMKM
5	Performance Kinerja KC Binjai Periode Januari 2016 s.d Desember 2016.
6	Tabel Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Mikro
7	Tabel Uji Reliabilitas Variabel Perkembangan Usaha UMKM
8	Histogram
9	Grafik Normal P-P Plot
10	Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov
11	Uji t
12	Uji $R^2$
13	Uji Model
14	Tabel Uji Validitas Variabel Pembiayaan Mikro
15	Tabel Uji Validitas Variabel Perkembangan Usaha UMKM
16	r Tabel
17	t Tabel

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. UMKM telah berhasil menunjukkan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan skala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis.<sup>1</sup> Di balik kelebihan tersebut, UMKM memiliki kekurangan atau kendala administratif, yaitu manajemen bisnis yang masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha. Kelemahan lainnya mencakup aspek pemasaran, sumber daya manusia, teknologi, produksi, dan permodalan.<sup>2</sup>

Secara makro, bisnis UMKM perlu dikembangkan karena pertumbuhan ekonomi memerlukan dukungan investasi. Pada kondisi keterbatasan investasi, maka investasi perlu diarahkan pada upaya mengembangkan wirausaha baru, yang banyak muncul di bidang UMKM. Usaha UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja lebih dari 90%. Dengan meningkatnya PDB usaha mikro dan kecil diharapkan sekaligus dapat menumbuhkan pendapatan per kapita kelompok masyarakat rendah sehingga dapat menekan kemiskinan.<sup>3</sup> Menurut Dwi Riyanti, kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan perkembangan suatu usaha

---

<sup>1</sup> Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, 2015), h. 5.

<sup>2</sup> *Ibid.* h. 19.

<sup>3</sup> *Ibid.* h. 32.

dapat dilihat dari peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik/kebutuhan hidup dan pendapatan usaha. Sementara menurut Suryana, adapun indikator perkembangan usaha terdiri dari modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi, dan tenaga kerja.<sup>4</sup>

Dalam upaya mengembangkan bisnis UMKM, maka faktor-faktor yang harus menjadi perhatian dan terus didorong agar mampu mendukung pengembangan bisnis UMKM secara maksimal adalah sebagai berikut:<sup>5</sup>

1. Kemudahan akses permodalan.
2. Bantuan pembangunan prasarana.
3. Pengembangan skala usaha.
4. Pengembangan jaringan usaha, pemasaran dan kemitraan.
5. Pengembangan sumber daya manusia.
6. Peningkatan akses teknologi.
7. Mewujudkan iklim bisnis yang lebih kondusif.

Salah satu faktor penting dalam pengembangan bisnis UMKM adalah kemudahan akses permodalan. Namun pada kenyataannya permodalan ini merupakan masalah utama yang dihadapi oleh bisnis UMKM. Bisnis UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh modal dari bank. Salah satu sebabnya adalah tingkat suku bunga kredit yang tinggi dan diharuskan adanya jaminan kebendaan (*collateral minded*) dalam memperoleh kredit yang sulit dipenuhi.<sup>6</sup>

Beberapa bank telah mengeluarkan produk untuk mengatasi permasalahan permodalan UMKM tersebut dengan spesifikasi produk khusus mikro. Salah satu bank tersebut adalah PT Bank Syariah Mandiri dengan produk Warung Mikro nya. Program ini memudahkan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan dalam pengembangan usaha secara syariah bagi masyarakat pengelola usaha mikro, kecil

---

<sup>4</sup> Chamdan Suyatno Purnama, *Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada ndustri Kecil Sepatu di Jawa Timur)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, pp. 177-184, 2010.

<sup>5</sup> Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, 2015), h. 34.

<sup>6</sup> *Ibid.*

dan menengah sebagaimana dinyatakan oleh *Corporate Secretary* BSM, Taufik Machrus.<sup>7</sup>

Produk pembiayaan pada segmen UMKM tersebut sejalan dengan ketentuan PBI No. 17/12/PBI/2015 mengenai pemberian kredit atau pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di mana portofolio pembiayaan ke segmen UMKM setiap bank minimal 20%. Selanjutnya, per posisi Agustus 2017, portofolio pembiayaan UMKM Mandiri Syariah mencapai 25,09% atau sekitar Rp.14,5 triliun atau dari total pembiayaan senilai Rp.57,86 triliun. Khusus untuk segmen mikro, per posisi Agustus 2017 Mandiri Syariah menyalurkan pembiayaan senilai Rp.4,22 triliun. Pembiayaan tersebut diberikan kepada sekitar 47 ribu nasabah di seluruh Indonesia. Pembiayaan terhadap sektor UMKM merupakan kontribusi BSM dalam membangun Negeri melalui peningkatan pemberdayaan masyarakat melalui pembiayaan produktif dan multiguna.<sup>8</sup>

Kota Binjai merupakan salah satu kota di Sumatera Utara dengan jumlah UMKM yang cukup besar. Pada tahun 2013 jumlah unit UMKM di Kota Binjai sebanyak 50.145.800 unit, dan pada tahun 2014 dan seterusnya hingga tahun 2017 terus mengalami peningkatan, yaitu berturut-turut pada tahun 2014 sebanyak 51.409.612 unit, tahun 2015 sebanyak 52.764.603 unit, tahun 2016 sebanyak 53.823.732 unit, dan tahun 2017 naik menjadi 55.211.396 unit.<sup>9</sup> Dengan jumlah UMKM yang terus meningkat maka pemerintah Kota Binjai memberikan perhatian khusus terhadap sektor UMKM. Hal ini dibuktikan dengan adanya wacana UMKM Binjai *Go Online* dengan sistem aplikasi e-warung. Pemko Binjai bertujuan untuk fokus kepada ekonomi kerakyatan, dunia usaha dengan pelayanan yang modern dengan sistem yang akuntabilitas, transparan dan demokratis serta lebih interaktif.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup>Sri Sugiarti, Warung Mikro Pembiayaan Berbasis Syariah, <http://www.mysharing.com> Diunduh pada tanggal 12 September 2014.

<sup>8</sup>BSM Editor, Mandiri Syariah Dukung UMKM, <http://www.syariahamandiri.co.id> Diunduh pada tanggal 13 September 2017.

<sup>9</sup> Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Binjai.

<sup>10</sup>Meyla Astuti, *UMKM Binjai Go Online*, <http://www.medanbisnisdaily.com> Diunduh pada tanggal 11 November 2017.



Pertumbuhan Perbankan Syariah di Kota Binjai pun semakin baik. Hal itu terbukti dengan banyaknya kantor cabang bank syariah yang telah berdiri di Kota Binjai, seperti Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat Indonesia, BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Sumut Syariah. Walaupun memiliki pertumbuhan yang baik, namun tidak semua Bank Syariah yang ada di Kota Binjai mampu menjalankan produk pembiayaan mikro secara maksimal. Seperti yang terjadi pada Bank Muamalat Indonesia, bahwa produk pembiayaan mikro hanya berjalan selama dua tahun (2013-2014). Pada tahun-tahun berikutnya produk ini telah dihapuskan karena dianggap tidak berjalan efektif dalam penerapannya.<sup>11</sup>

Di sisi yang lain, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai telah berhasil menjalankan produk tersebut. Hal tersebut dibuktikan dengan data pembiayaan yang dikeluarkan oleh bagian administrasi Warung Mikro BSM bahwa pembiayaan mikro 3 tahun terakhir mencapai Rp.12 Milyar. Berikut ini merupakan data jumlah nasabah beserta pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri KC Binjai.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah dan Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Mandiri**  
**Kantor Cabang Binjai Tahun 2015-2017.**

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Pertumbuhan %
1	2015	48	Rp. 3.797.000.000	-
2	2016	48	Rp. 3.867.000.000	1,84%
3	2017	48	Rp. 4.336.000.000	12,13%

Sumber: Bank Syariah Mandiri KC Binjai

Tabel diatas merupakan jumlah nasabah dan pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai dari tahun 2015-2017, berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwasannya jumlah nasabah tetap pada kisaran tahun tersebut, sementara jumlah pembiayaan terus meningkat. Pada tahun 2016 meningkat sebesar 1,84% dan pada tahun 2017 meningkat sebesar 12,13%. Maka itu berarti produk pembiayaan mikro BSM banyak diminati oleh masyarakat yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya.

---

<sup>11</sup> Pernyataan Kepala Cabang Bank Muamalat Kantor Cabang Binjai.

Hal ini dikarenakan produk pembiayaan mikro BSM sebagai daya jual bagi unit mikro di Bank Syariah Mandiri. Jika BSM tidak menjual produk pembiayaan mikro secara efektif maka pembiayaan bermasalah akan terjadi, dan ini dapat mempengaruhi pengembangan usaha usaha UMKM nasabah Bank Syariah Mandiri kantor cabang Binjai.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian tentang pengaruh PT Bank Syariah Mandiri kantor cabang binjai terhadap perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Binjai menarik untuk dilakukan.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan diatas, maka permasalahan yang akan diteliti diidentifikasi sebagai berikut.

1. Permodalan merupakan aspek yang paling penting untuk mendukung perkembangan UMKM. Namun masalah utama yang dihadapi sektor UMKM adalah masalah permodalan.
2. Kelemahan UMKM terletak pada aspek pemasaran, sumber daya manusia, teknologi, produksi dan permodalan.
3. Pihak Bank Syariah Mandiri KC Binjai harus menerapkan produk pembiayaan mikro secara efektif, karena jika tidak pembiayaan bermasalah dapat terjadi dan akan mempengaruhi pengembangan usaha UMKM.

## **C. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dan berbagai uraian yang telah dipaparkan diatas serta luasnya potensi sektor UMKM, untuk membatasi ruang penelitian, maka peneliti dibatasi pada satu variabel bebas, yaitu pembiayaan mikro dan satu variabel terikat, yaitu perkembangan usaha UMKM.

## **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah: Apakah terdapat pengaruh yang

signifikan pembiayaan mikro yang disalurkan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas adalah: Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan mikro oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, penelitian ini dapat menambah pengetahuan keilmuan dan wawasan tentang pembiayaan pada sektor UMKM dan menjadi suatu pengalaman yang berguna bagi penulis di masa yang akan datang sekaligus sarana pengaplikasian ilmu pengetahuan yang di dapat selama mengikuti pembelajaran di perkuliahan.
2. Bagi bank syariah, hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi bagi Bank Syariah dalam merencanakan, mengorganisir, dan mengoperasikan Bank Syariah agar dapat mengembangkan usaha UMKM di Indonesia umumnya, khususnya di Kota Binjai.
3. Bagi Akademik, hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan di bidang ilmu pengetahuan dan memberikan masukan berupa informasi pada kalangan akademis sebagai bahan pertimbangan penelitian selanjutnya.

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

#### A. Kajian Teori

##### 1. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

###### a. Pengertian UMKM

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha mikro, kecil dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis Industri Skala Kecil Menengah (ISKM) dan Perdagangan Skala Kecil dan Menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.<sup>12</sup>

Adapun pengertian UMKM di setiap negara tidak selalu sama dan tergantung pada konsep yang digunakan oleh negara tersebut. Oleh karena itu, pengertian UMKM antara negara yang satu berbeda dengan negara lainnya. Dalam pengertiannya, UMKM mencakup dua aspek, yaitu aspek tenaga kerja dan aspek pengelompokan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (*range of the member of employes*).<sup>13</sup>

Di Indonesia, berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Titik Sartika Partono dan Abd. Rochman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Galia Indonesia, 2002), h. 16.

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009).

1) Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

2) Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), 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 besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, diikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.

10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Di dalam UU No. 20 Tahun 2008 tersebut, pengertian UMKM tergambar dari kriteria UMKM yang dibedakan berdasarkan, pertama: kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan), kedua: hasil penjualan tahunan (omzet/tahun). Secara ringkas kriteria usaha mikro, kecil dan menengah dapat dilihat pada tabel 2.1 berikut:

**Tabel 2.1**

**Tabel Kriteria UMKM**

<b>Kriteria UMKM</b>	<b>Mikro</b>	<b>Kecil</b>	<b>Menengah</b>
Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Paling banyak Rp. 50 juta.	Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta	Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 milyar
Hasil penjualan tahunan (omzet/tahun)	Paling banyak Rp. 300 juta	Lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 milyar	Lebih dari Rp. 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 milyar

Sumber: Tulus T. H. Tambunan, *“UMKM di Indonesia”*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 11.

#### **b. Profil dan Karakteristik UMKM**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. UMKM telah berhasil menunjukkan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung

pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan skala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis. Kuatnya daya tahan UMKM juga didukung oleh struktur permodalannya yang lebih banyak tergantung pada modal sendiri (73%), 4% bank swasta, 11% bank pemerintah, dan 3% *supplier*.<sup>15</sup>

Melihat sumbangannya terhadap perekonomian yang semakin penting, UMKM seharusnya mendapat perhatian yang semakin besar dari para pengambil kebijakan. Khususnya lembaga pemerintah yang bertanggung jawab atas perkembangan UMKM. Pengembangan UMKM di Indonesia selama ini dilakukan oleh Kantor Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kementerian Negara KUKM). Selain kementerian Negara KUKM, instansi yang lain seperti Depperindag, Depkue, dan BI juga melaksanakan fungsi pengembangan UMKM sesuai dengan wewenang masing-masing.

Dalam perkembangannya, menurut data Biro Pusat Statistik (BPS) jumlah UMKM terus meningkat dan tetap mendominasi jumlah perusahaan. Pada tahun 2006 terdapat sekitar 48 juta UMKM, dibandingkan dengan 7200 usaha berskala besar. Dalam kesempatan kerja UMKM menyumbang sekitar 97% dari jumlah pekerja di Indonesia.<sup>16</sup>

Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM.<sup>17</sup> Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakter ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku

---

<sup>15</sup> Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, 2015), h. 5.

<sup>16</sup> Tambunan, *UMKM di Indonesia*, h. 3.

<sup>17</sup> Tak Punya Utang Luar Negeri, UMKM Malah Tahan Krisis”, Kompas 27 November 2008.

usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:<sup>18</sup>

- 1) UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- 2) UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- 3) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Adapun karakteristik UMKM dapat dilihat pada tabel 2.2 berikut:

**Tabel 2.2**  
**Tabel Karakteristik UMKM**

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.</li> <li>b) Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</li> <li>c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</li> <li>d) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.</li> <li>e) Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.</li> <li>f) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.</li> <li>g) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non</li> </ul>

<sup>18</sup> Uraian tersebut berdasarkan LPPI, *Profil Bisnis UMKM*, h. 12.



	<p>bank.</p> <p>h) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</p> <p>i) Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.</p>
Usaha Kecil	<p>a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berubah.</p> <p>b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap, tidak berpindah-pindah.</p> <p>c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</p> <p>d) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</p> <p>e) Sudah membuat neraca usaha.</p> <p>f) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</p> <p>g) Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.</p> <p>h) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</p> <p>i) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.</p> <p>j) Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.</p>
Usaha Menengah	<p>a) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</p> <p>b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</p> <p>c) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</p> <p>d) Sudah memiliki persyaratan legalitas.</p> <p>e) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</p> <p>f) Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</p>

	g) Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.
--	-------------------------------------------------------------------------------

Sumber: LPPI, *Profil Bisnis UMKM*, h. 13-14.

### c. Peluang dan Kendala UMKM

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM:<sup>19</sup>

- 1) UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- 2) Krisis moneter 1998 dan krisis 2008-2009 = 96% UMKM tetap bertahan dalam guncangan krisis.
- 3) UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- 4) UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar tercipta link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
- 5) UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

Selain itu, beberapa kontribusi positif UMKM yang tidak dapat dipandang sebelah mata, yaitu:<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 16.

- 1) Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%).
- 2) Menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp.4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun.
- 3) Menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp.166,63 Triliun) dari total ekspor nasional.
- 4) Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp.830,9 Triliun).
- 5) Secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat. Multiplier effect-nya tinggi. Merupakan instrumen pemerataan pendapatan dan mengurangi ketimpangan kesejahteraan masyarakat.
- 6) Wadah untuk penciptaan wirausaha baru.
- 7) Ketergantungan pada komponen impor yang minimal. Memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia di sekitar sehingga menghemat devisa.

Adapun untuk melihat aspek lingkungan dan strategis UMKM dapat dilihat pada tabel 2.3 berikut:

**Tabel 2.3**  
**Tabel Aspek Lingkungan Strategis**

<b>Aspek Politik</b>	<b>Aspek Ekonomi</b>	<b>Aspek Sosial</b>
Pesatnya kerjasama ekonomi antar negara terutama dalam konteks ASEAN dan APREC yang akan menciptakan peluang baru bagi UMKM.	a) Kontribusi UMKM terhadap pembentukan PDB. b) Pengembangan UMKM hanya membutuhkan tingkat investasi yang lebih rendah. c) Kontribusi UMKM dalam ekspor non	a) Sektor UMKM telah menjamin stabilitas pasar tenaga kerja. b) Penekanan pengangguran menjadi wahana bangkitnya wirausaha baru.

<sup>20</sup> *Ibid.*, h. 17.

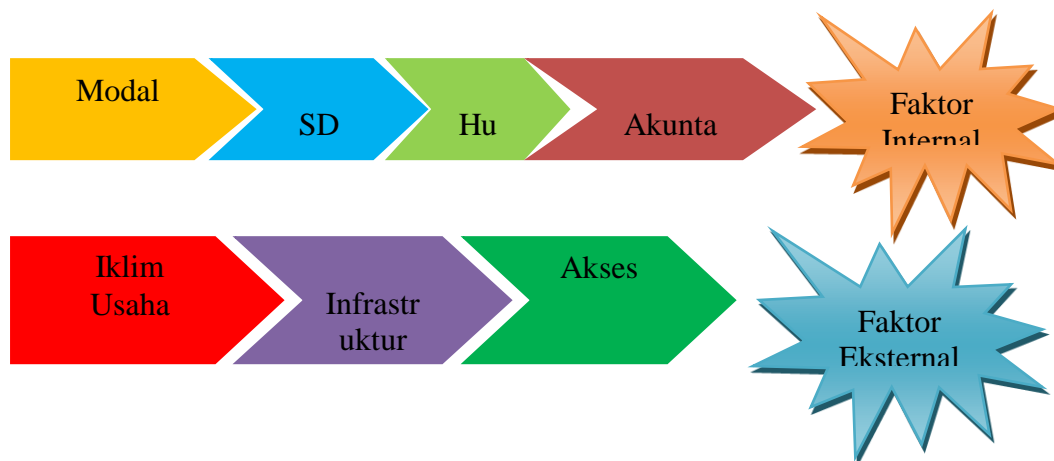
	migas.	
--	--------	--

Sumber: LPPI, *Profil Bisnis UMKM*, h. 17.

Dengan demikian, bisnis UMKM mempunyai peran strategis dalam perekonomian Indonesia, karena:<sup>21</sup>

- 1) Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor,
- 2) Penyedia lapangan kerja yang besar,
- 3) Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat,
- 4) Pencipta pasar baru dan sumber inovasi,
- 5) Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Data-data yang disebutkan sebelumnya telah membuktikan begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM.



Gambar 2.1 Faktor Internal dan Eksternal Kendala UMKM

Selain peluang tersebut, UMKM memiliki beberapa kendala, berikut ini beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam UMKM:<sup>22</sup>

### 1. Internal

<sup>21</sup> *Ibid.*, h. 18

<sup>22</sup> *Ibid.*, h. 19.

a) Modal

- i. Sekitar 60%-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.
- ii. Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, yaitu manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

b) Sumber Daya Manusia (SDM)

- i. Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk.
- ii. Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- iii. Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana mouth to mouth marketing (pemasaran dari mulut ke mulut).
- iv. Dari sisi kualitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.
- v. Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

c) Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

d) Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

## 2. Eksternal

a) Iklim usaha masih belum kondusif

- i. Koordinasi antar stakeholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
  - ii. Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.
- b) Infrastruktur
- i. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.
  - ii. Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.
- c) Akses
- i. Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga sering kali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.
  - ii. Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu.
  - iii. Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

#### **d. Pengembangan UMKM**

Pada umumnya, UMKM berbasis pada sumberdaya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu di ekspor. Dengan demikian, pengembangan UMKM diharapkan akan meningkatkan stabilitas ekonomi makro, karena menggunakan bahan baku lokal dan memiliki potensi ekspor, sehingga akan membantu menstabilkan kurs rupiah dan tingkat inflasi. Pembangunan UMKM akan menggerakkan sektor riil, karena UMKM umumnya memiliki keterkaitan industri yang cukup tinggi. Karena keunikannya, maka pembangunan UMKM diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian nasional.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, h. 32.

Indonesia akan memiliki fundamental yang kuat jika UMKM telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pembangunan koperasi dan UMKM perlu menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang. Dalam upaya mengelola UMKM agar usaha ini dapat dikembangkan dengan baik, maka faktor-faktor yang harus menjadi perhatian dan terus didorong agar mampu mendukung pengembangan UMKM secara maksimal adalah sebagai berikut:<sup>24</sup>

- 1) Sarana dan prasarana, meliputi akses jalan raya, listrik, air, telekomunikasi yang merupakan faktor penting untuk mendukung kelancaran usaha.
- 2) Fasilitas fisik, meliputi lahan dan bangunan usaha sangat diperlukan oleh sebagian besar pelaku UMKM untuk meningkatkan kegiatan usahanya.
- 3) Fasilitas pendanaan, kemudahan kredit dalam plafon, tingkat bunga, jangka waktu, dan proses pengajuan sangat diharapkan oleh pelaku UMKM.
- 4) Tenaga kerja. Dalam hal tenaga kerja, pelaku UMKM menghadapi beberapa kendala seperti:
  - a) Rendahnya pengetahuan dan keterampilan.
  - b) Rendahnya motivasi.
  - c) Kurangnya disiplin dan rendahnya produktivitas.
  - d) Tenaga kerja belum dibayar memadai.
- 5) Pemanfaatan teknologi informasi dan internet.
- 6) Inovasi, khususnya inovasi dalam bentuk teknologi yang disertai dengan peningkatan keahlian tenaga kerja.
- 7) Pengadaan bahan baku. Permasalahan mengenai pengadaan bahan baku seperti: tidak tersedianya uang tunai dan kekurangan modal, keterlambatan pasokan, seringkali dipengaruhi oleh cuaca, harga yang relatif mahal dan tidak stabil.
- 8) Peralatan produksi. Para pelaku UMKM membutuhkan peralatan produksi yang memenuhi persyaratan berikut: murah, praktis, suku cadang mudah didapat, tahan lama, dan dengan teknologi terkini.

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, h. 33-34.

Agar mencapai suatu tujuan yang ingin dicapai usaha dapat berkembang apabila dikelola dan diatur dengan baik, terproses dan terlihat adanya peningkatan dari waktu ke waktu. Menurut Chandra, berkembangnya suatu usaha terlihat dengan adanya peningkatan omset penjualan . Perkembangan UMKM lebih dituju kepada pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui peningkatan wirausaha dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan melihat kendala yang muncul dan sering dihadapi oleh UMKM, maka diperlukan adanya suatu upaya-upaya seperti menciptakan suatu iklim usaha yang kondusif, bantuan permodalan, perlindungan usaha, pengembangan kemitraan, pelatihan, pengembangan promosi dan menjalin kerjasama yang baik.<sup>25</sup>

Perkembangan merupakan proses pertambahan ukuran, bentuk, volume, serta nilai yang diiringi dengan proses menuju kedewasaan. Dalam konteks ini, suatu usaha dikatakan berkembang atau berhasil apabila volume penjualan meningkat, perluasan daerah pemasaran semakin luas, dan pendapatanpun meningkat. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Dwi Riyanti, yaitu kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan perkembangan suatu usaha dapat dilihat dari peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik dan pendapatan usaha. Sementara menurut Suryana, adapun indikator perkembangan usaha terdiri dari modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi, dan tenaga kerja.<sup>26</sup>

Berdasarkan uraian diatas, maka indikator pada perkembangan usaha UMKM, antara lain:

- 1) Meningkatnya omset penjualan

---

<sup>25</sup> Muhammad Andi Prayogi & Lukman Hakim Siregar, Pengaruh Pembiayaan Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil, Menengah (UMKM), *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*, Vol. 17, No. 2, 2017, h. 126.

<sup>26</sup> Chamdan Suyatno Purnama, Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada ndustri Kecil Sepatu di Jawa Timur), *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, pp. 177-184, 2010.



Onset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

2) Meningkatnya pendapatan

Atinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja dan akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Maka dengan adanya pembiayaan diharapkan mampu meningkatkan hasil produksi yang berupa pendapatan.

3) Meningkatnya jumlah tenaga kerja

Menurut Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Bab 1 ayat 2 mendefinisikan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

4) Meningkatnya peluang pengembangan usaha

Pengembangan usaha adalah sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan usaha.

## 2. Pembiayaan Perbankan Syariah

### a. Pengertian Pembiayaan Mikro

Definisi pembiayaan yaitu: pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>27</sup>

Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dan atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:<sup>28</sup>

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;

---

<sup>27</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMN YKPN, 2002), h. 17.

<sup>28</sup> Uraian berikut berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal I Ayat 25.

- 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*; dan
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/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. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.<sup>29</sup> Pembiayaan dalam Perbankan Syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI).<sup>30</sup>

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah bahwa pembiayaan mikro adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk

---

<sup>29</sup> Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang RI No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal I, Ayat 12).

<sup>30</sup> Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003.

mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Menurut *International Management Communication Corporation* (IMCC) *microfinance* atau pembiayaan mikro sebagai seperangkat teknik dan metode perbankan non-tradisional untuk membuka akses seluas-luasnya kepada sektor yang tidak tersentuh jasa keuangan formal. Pembiayaan mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kegiatan usaha mikro.<sup>31</sup>

Dalam aktiva pembiayaan, bank syariah akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktivitas nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah yang berdasarkan prinsip mitra usaha, adalah bebas bunga. Oleh karena itu, masalah membayarkan bunga kepada debitur atau pembebasan bunga kepada nasabah pembiayaan tidak akan timbul.

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan, bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan/bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian pembiayaan (kredit) beserta persyaratannya.<sup>32</sup>

Adapun untuk melihat perbedaan antara bunga dan bagi hasil dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 2.4**

**Tabel Perbedaan Antara Bunga dan Bagi Hasil**

<b>BAGI HASIL</b>	<b>BUNGA</b>
a) Penentuan besarnya rasio /nisbah bagi hasil dibuat pada akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.	a) Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.

<sup>31</sup> Sely Safitri & Harisson Hendry, Prosedur Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro: Studi Kasus BRI Syariah Cabang Prabumulih, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 3, No. 1, April 2015, h. 43.

<sup>32</sup> Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 72-73.

b) Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan keuntungan yang diperoleh.	b) Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.
c) Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Apabila usaha merugi, kerugian ditanggung bersama kedua belah pihak.	c) Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.
d) Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.	d) Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming”.
e) Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.	e) Eksistensi bunga diragukan keabsahannya.

Sumber : M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 61.

Pembiayaan tidak dilarang dalam Islam, bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan yang berakibat pada hubungan persaudaraan.<sup>33</sup> Karena pembiayaan merupakan aplikasi dari sikap tolong-menolong antar sesama, dimana pihak yang berkelebihan dana menolong pihak yang kekurangan dana dengan meminjamkan dananya. Sikap tolong-menolong ini pun dianjurkan oleh Allah SWT seperti yang terdapat pada Surah Al-Maidah ayat 2 sebagai berikut:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ  
وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا  
وَلَا تَجْرِمَنكُمْ شَفَئَانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا

<sup>33</sup>M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h. 170.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٢﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi’ar-syi’ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya, dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil haram, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”<sup>34</sup>

Di dalam tafsir Ibnu Katsir dituliskan bahwa firman Allah SWT, “Bekerja samalah dalam kebaikan dan takwa dan jangan bekerja sama dalam berbuat dosa dan permusuhan.” Allah Ta’ala menyuruh hamba-hambaNya yang beriman supaya tolong menolong dalam mengerjakan berbagai kebaikan, yaitu kebaikan dan dalam meninggalkan berbagai kemungkaran, yaitu ketakwaan serta melarang mereka tolong menolong dalam melakukan kebathilan dan bekerja sama dalam berbuat dosa dan keharaman.<sup>35</sup>

Namun dalam melakukan pembiayaan, bank harus memperhatikan beberapa hal, diantaranya:<sup>36</sup>

- 1) Bank perlu memperhatikan aspek ekonomi, seperti tetap mempertimbangkan keuntungan, baik bagi bank maupun nasabah.
- 2) Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba)

Islam menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan sistem bunga. Pelarangan transaksi keuangan berbasis bunga didasarkan pada:<sup>37</sup>

<sup>34</sup> Departemen Agama, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Depak RI, 2005), h. 84.

<sup>35</sup> Muhammad Nasib ar-Rifa’i, *Tafsir Ibnu Katsir, Jilid 2*, (Jakarta: Gema Insani, 1999), h. 14.

<sup>36</sup> Uraian berikut berdasarkan Veithzal Rivai dan Arfiyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 680.

<sup>37</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 105.

- a) Doktrin kerjasama dalam ekonomi Islam dapat menciptakan kerja produktif sehari-hari dari masyarakat. Hal ini akan mendorong perkembangan sektor riil ke arah yang lebih baik.
  - b) Meningkatkan kesejahteraan dan mencegah kesengsaraan sosial.
  - c) Mencegah penindasan ekonomi dan distribusi kekayaan yang tidak merata.
  - d) Melindungi kepentingan ekonomi lemah.
- 3) Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan nilai Islam (haram)

Islam melarang umat muslim untuk memproduksi barang dan jasa yang haram, baik secara zatnya ataupun proses yang ditempuh dalam memperolehnya. Oleh karena itu dilarang meminjamkan dana (melakukan akad pembiayaan) untuk memproduksi barang dan jasa yang haram tersebut.

#### **b. Penilaian Pemberian Pembiayaan**

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan, diantaranya dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Analisis 5C dan 7P memiliki hubungan yang erat dimana analisis 7P merupakan penjelasan dari analisis 5C.

Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C, yaitu:<sup>38</sup>

1) *Character* (Karakter/Akhlak)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetangganya. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai karakter seseorang biasanya dilakukan dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga calon penerima pembiayaan.

2) *Condition of economi* (Kondisi Usaha)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi. Jika kelak mendapat pembiayaan,

---

<sup>38</sup>Uraian berikut berdasarkan Kasmir, "Manajemen Perbankan", (Jakarta: Raja Grafindo, 2003).

maka diharapkan usaha tersebut dapat tumbuh lebih baik dan akhirnya mampu melunasi kewajibannya.

3) *Capacity* (Kemampuan Manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal dan tangguh dalam menjalankan usahanya. Biasanya seorang wirausahawan sudah dapat mengatasi permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal dua tahun.

4) *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan. Satu hal yang perlu diwaspadai adalah apabila usaha calon penerima pembiayaan yang sebagian struktur permodalannya berasal dari luar (bukan modal sendiri), maka hal ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

5) *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus mampu menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali dana pembiayaan maka perlu diadakannya jaminan. Fungsi dari jaminan tersebut yaitu sebagai pengganti pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan sudah tidak mampu melunasi pembiayaannya, serta sebagai pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan melakukan wanprestasi.

Selain itu, syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 7P, yaitu:<sup>39</sup>

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya di masa lalu. Penilaian ini juga

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 10, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), h. 95-97.

mencakup sikap emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan cara menyelesaikannya.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan pada golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

3) *Perpose*

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, dan lain-lain.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugikan dapat ditutupi oleh usaha yang lain.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7) *Protection*



Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

### **c. Unsur-Unsur Pembiayaan**

Setiap pemberian pembiayaan, jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti yang meliputi unsur-unsur sebagai berikut:<sup>40</sup>

- 1) Kepercayaan yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.
- 2) Kesepakatan yaitu dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.
- 3) Jangka waktu yaitu setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.
- 4) Resiko yaitu dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan, bank juga bisa mendapat resiko kerugian. Seperti ketika terjadinya side-streaming, lalai dan kesalahan yang sengaja, maupun penyembunyian keuntungan nasabah.
- 5) Balas jasa yaitu merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan yang dikenal dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil dan biaya administrasi ini merupakan keuntungan bank.

---

<sup>40</sup> Uraian berikut berdasarkan Muhammad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari" *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 2, Desember 2017, h. 24.

#### **d. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:<sup>41</sup>

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:<sup>42</sup>

- a) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

---

<sup>41</sup>Uraian berikut berdasarkan Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: UUP-AMP YKPN, 2002), h. 17-19.

<sup>42</sup> *Ibid.* h. 20.

- b) Upaya meminimalkan risiko, artinya apabila usaha yang dilakukan mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, sedangkan sumber daya modalnya tidak ada maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi:

- 1) Kepentingan Debitur
  - a) Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
  - b) Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan, dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.
- 2) Kepentingan Perbankan
  - a) Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan.
  - b) Untuk memperluas pangsa pasar (*market share*) dalam industri perbankan nasional, dimana pada saat ini belum ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.
- 3) Kepentingan Pemerintah
  - a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan nasional.

- b) Sebagai sumber pendapatan negara.
- 4) Kepentingan Masyarakat Luas
  - a) Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjadi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.
  - b) Meningkatkan daya beli masyarakat.

#### **e. Indikator Pembiayaan Mikro**

Menurut Adiwarmarman Karim, ada beberapa indikator pembiayaan mikro, antara lain:<sup>43</sup>

- 1) Jumlah Pemberian Pembiayaan  
Besarnya pemberian pembiayaan tergantung pada kebutuhan nasabah.
- 2) Jumlah Angsuran  
Angsuran merupakan besarnya pembayaran kredit/pembiayaan yang dilakukan dengan cara dicicil dalam jangka waktu tertentu dan sudah termasuk angsuran pokok dan marginnya.
- 3) Biaya Administrasi  
Biaya administrasi adalah biaya yang terjadi dalam rangka pengarahannya, pengendalian, dan pengoperasian perusahaan. Biasanya pada suatu bank biaya administrasi berbeda-beda sesuai dengan produk yang diminati oleh nasabah.
- 4) Jangka Waktu (Tenor)  
Tenor adalah jangka waktu atau lamanya kredit/pembiayaan yang diajukan dan akan disesuaikan dengan ketentuan bank. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan sehingga nasabah dapat mengalokasikan uangnya dengan tepat.
- 5) Kesepakatan Margin  
Persentase margin keuntungan didasarkan pada kesepakatan antara bank dan nasabah. Walaupun ada perkembangan tingkat bunga di pasar, besar margin tidak akan terkena pengaruh.

---

<sup>43</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007).

## B. Kajian Terdahulu

Sebelum penelitian ini dilakukan, penelitian tentang pengembangan UMKM sudah banyak diteliti, di antaranya Fitra Ananda tahun 2011,<sup>44</sup> Uswatun (2014)<sup>45</sup>, Eka Aprilia (2016)<sup>46</sup>, Lukytawati Anggraeni, dkk (2013)<sup>47</sup>, Muhammad Andi Prayogi dan Lukman Hakim Siregar (2017)<sup>48</sup>, dan Nadiah Hidayati dkk<sup>49</sup>.

Penelitian-penelitian di atas secara umum dapat dilihat pada tabel 2.5.

**Tabel 2.5**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Variabel	Metode dan Analisis	Hasil Penelitian
1	Fitra Ananda (2011)	Variabel bebas: Pembiayaan mudharabah Variabel terikat: Perkembangan UMKM	Metode kuantitatif dengan analisis Uji pangkat tanda Wilcoxon.	Terdapat perbedaan variabel modal sebelum dan sesudah pembiayaan. Terdapat perbedaan variabel keuntungan sebelum dan

<sup>44</sup> Fitra Ananda, "Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT at Taqwa Halmahera Kota Semarang" (Skripsi, 2011).

<sup>45</sup> Uswatun, "Pengaruh Pembiayaan *Qardhul Hasan* Pada BNI Syariah Cabang Banda Aceh terhadap Perkembangan Usaha Kecil" (Skripsi, 2014).

<sup>46</sup> Eka Aprilia, "Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, 2017).

<sup>47</sup> Lukytawati dkk, "Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadibirul Ummah, Kabupaten Bogor" dalam *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol. 1, No. 1, 2013.

<sup>48</sup> Muhammad Andi Prayodi dan Lukman Hakim Siregar, "Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)" dalam *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, Vol. 17 No. 2, 2017.

<sup>49</sup> Nadiah Hidayati, "Faktor-Faktor yang Memengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya terhadap Omset Usaha Nasabah: Studi Kasus KJKS BMT UGT Sidogiri Cabang Koja Jakarta" dalam *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol. 2, No. 1.

				sesudah memperoleh pembiayaan.
2	Uswatun (2014)	Variabel bebas: Pembiayaan Qardhul Hasan Variabel terikat: Perkembangan usaha kecil.	Metode kuantitatif dengan analisis regresi linear sederhana.	Variabel pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap perkembangan usaha kecil.
3	Eka Aprilia (2017)	Variabel bebas: Pembiayaan Mikro 75 iB Variabel terikat: Perkembangan UMKM	Metode kuantitatif dengan analisis regresi linear sederhana	Pembiayaan mikro 75 iB memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM.
4	Lukytawati Anggraeni, Herdiana Puspitasari, Salahuddin El Ayubi, dan Ranti Wiliasih (2013)	Variabel bebas: Umur, jenis kelamin, lama pendidikan, jumlah anggota keluarga,	Metode kuantitatif dengan analisis regresi logistik.	Pembiayaan syariah yang diberikan oleh BMT memberikan dampak positif terhadap perkembangan keuntungan UMKM.
5	Muhammad Andi Prayogi	Variabel bebas:	Metode kuantitatif dengan	Pembiayaan mikro syariah

	dan Lukman Hakim Siregar (2017)	Pembiayaan Mikro Syariah Variabel terikat: Tingkat Perkembangan UMKM	analisis regresi linear sederhana.	berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM PT. BRI Syariah Cabang Medan.
6	Nadiyah Hidayati, Widyastutik, dan Ranti Wiliasih	Variabel Bebas: Aset Usaha, Frekuensi Pembiayaan, Jangka Waktu Angsuran, Laba Usaha Sebelum Pembiayaan, dan <i>dummy</i> Usaha. Variabel Terikat: Jumlah Pembiayaan yang Direalisasikan	Metode kualitatif dengan wawancara, dan kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda.	Jumlah pembiayaan berkorelasi negatif terhadap omset usaha setelah pembiayaan.

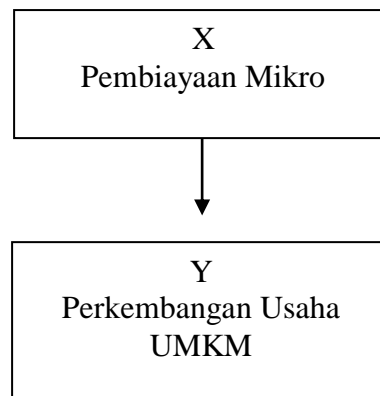
Yang menjadi persamaan penelitian-penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan adalah pada metode yang digunakan, yaitu metode kuantitatif. Selanjutnya, terdapat persamaan pada ketiga penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Uswatun (2014), Eka Aprilia (2017), Muhammad Andi Prayogi dan Lukman Hakim Siregar (2017) mengenai analisis yang digunakan, yaitu analisis regresi linear sederhana.

Sedangkan terdapat perbedaan mengenai analisis yang digunakan pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fitra Ananda (2011) menggunakan analisis Uji pangkat tanda Wilcoxon, Lukytawati Anggraeni, Herdiana Puspitasari, Salahuddin El Ayubi, dan Ranti Wiliasih (2013) menggunakan analisis regresi logistik, dan Nadiah Hidayati, Widyastutik, dan Ranti Wiliasih menggunakan analisis regresi linear berganda.

### C. Kerangka Teoritis

Nasabah yang mengajukan pembiayaan bertujuan untuk memperoleh dana yang akan digunakan untuk mengembangkan usaha sehingga dengan bertambahnya dana yang dimiliki dalam pengembangan usaha maka seharusnya keuntungan yang dimiliki juga akan meningkat. Bank yang memiliki fungsi untuk menyalurkan dana kepada masyarakat tidak akan sembarangan dalam menyalurkan dana karena dengan adanya tambahan dana dari perbankan maka diharapkan nasabah bisa meningkatkan keuntungannya, sehingga nasabah juga bisa mengembalikan dana yang diperolehnya sebagai modal usaha.

Adapun kerangka teoritis dari penelitian ini, dapat dilihat pada gambar 2.1.



Gambar 2.2 Kerangka Teoritis Penelitian

Berdasarkan kerangka teoritis diatas dapat dijelaskan yaitu upaya mengatasi permasalahan modal UMKM adalah dengan pemberian pembiayaan mikro BSM. Dengan pemberian pembiayaan mikro BSM diharapkan dapat meningkatkan perkembangan usaha pelaku UMKM.



#### **D. Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah terbentuk dalam kalimat pertanyaan. Dikatakan jawaban sementara karena jawaban yang diberikan bari di dasarkan pada teori yang relefan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Dari uraian di atas maka penulis telah menyusun hipotesis sebagai berikut:

$H_0$ : Tidak ada pengaruh secara signifikan pada pemberian pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

$H_a$ : Ada pengaruh secara signifikan pada pemberian pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu penelitian ilmiah yang sistematis menelaah bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Tujuan penelitian kuantitatif yaitu mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori-teori dan hipotesis yang berkaitan dengan fenomena alam.<sup>50</sup> Menurut Sugiyono, penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data dengan menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>51</sup> Sedangkan menurut Badrun Kartowagiran, penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menggunakan filsafat positivisme, mempunyai rancangan yang rigid, dan datanya lebih banyak angka daripada gambar ataupun kata-kata.<sup>52</sup>

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai yang beralamat di Jl. Sukarno Hatta, No. 21-22, Kota Binjai, Sumatera Utara dengan memfokuskan pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

#### **C. Populasi dan Sampel**

---

<sup>50</sup>Azhari Akmal Tarigan, et. Al., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan: La-Tansa Perss, 2012) h. 47

<sup>51</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: CV Alfabet, 2010), cet. 10, h. 8.

<sup>52</sup>Badrun Kartowagiran, "Pendekatan Kualitatif Dan Pendekatan Kuantitatif Dalam Penelitian Tindakan Di Bidang Psikologi", <http://www.staff.uny.ac.id>, Diunduh pada tanggal 25 Oktober 2011.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>53</sup> Kriteria populasi pada penelitian ini adalah nasabah yang pembiayaannya sudah berjalan selama satu tahun. Untuk itu, populasi pada penelitian ini adalah data pembiayaan mikro yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KC Binjai tahun 2016 yaitu dengan jumlah nasabah pembiayaan 48 orang.

Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jadi sampel adalah himpunan bagian atau bagian dari populasi.<sup>54</sup> Atas dasar jumlah populasi yang tidak begitu besar, dan penulis dapat menjangkaunya, oleh karena itu, sampel dari penelitian ini menggunakan tehnik sampel jenuh, yaitu tehnik pengambilan sampel yang menjadikan semua anggota populasi sebagai sampel. Maka sampel pada penelitian ini berjumlah 48 orang.

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

Data merupakan suatu keterangan yang dapat memberikan gambaran tentang suatu keadaan atau persoalan. Data yang baik adalah data yang penuh dengan tingkat kepercayaan yang tinggi serta tepat waktu melalui penjajakan dalam observasi.

Menurut Anwar Sanusi data cenderung pada pengertian dari mana (sumbernya) data itu berasal. Berdasarkan hal itu, data tergolong menjadi dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti, sedangkan data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Data sekunder merupakan teknik pengumpulan data secara tidak langsung tentang penelitian yang dilakukan dengan cara studi pustaka dari berbagai buku, majalah, literatur atau tulisan lain yang dianggap memiliki hubungan dengan penelitian. Terkait dengan data sekunder peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data sekunder selain tersedia di instansi tempat dimana penelitian

---

<sup>53</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian, Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, h. 80.

<sup>54</sup> *Ibid.*, h., 81.

dilakukan juga tersedia diluar instansi atau diluar lokasi penelitian. Data sekunder yang tersedia di lokasi penelitian disebut data sekunder internal, sedangkan data sekunder yang tersedia di luar lokasi penelitian disebut dengan data sekunder eksternal.<sup>55</sup>

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Dalam hal ini data primer diperoleh dengan menyebarkan angket atau kuesioner yang menggunakan angket pertanyaan tertutup dan pertanyaan terbuka. Adapun yang menjadi responden penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah Mandiri KC Binjai yang memperoleh pembiayaan mikro.

Sedangkan data sekunder pada penelitian ini berfungsi sebagai pendukung data primer, seperti data pembiayaan mikro dan data prosedur penyaluran pembiayaan mikro kepada nasabah.

## **E. Metode Pengumpulan Data**

### **1. Angket (Kuesioner)**

Angket adalah instrumen atau alat perantara berupa pertanyaan dari peneliti yang biasanya ditunjukkan kepada responden untuk dijawab. Angket yang digunakan dalam angket tertutup, dimana responden hanya diminta untuk memilih jawaban yang sudah disediakan. Dalam angket ini berisi pernyataan-pernyataan untuk responden yang berkaitan dengan pemberian pembiayaan mikro BSM terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

Skala yang digunakan dalam pilihan jawaban kusioner menggunakan *Skala Likert*. Yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Dengan *skala likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan yang kemudian dijawab oleh responden.

---

<sup>55</sup> Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013),h. 104.

Menurut Ulber Silalahi, *Skala Likert* sebagai teknik penskalaan banyak digunakan terutama untuk mengukur sikap, pendapat, atau persepsi seseorang tentang dirinya atau kelompok orang yang berhubungan dengan suatu hal. Skala ini sering disebut dengan *summated scale* yang berisi sejumlah pernyataan dengan kategori respon. Pertama-tama, ditentukan beberapa alternatif kategori respon atau seri item respon (*compling possible scale items*) yang mengekspresikan luas jangkauan sikap dari ekstern positif ke ekstern negatif untuk direspon oleh responden. Adapun skor tertinggi untuk sikap jawaban adalah 5 dan skor terendah adalah 1. Setiap pertanyaan atau pernyataan dalam angket dibagi dalam 5 alternatif jawaban yang disusun bertingkat dengan pembenaan bobot nilai (skor) sebagai berikut:

**Tabel 3.1**

**Pedoman Pemberian Bobot Nilai Pada Skala Likert**

<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Bobot Nilai Positif (+)</b>
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Kurang Setuju	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Sugiyono (2013: 108)

Dalam penjelasan skor jawaban responden, dilakukan pengkategorian skor total untuk masing-masing indikator. Untuk mengkategorikan data yang diperoleh dari perhitungan angket, digunakan pentabulasian data dari Redi Panuju yaitu sebagai berikut:

- 1) Nilai indeks minimum adalah skor minimum dikali jumlah pertanyaan dikali jumlah responden.
- 2) Nilai indeks maksimum adalah skor tertinggi dikali jumlah pertanyaan dikali jumlah responden.
- 3) Interval adalah selisih antara nilai indeks maksimum dengan nilai indeks minimum.
- 4) Jarak interval adalah interval ini dibagi jumlah jenjang yang digunakan.

## 2. Studi Dokumen

Studi dokumen merupakan metode dengan cara melihat dan mempelajari laporan dokumen tertulis yang berhubungan dengan objek penelitian. Metode ini dipakai untuk melengkapi data tentang prosedur dan gambaran nasabah pembiayaan mikro P.T Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.

## **F. Defenisi Operasional**

Batasan operasional variabel merupakan pendefenisian dari serangkaian variabel yang digunakan dalam penulisan. Variabel penelitian ini merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dan orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variabel tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian kali ini variabel yang digunakan adalah variabel dependen dan variabel independen. Berdasarkan rumusan masalah yang akan dikaji dan model yang disusun dalam tinjauan pustaka maka operasional penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:

### **1. Variabel X (Variabel Independen)**

Variabel Independen sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel independen dalam penelitian ini adalah Pembiayaan Mikro (X). Pembiayaan mikro BSM merupakan pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM dengan akad murabahah dan dengan pembiayaan keseluruhan minimum Rp. 15.000.000 dan maksimum Rp. 200.000.000.

### **2. Variabel Y (Variabel Dependen)**

Variabel dependen sering disebut variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel terikat pada penelitian ini adalah Perkembangan usaha UMKM. Perkembangan usaha UMKM lebih dituju kepada pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui peningkatan wirausaha dan peningkatan produktivitas yang

didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi.

Adapun operasional variabel penelitian ini, dapat dilihat pada tabel 3.2 berikut.

**Tabel 3.2**  
**Operasional Variabel Penelitian**

Variabel	Indikator	Jumlah Item
Pembiayaan Mikro (X)	1. Jumlah pembiayaan	1,2,3
	2. Jumlah angsuran	4,5,6
	3. Biaya administrasi	7,8
	4. Jangka waktu (Tenor)	9
	5. Kesepakatan margin	10
Perkembangan Usaha UMKM (Y)	1. Meningkatnya omset penjualan	11,12,13
	2. Meningkatnya pendapatan	14,15,16
	3. Meningkatnya jumlah tenaga kerja	17,18
	4. Bertambahnya peluang pengembangan usaha	19,20

### **G. Metode Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear sederhana dengan bantuan aplikasi komputer program *SPSS versi 20.0*. Analisis regresi linear sederhana adalah analisis regresi yang menjelaskan hubungan antara perubahan satu variabel dipengaruhi oleh satu variabel lain. Metode ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut.

## 1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

### a. Uji Validitas

Menurut Duwi, uji validitas item digunakan untuk mengukur ketepatan suatu item dalam kuesioner tersebut sudah tepat dalam mengukur apa yang ingin diukur, atau tidak melakukan penelitian langsung dengan metode Korelasi Person atau metode *corrected item-total correlation*.<sup>56</sup>

Metode uji validitas ini dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor total item. Skor total item adalah penjumlahan dari keseluruhan item. Pengujian validitas instrumen dilakukan dengan menggunakan SPSS *Statistics* dengan kriteria sebagai berikut:

Jika  $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ , maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

Jika  $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$ , maka pernyataan tersebut tidak valid.

### b. Uji Reliabilitas

Menurut Duwi, reliabilitas merupakan tingkan keandalan suatu instrumen penelitian. Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang.<sup>57</sup>

Penyajian yang digunakan menggunakan SPSS *Statistics*. Butir pertanyaan sudah dinyatakan valid dalam uji validitas dan akan ditentukan reliabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

Jika  $r \text{ alpha} > r \text{ tabel}$ , maka pertanyaan reliabel.

Jika  $r \text{ alpha} < r \text{ tabel}$ , maka pertanyaan tidak reliabel.

## 2. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal. Data yang baik adalah data yang mempunyai pola distribusi normal. Pengujian normalitas data dapat dilakukan

---

<sup>56</sup> Duwi Priyatno, *SPSS Analisis Statistik Data Lebih Cepat dan Akurat*, (Yogyakarta: Medikom, 2011), h. 24.

<sup>57</sup> *Ibid.*



melalui uji Kolmogorov-smirnov (K-S). Pendekatan pengambilan keputusan tentang data yang mendekati distribusi normal adalah sebagai berikut:

- a. Nilai sig atau signifikan probabilitas  $> 0,05$ , maka distribusi data adalah normal.
- b. Nilai sig atau signifikan probabilitas  $< 0,05$ , maka distribusi data adalah tidak normal.

### 3. Uji Korelasi (Uji T)

Uji korelasi dalam penelitian ini disebut dengan korelasi antar variabel karena yang dikorelasikan hanya terdiri dari dua variabel, atau hanya ada satu pasang perhitungan korelasi. Disini uji hipotesis menggunakan rumus korelasi *product moment*, dimana pengolahan datanya menggunakan SPSS.

Tujuan dari analisis koefisien korelasi ini adalah untuk mengetahui seberapa tingkat pengaruh antara variabel X (pembiayaan mikro) terhadap variabel Y (perkembangan usaha UMKM). Untuk memberikan interpretasi terhadap angka indeks korelasi *product moment*, terlebih dahulu kita rumuskan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) dan hipotesis ( $H_0$ ).

$H_0$ : Tidak ada pengaruh secara signifikan pada pemberian pembiayaan mikro BSM terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

$H_a$ : Ada pengaruh secara signifikan pada pemberian pembiayaan mikro BSM terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai.

Kaidah pengambilan keputusan uji t ada 2 cara, yaitu:

1. Jika  $\text{sig } t_{\text{hitung}} < \text{sig } 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.  
Jika  $\text{sig } t_{\text{hitung}} > \text{sig } 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.
2. Jika hasil  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.  
Jika hasil  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

### 4. Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)

Nilai *R-Square* dari koefisien determinasi digunakan untuk melihat bagaimana variasi nilai variabel terikat dipengaruhi oleh variasi nilai variabel bebas dan nilai koefisien determinasi adalah 0 (nol) dan 1 (satu) apabila nilai *R-Square* semakin mendekati satu maka semakin besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Rumus koefisien determinasi adalah:

$$D = R^2 \times 100\%$$

Adalah sebagai keterangan:

D = Koefisien Determinasi

$R^2$  = Nilai *R-Square*

100% = Persentase Kontribusi

## 5. Regresi Linear Sederhana

Tujuan analisis regresi linear sederhana adalah untuk mengukur variabel yang memprediksi perkiraan nilai Y (perkembangan usaha UMKM) atas nilai X (pembiayaan mikro). Oleh karena itu sesuai dengan rumus analisis regresi linear sederhana dapat dimodelkan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + bX + \varepsilon$$

Dimana:

Y = variabel terikat (perkembangan usaha UMKM)

$\alpha$  = konstanta

b = koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

X = variabel bebas (pembiayaan mikro)

$\varepsilon$  = *error term*

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri

PT. Bank Syariah Mandiri pada awal berdirinya bernama PT. Bank Susila Bakti (BSB). Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 menimbulkan berbagai dampak negatif yang sangat kuat terhadap semua jenis kehidupan, termasuk industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank konvensional. Industri ini mengalami krisis yang sangat luar biasa. Akhirnya, pemerintah mengambil langkah dengan merestrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank – bank yang ada di Indonesia.<sup>58</sup>

Salah satu bank konvensional yang juga terkena dampak krisis ini adalah PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara (BDN) dan PT. Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis, BSB melakukan *merger* dengan beberapa bank lain dan mengundang investor asing. Di saat yang sama pemerintah juga melakukan *merger* (penggabungan) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo. Penggabungan ini melahirkan sebuah bank bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Merger ini juga menetapkan dan menempatkan PT. Bank Mandiri sebagai pemilik mayoritas baru BSB.<sup>59</sup>

Sebagai respon dari keputusan *merger*, Bank Mandiri berkonsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah dengan tujuan mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri. Selain itu, juga sebagai tindak lanjut diberlakukannya UU No.10 tahun 1998 yang memberikan peluang kepada bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).<sup>60</sup>

Tim pengembangan ini menganggap bahwa diberlakukannya UU tersebut adalah momentum yang pas untuk mengonversi PT. Bank Mandiri dari bank

---

<sup>58</sup> Sejarah Bank Syariah Mandiri, <http://www.syahmandiri.co.id>

<sup>59</sup> *Ibid.*

<sup>60</sup> Mini Profile, *Menemukan Kembali Konsep Perbankan Modern*, (Jakarta, Bank Syariah Mandiri), Edisi Juni 2001, h. 4.

konvensional menjadi bank syariah. Kemudian Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera menyiapkan sistem dan infrastruktur yang dibutuhkan. Pada akhirnya, usaha PT. Bank Mandiri bergeser dari bank konvensional menjadi bank yang berjalan berdasarkan prinsip syariah yang dikenal dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri (BSM).

Konversi PT. Bank Mandiri menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia berdasarkan SK Gubernur BI No.1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Bank Indonesia menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri melalui SK Deputy Gubernur Senior BI No.1/1/KEP.DSG/1999. Setelah pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, Bank Syariah Mandiri mulai beroperasi secara resmi pada tanggal 1420 H atau 1 November 1999.<sup>61</sup>

Saat ini, dunia perbankan Indonesia tidak hanya didominasi oleh bank yang berkonsep konvensional, tetapi bank yang berkonsep syariah pun mulai menjamur untuk meramaikan persaingan antar bank di Indonesia. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank yang berkonsep syariah di Indonesia. Bank syariah mandiri juga merupakan salah satu pelopor berdirinya bank-bank berkonsep syariah di Indonesia dan merupakan salah satu bank syariah terbesar di Indonesia saat ini.

PT. Bank Syariah Mandiri adalah sebuah badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan dan perbankan yang berbentuk badan hukum yang berupa Perseroan Terbatas. PT. Bank Syariah Mandiri dalam kegiatan sehari-harinya dalam hal penghimpunan dana ataupun penyaluran dana masyarakat menerapkan prinsip syariah yaitu bagi hasil, margin keuntungan dan jual beli. Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang berlandaskan kepada prinsip syariah Islam, sehingga tata cara operasionalnya mengacu kepada Alquran dan hadits. Bank Syariah Mandiri banyak menawarkan produk dana dan jasa kepada nasabah dengan menggunakan prinsip syariah.

Atas dasar banyaknya masyarakat yang berminat menggunakan jasa Bank Syariah Mandiri sehingga telah banyak didirikan kantor-kantor Bank Syariah Mandiri baik itu kantor cabang, kantor cabang pembantu dan kantor kas untuk memenuhi permintaan masyarakat Indonesia dalam penggunaan jasa Bank

---

<sup>61</sup> Sejarah Bank Syariah Mandiri, <http://www.syariahmandiri.co.id>.

Syariah mandiri. Salah satunya didirikan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai yang beralamat di Jl. Sukarno Hatta, No. 21-22, Kota Binjai, Sumatera Utara.

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru yang disepakati bersama untuk di-*shared* oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* bank syariah Mandiri antara lain :<sup>62</sup>

1) **Excellent** (*Imtiyaaz*)

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

2) **Teamwork** (*'Amal Jam'iyah*)

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

3) **Humanity** (*Insaniyah*)

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius.

4) **Integrity** (*Siddiq*)

Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.

5) **Customer Focus** (*Tafdhiilu Al'Umalaah*)

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

Kelima nilai tersebut di atas diakronimkan menjadi **ETHIC**. Kata "**ETHIC**" sendiri berarti "*set of moral principles*" (himpunan prinsip-prinsip moral) sebagai tatanan perilaku mulia yang membentuk keunggulan insan BSM.

## **2. Mekanisme dan Prosedur Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri**

Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp. 15.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000. Pembiayaan mikro di BSM dikenal dengan Pembiayaan Warung Mikro.

---

<sup>62</sup> *Ibid.*

Warung mikro pada Bank Syariah Mandiri KC Binjai menawarkan 2 jenis produk, yaitu Pembiayaan Usaha Mikro Madya dengan nilai Rp. 15.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000 dan Pembiayaan Usaha Mikro Utama dengan nilai Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000.<sup>63</sup>

Akad yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro adalah akad murabahah. Implikasi dari akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual. Dalam akad murabahah, fungsi bank sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.<sup>64</sup>

Pada aplikasinya bank syariah menggunakan media “akad Wakalah” dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad wakalah kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat Islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang termasuk barang haram.<sup>65</sup>

Berikut ini adalah skema transaksi pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.

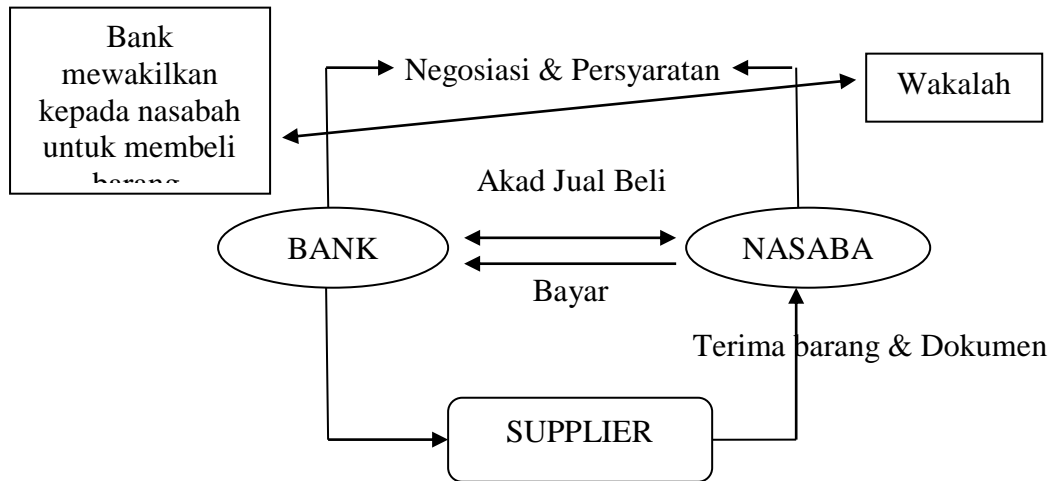
---

<sup>63</sup> Inda Sari, Admin Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.

<sup>64</sup> *Ibid.*

<sup>65</sup> *Ibid.*

**Gambar 4.1**  
**Skema Transaksi Pembiayaan Warung Mikro**  
**di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai**



Sumber: Inda Sari, Admin Mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai

Prosedur pengajuan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Binjai dijelaskan pada poin-poin dibawah ini:<sup>66</sup>

- a. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.
- b. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.
- c. Selanjutnya analis warung mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
- d. Jika proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
- e. Selanjutnya akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.

<sup>66</sup> Dokumen Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.

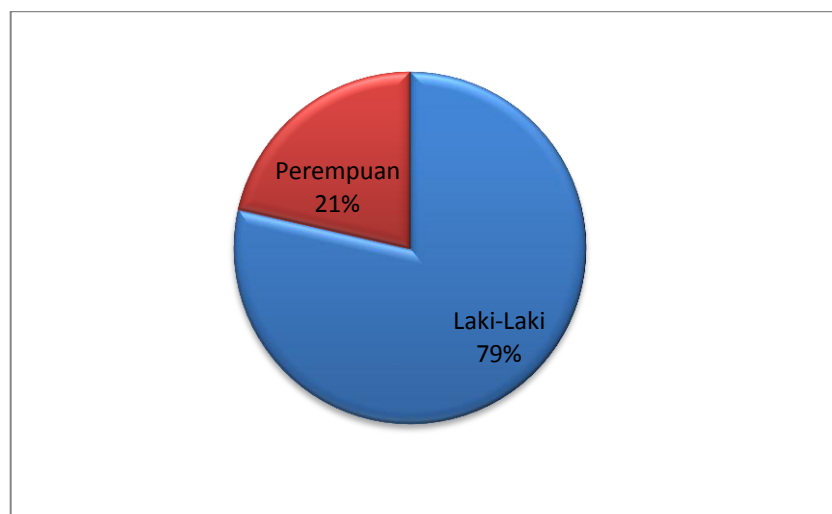
- f. Dengan akad wakalah, bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal ini kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.
- g. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.

### 3. Karakteristik Responden

Data hasil penelitian diperoleh dari data pembiayaan yang dikeluarkan oleh pihak bank dan kuesioner yang telah dipersiapkan oleh peneliti. Responden dalam penelitian ini berjumlah 48 nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai yang menggunakan pembiayaan mikro.

#### a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis kelamin. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:



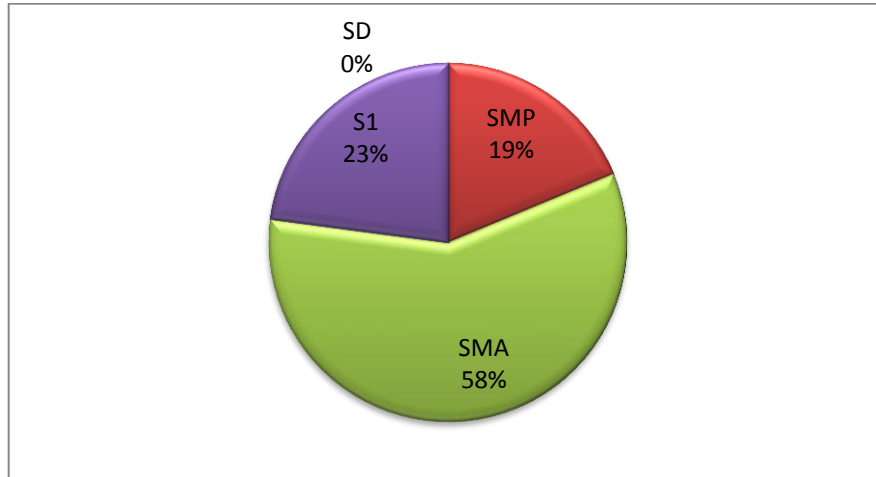
Gambar 4.2. Diagram keadaan umum Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan gambar diatas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenis kelamin menunjukkan 42 nasabah (79%) adalah laki-laki, sedangkan perempuan sebanyak 6 (21%). Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah laki-laki.



### b. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan tingkat pendidikan. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:



Gambar 4.3. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pendidikan

Berdasarkan gambar diatas, identifikasi keadaan umum menurut jenis pendidikan menunjukkan tidak ada responden yang lulusan SD (0%). Lulus SMP sebanyak 9 responden (19%), lulusan SMA sebanyak 28 responden (58%), dan lulusan S1 sebanyak 11 responden (23%). Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pendidikan SMA.

### c. Karakteristik Responden Berdasarkan Status Usaha

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan status usaha. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:

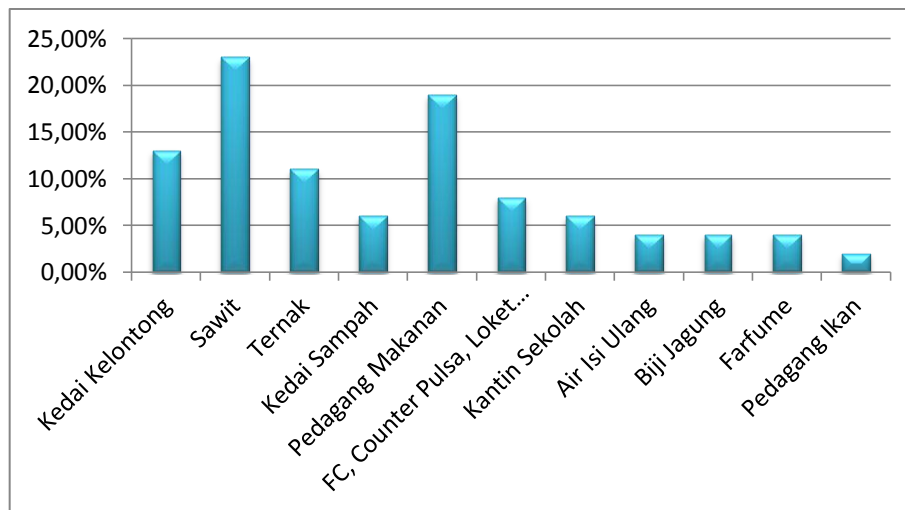


Gambar 4.4. Diagram Keadaan Responden Berdasarkan Status Usaha

Berdasarkan gambar diatas, hasil identifikasi keadaan umum menurut status usaha menunjukkan 30 responden (62%) menjadikan usaha sebagai pekerjaan pokok, sedangkan 18 responden (38%) menjadikan usaha sebagai pekerjaan sampingan. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden menjadikan usaha sebagai pekerjaan pokok.

#### d. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis usaha. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram batang berikut:

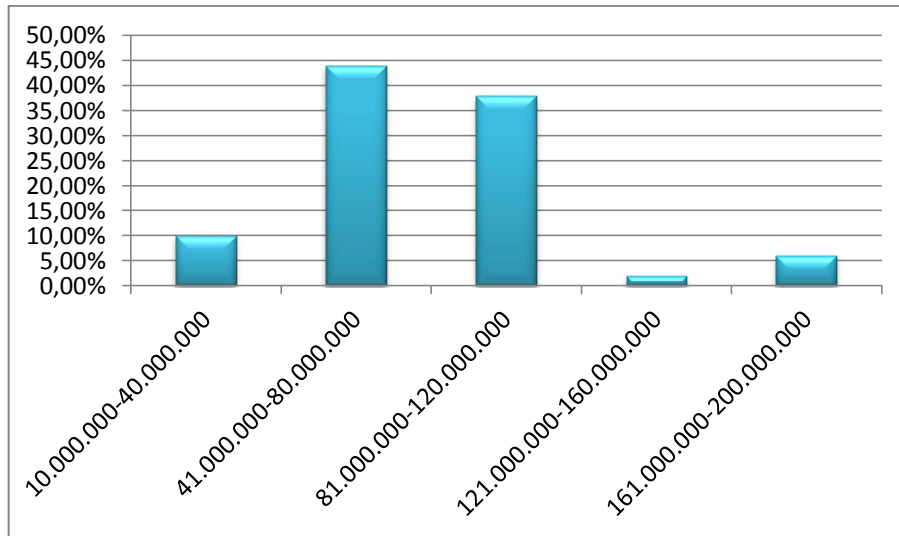


Gambar 4.5. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Berdasarkan gambar diatas, hasil identifikasi jenis usaha responden menunjukkan pedagang ikan 1 responden (2%), penjual air isi ulang, biji jagung dan farfume 2 responden (4%), pedagang di kantin sekolah dan kedai sampah 3 responden (6%), usaha fotocopy, counter pulsa dan loket pembayaran listrik 4 responden (8%), usaha ternak 5 responden (11%), kedai kelontong (13%), pedagang makanan 9 responden (19%), dan pedagang sawit (23%). Maka responden terbanyak berdasarkan jenis usaha adalah pedagang sawit.

#### e. Karakteristik Responden Berdasarkan Besar Jumlah Pembiayaan Yang Diterima

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis usaha. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram batang berikut:



Gambar 4.6 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Besarnya Jumlah Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai.

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar pembiayaan mikro BSM yang paling besar diberikan kepada responden adalah di kisaran Rp. 41.000.000 – Rp. 80.000.000, sedangkan yang paling kecil berada pada kisaran 121.000.000 – 160.000.000.

#### 4. Deskripsi Variabel

Pilihan jawaban angket menggunakan skala Likert untuk 2 variabel penelitian, yaitu 14 pernyataan untuk variabel pembiayaan mikro dan 10 pernyataan untuk variabel perkembangan UMKM.

##### a. Pembiayaan Mikro (X)

Dalam hal ini dikemukakan angket mengenai pembiayaan mikro yang merupakan variabel bebas dari penelitian, sebagaimana terlihat pada tabel 4.1 hasil persentase jawaban responden berdasarkan pembiayaan mikro.

**Tabel 4.1**  
**Distribusi Frekuensi Responden Terhadap Pembiayaan Mikro**

Butir	Skor Jawaban Responden											Total F	Total %
	SS		S		N		TS		STS				
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
1	22	46%	24	50%	1	2%	0	0%	1	2%	48	100%	
2	22	46%	25	52%	1	2%	0	0%	0	0%	48	100%	
3	22	46%	22	46%	3	6%	1	2%	0	0%	48	100%	
4	21	44%	23	48%	3	6%	1	2%	0	0%	48	100%	
5	25	52%	20	42%	2	4%	1	2%	0	0%	48	100%	
6	13	27%	25	52%	9	19%	0	0%	1	2%	48	100%	
7	22	46%	20	42%	6	12%	0	0%	0	0%	48	100%	
8	20	42%	23	48%	5	10%	0	0%	0	0%	48	100%	
9	14	29%	24	50%	9	19%	1	2%	0	0%	48	100%	
10	10	21%	29	60%	6	13%	3	6%	0	0%	48	100%	

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui pembiayaan mikro di bank. Mayoritas responden menjawab setuju 24 orang dengan persentase 50%.
- 2) Pembiayaan mikro sangat membantu permodalan bagi pelaku UMKM daripada program kredit lain. Mayoritas reponden menjawab setuju 25 orang dengan persentase 52%.
- 3) Dana yang cair dari bank lebih dari 75% anda gunakan untuk kepentingan usaha. Mayoritas responden menjawab sangat setuju 22 orang dengan persentase 46%.
- 4) Anda tidak merasa terbebani dengan pembayaran angsuran tiap bulannya dengan margin yang ditetapkan oleh bank. Mayoritas responden menjawab setuju 23 orang dengan persentase 48%.
- 5) Pihak bank melakukan pengutipan secara langsung kepada nasabah setiap bulannya. Mayoritas responden menjawab sangat setuju 25 orang dengan persentase 52%.
- 6) Angsuran yang anda bayarkan kepada bank setiap bulannya tergolong lancar. Mayoritas responden menjawab setuju 25 orang dengan persentase 52%.

- 7) Anda tidak merasa keberatan dengan adanya biaya administrasi yang ditetapkan oleh bank. Mayoritas responden menjawab sangat setuju 22 orang dengan persentase 46%.
- 8) Biaya administrasi yang dibebankan oleh bank tergolong rendah. Mayoritas responden menjawab setuju 23 orang dengan persentase 48%.
- 9) Ketika perjanjian pembiayaan telah selesai anda akan melakukan pembiayaan kembali. Mayoritas menjawab setuju 24 orang dengan persentase 50%.
- 10) Anda merasa margin bank tersebut lebih ringan dibandingkan dengan bank lain. Mayoritas responden menjawab sangat setuju dan setuju 29 orang dengan persentase 60%.

#### b. Perkembangan Usaha UMKM (Y)

Dalam hal ini dikemukakan angket mengenai perkembangan UMKM yang merupakan variabel terikat dari penelitian, sebagaimana terlihat pada tabel 4.2 hasil persentase jawaban responden berdasarkan perkembangan UMKM.

**Tabel 4.2**  
**Distribusi Frekuensi Responden Terhadap Perkembangan Usaha**

Butir	Skor Jawaban Responden										Total F	Total %
	SS		S		N		TS		STS			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	17	36%	26	54%	4	8%	0	0%	1	2%	48	100%
2	20	42%	26	54%	0	0%	1	2%	1	2%	48	100%
3	15	31%	27	57%	2	4%	2	4%	2	4%	48	100%
4	12	25%	33	69%	2	4%	1	2%	0	0%	48	100%
5	12	25%	28	58%	7	15%	1	2%	0	0%	48	100%
6	17	36%	28	58%	3	6%	0	0%	0	0%	48	100%
7	20	42%	25	52%	3	6%	0	0%	0	0%	48	100%
8	13	27%	24	50%	8	17%	3	6%	0	0%	48	100%
9	3	6%	6	13%	16	33%	7	15%	16	33%	48	100%
10	14	29%	31	65%	3	6%	0	0%	0	0%	48	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Penjualan usaha semakin meningkat karena adanya tambahan modal dari pembiayaan di bank. Mayoritas responden menjawab setuju 26 orang dengan persentase 54%.
- 2) Anda selalu menargetkan omset penjualan untuk usaha anda. Mayoritas responden menjawab setuju 26 orang dengan persentase 54%.
- 3) Setelah melakukan pembiayaan, jumlah pelanggan anda meningkat. Mayoritas responden menjawab setuju 27 orang dengan persentase 57%.
- 4) Setelah menerima pembiayaan dari bank tingkat pendapatan usaha anda meningkat. Mayoritas responden menjawab setuju 33 orang dengan persentase 69%.
- 5) Jika dilihat dari segi pendapatan, pendapatan usaha anda tergolong besar. Mayoritas responden menjawab setuju 28 orang dengan persentase 58%.
- 6) Dengan meningkatnya pendapatan usaha maka secara otomatis total aset anda juga meningkat. Mayoritas responden menjawab setuju 28 orang dengan persentase 58%.
- 7) Setelah mendapatkan pembiayaan, anda dapat menambah jumlah tenaga kerja. Mayoritas responden menjawab setuju 25 orang dengan persentase 52%.
- 8) Anda merasa dengan adanya tambahan jumlah tenaga kerja maka prospek anda dalam mengembangkan usaha akan semakin besar. Mayoritas responden menjawab setuju 42 orang dengan persentase 50%.
- 9) Setelah menerima pembiayaan dari bank anda bisa menambah perluasan usaha seperti cabang baru. Mayoritas responden menjawab kurang setuju 16 orang dengan persentase 33%.
- 10) Bank melakukan pendampingan terhadap pelaku UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya sampai perjanjian pembiayaan selesai. Mayoritas responden menjawab setuju 31 orang dengan persentase 65%.

## 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner

### a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui tingkat validitas alat ukur. Uji coba ini dilakukan kepada nasabah PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai. Teknik korelasi yang digunakan adalah Korelasi Pearson sesuai dengan skala ukur data ordinal. Uji ini menggunakan tingkat signifikansi uji dua arah dengan taraf signifikansi 0,05.

Uji validitas dapat dilakukan dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dengan  $r$  tabel untuk *degree of freedom* ( $df$ ) =  $N-2$ , dalam hal ini  $N$  adalah jumlah sampel. Dengan 48 responden nilai  $r_{hitung}$  dibandingkan  $r_{tabel}$  yaitu  $N=48$ ,  $df = N-2$  maka  $48-2 = 46$ , dan nilai  $r_{tabel}$ nya 0,2845, dengan ketentuan:

Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.

**Tabel 4.3**

**Hasil Uji Validitas**

Variabel	Item Pertanyaan	R Tabel	R Hitung	Kriteria Uji	Status
Pembiayaan Mikro	1	0,2845	0,422	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	2	0,2845	0,480	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	3	0,2845	0,662	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	4	0,2845	0,585	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	5	0,2845	0,661	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	6	0,2845	0,354	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	7	0,2845	0,707	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	8	0,2845	0,805	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	9	0,2845	0,784	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	10	0,2845	0,593	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
Perkembangan UMKM	11	0,2845	0,815	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	12	0,2845	0,669	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	13	0,2845	0,676	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	14	0,2845	0,870	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	15	0,2845	0,681	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	16	0,2845	0,671	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	17	0,2845	0,517	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	18	0,2845	0,425	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	19	0,2845	0,316	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid
	20	0,2845	0,656	$R_{tabel} < r_{hitung}$	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Tabel 4.3 diatas menunjukkan seluruh item pernyataan memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel. Sehingga setiap variabel pada uji validitas dinyatakan valid dan dapat digunakan dalam penelitian, karena hasil pengukurannya mampu mengukur dengan tepat apa yang ingin dianalisis dalam penelitian ini.

#### **b. Uji Reliabilitas**

Uji menggunakan metode *Cronbach's Alpha* untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode *Cronbach's Alpha* untuk menilai apakah kuesioner ini reliabel atau tidak. Skala tersebut dapat dikelompokkan menjadi 5 kelas range yang sama, maka ukuran ketetapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

**Tabel 4.4**

#### **Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Tingkat Alpha**

<b>No.</b>	<b>Alpha</b>	<b>Tingkat Reliabilitas</b>
1.	0,00 s/d 0,20	Kurang Reliabel
2.	0,20 s/d 0,40	Agak Reliabel
3.	0,40 s/d 0,60	Cukup Reliabel
4.	0,60 s/d 0,80	Reliabel
5.	0,80 s/d 1,00	Sangat Reliabel

Butir pernyataan yang sudah dinyatakan valid dalam uji validitas akan ditentukan reliabilitasnya dengan kriteria sebagai berikut:

Jika  $r_{\alpha} > r_{\text{tabel}}$ , maka pernyataan tersebut dinyatakan reliabel.

Jika  $r_{\alpha} < r_{\text{tabel}}$ , maka pernyataan dinyatakan tidak reliabel .

#### a) Pengujian Reliabilitas Variabel Pembiayaan Mikro (X)

Adapun hasil uji reliabilitas yang dilakukan terhadap variabel pembiayaan mikro (X) dapat dilihat pada tabel berikut:



**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Mikro**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,749	11

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Pada 15 item ini tingkat signifikan 5% koefisien Alpha ,749 (dibaca 0,749), kemudian nilai ini dibandingkan dengan nilai r tabel dengan N=48, dan diperoleh nilai r tabel sebesar 0,2845, ini berarti Jika  $r_{\alpha} > r_{\text{tabel}}$ . Sehingga dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang diuji reliabel, karena nilai Cronbach's Alpha = 0,749.

b) Pengujian Reliabilitas Variabel Perkembangan Usaha UMKM (Y)

Adapun hasil uji reliabilitas yang dilakukan terhadap variabel perkembangan usaha UMKM (Y) dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel Perkembangan Usaha UMKM**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,744	11

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Pada 11 item ini tingkat signifikan 5% koefisien Alpha ,744 (dibaca 0,744), kemudian nilai ini dibandingkan dengan nilai r tabel dengan N=48, dan diperoleh nilai r tabel sebesar 0,2845, ini berarti Jika  $r_{\alpha} > r_{\text{tabel}}$ . Sehingga dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang diuji reliabel, karena nilai Cronbach's Alpha = 0,744.

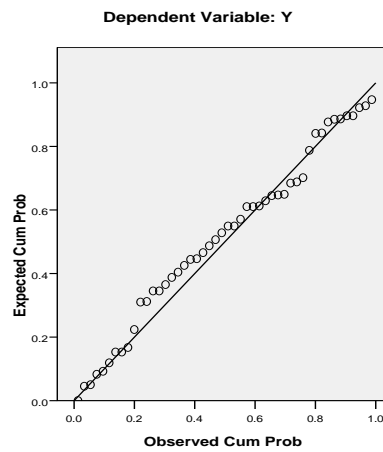
Secara komprehensif variabel yang diteliti pada taraf signifikan 95% adalah valid dan dapat dipercaya (reliabel) dengan demikian, item-item dalam penelitian ini dapat diaplikasikan untuk penelitian selanjutnya. Ini mengindikasikan bahwa seluruh item telah memenuhi standar kelayakan untuk selanjutnya diaplikasikan kepada seluruh responden dan tidak ada perbaikan kuesioner.

## 6. Uji Normalitas

Tujuan dari dilakukannya uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel dependen dan variabel independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal. Berdasarkan hasil uji normalitas dapat dilihat dalam gambar *Normal P-P Plot* dan *Histogram* di bawah ini:

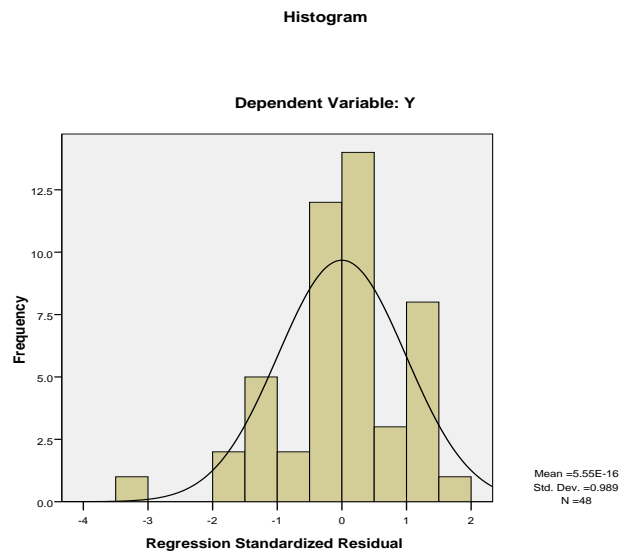
**Gambar 4.7**  
**Grafik Normal P-P Plot**

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



**Gambar 4.8**

**Histogram**



Berdasarkan grafik diatas, dapat dilihat bahwa sebaran data berada hampir disekitar garis diagonal. Kurva pada grafik histogram juga menggambarkan kurva yang berbentuk menyerupai lonceng. Hal ini mengindikasikan bahwa data berdistribusi normal. Oleh karena itu dapat dikatakan untuk model regresi, data dalam penelitian ini telah memenuhi syarat normalitas data, sebagaimana dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.7**  
**Uji Normalitas**

		X	Y
N		48	48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	42,6250	40,1042
	Std. Deviation	4,24577	4,60453
Most Extreme Differences	Absolute	,087	,136
	Positive	,087	,134
	Negative	-,085	-,136
Kolmogorov-Smirnov Z		,600	,945
Asymp. Sig. (2-tailed)		,865	,334

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

## 7. Analisis Statistik

### a. Uji t

Uji parsial digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antara pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri dan perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dan degree of freedom (dk) = n-k, maka diperoleh nilai  $t_{tabel}$ . Langkah selanjutnya adalah membandingkan antara  $t_{tabel}$  dengan  $t_{hitung}$ . Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap perubahan nilai variabel dependen. Apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap perubahan nilai variabel dependen.

**Tabel 4.8**

**Uji t**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,352	5,688		2,523	,015
	X	,604	,133	,557	4,550	,000

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Hasil pengujian hipotesis secara parsial melalui uji t diperoleh  $t_{hitung}$  berdasarkan nilai koefisien yang dapat dilihat pada gambar diatas menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  pada variabel pembiayaan mikro adalah 4,550. Jika dikomparasikan dengan  $t_{tabel}$  dengan  $df = N-k = 48-2 = 46$ , maka nilai  $t_{tabel}$  adalah 2,012. Berdasarkan data tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $4,550 > 2,012$ . Berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Jika dilihat dari nilai signifikansi, nilai sig  $t_{hitung}$   $0,000 < sig$   $0,05$  yang berarti sig  $t_{hitung} < sig$   $0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. dimana pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kota Binjai.

**b. Uji Koefisien Determinan  $R^2$  (R-Square)**

Uji koefisien determinan dilakukan untuk melihat besarnya pengaruh pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Adapun determinan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.9**

**Uji Determinan  $R^2$**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,557 <sup>a</sup>	,310	,295	3,86519

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa angka *R-Square* 0,310 atau 31% yakni pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai mempengaruhi perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Sedangkan sisanya 69% dipengaruhi oleh faktor-faktor diluar variabel penelitian.

### c. Uji Model

Untuk menentukan besar hubungan dan arah variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan teknik analisis regresi linear sederhana sebagai berikut:

**Tabel 4.10**  
**Uji Regresi Linear Sederhana**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,352	5,688		2,523	,015
	X	,604	,133	,557	4,550	,000

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Hasil Penelitian, 2018 (Data diolah)

Persamaan dari regresi linear sederhana adalah:

$$Y = \alpha + bX + \epsilon$$

Dari tabel diatas, maka persamaan yang dibentuk untuk model regresi dapat ditulis menjadi:

$$Y = 14,352 + 0,604X$$

1. Konstanta sebesar 14,352 berarti bahwa apabila pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai konstan atau bernilai 0 maka perkembangan usaha UMKM akan meningkat sebesar 14,352 satuan.
2. Koefisien regresi variabel pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai sebesar 0,604 artinya apabila terjadi peningkatan pembiayaan mikro 1 satuan, maka perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai meningkat sebesar 0,604 satuan.

## B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dikemukakan bahwa besarnya jumlah pemberian pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM. Alasan nsabah pelaku UMKM melakukan pembiayaan mikro di Bank Syariah

Mandiri KC Binjai adalah karena kekurangan modal. Maka mereka mengambil pembiayaan mikro untuk memenuhi modal bagi usaha mereka. Jumlah pembiayaan yang paling kecil diambil oleh responden Rp. 25.000.000 dan paling besar sebanyak Rp. 200.000.000. Dari seluruh pembiayaan yang diterima lebih dari 75% digunakan untuk memenuhi kekurangan modal untuk pengembangan usaha.

Dari pernyataan responden besar angsuran tidak memberatkan mereka. Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri KC Binjai diangsur secara bulanan dengan tenor yang telah disepakati. Mayoritas responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan mikro karena bagian marketing BSM KC Binjai akan melakukan penarikan angsuran setiap bulannya sehingga pembayaran angsuran nasabah mikro tergolong lancar.

Dalam hal biaya administrasi yang ditetapkan oleh bank, nasabah pembiayaan mikro tidak merasa keberatan dan biaya administrasi tersebut tergolong rendah. Dan ketika pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Binjai telah selesai responden berniat melakukan pembiayaan kembali kepada bank tersebut karena ketetapan margin di Bank Syariah Mandiri KC Binjai lebih ringan dibandingkan dengan bank yang lain.

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) setelah menerima pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai dapat dilihat dari meningkatnya omset penjualan, meningkatnya pendapatan, meningkatnya jumlah tenaga kerja dan bertambahnya peluang pengembangan usaha. Dari hasil penelitian bahwa setelah mendapatkan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Binjai, pelaku UMKM di Kota Binjai mendapatkan keuntungan dari omset penjualan karena jumlah pelanggan semakin besar sehingga jumlah penjualan usaha semakin meningkat.

Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa modal pembiayaan berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha setelah pembiayaan. Begitupun dengan indikator tenaga kerja. Setelah mendapatkan pembiayaan, pelaku UMKM dapat menambah jumlah tenaganya. Namun dalam indikator peluang pengembangan usaha seperti cabang baru, hanya kurang dari 20% pelaku UMKM yang merasa pembiayaan mikro mempengaruhinya.

Berdasarkan hasil pengujian pada Uji t bahwa variabel pembiayaan mikro (X) pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel perkembangan usaha UMKM (Y) di Kota Binjai sebesar 4,550. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori pada BAB II.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Permasalahan penelitian ini tentang pengaruh pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan mikro yang disalurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Binjai dengan  $R^2$  sebesar 31%.

#### **B. Saran**

Adapun saran yang diberikan untuk penelitian yang akan datang sebagai berikut:

1. Pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Binjai, maka perusahaan sebagai pengelola haruslah lebih efisien dalam menerapkan prosedur pembiayaan mikro sesuai dengan kebutuhan nasabah.
2. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel independen lainnya agar dapat mengetahui dan menjelaskan variabel apa saja yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM yang berupa akad kerjasama usaha selain pembiayaan mikro.
3. Pada penelitian selanjutnya disarankan untuk dapat menambah jumlah responden yang lebih banyak dari penelitian yang dilakukan oleh penulis.



## DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP, AMN YKPN, 2002.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Antonio, M. Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Rivai, Vethzal & Arfiyan Arifin. *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Partono, Titik Sartika dan Abd. Rochman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIT Indonesia, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian, Kuantitatif dan Kualitatif R & D*. Bandung: CV Alfabet, 2010.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Medan: La-Tansa Press, 2012.
- Sanusi, Anwar. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Priyatno, Duwi. *SPSS Analisis Statistik Data Lebih Cepat dan Akurat*. Yogyakarta: Medikon, 2011.
- Tambunan, Tulus T.H. *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, 2015.
- Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Depak RI, 2005.
- Kompas. *Tak Punya Utang Luar Negeri, UMKM Malah Tahan Krisis*. 27 November 2008.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang RI No. 7 Tahun 1992.
- Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003. 09 Mei 2003.

Kantor Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Binjai.  
Dokumen Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Binjai.

Purnama, Chamdan Suyatno. Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 2010.

Prayogi, Muhammad Andi dan Lukman Hakim Siregar. Pengaruh Pembiayaan Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 2017.

Safitry, Selvy dan Harisson Hendry. Prosedur Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro: Studi Kasus BRI Syariah Cabang Prabumulih. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2015.

Turmudi, Muhammad. Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2017.

Hidayati, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya terhadap Omset Usaha Nasabah: Studi Kasus KJKS BMT UGT Sidogiri Cabang Koja Jakarta. *Jurnal Al-Muzara'ah*.

Lukytawati, dkk. Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadibirul Ummah, Kabupaten Bogor. *Jurnal al-Muzara'ah*, 2013.

Aprila, Eka. Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung Kurang Periode 2010-2015. *Skripsi*, 2017.

<http://www.syariahmandiri.co.id>

<http://mysharing.com>

<http://www.medanbisnisdaily.com>

<http://www.staff.uny.ac.id>

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### DAFTAR PRIBADI

Nama : Elsy Mawaddah  
Binti : Irfan Yusuf  
NIM : 51141039  
Fak/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam  
Tempat, Tanggal Lahir : Pd. Brahrang, 26 November 1995  
Alamat : Jl. Bukit Tinggi, Kel. Rambung Timur, Kec. Binjai  
Selatan, Kota Binjai  
Nomor HP : 085261814644  
Email : [elsyamawaddah@yahoo.co.id](mailto:elsyamawaddah@yahoo.co.id)

### RIWAYAT PENDIDIKAN

2001 – 2002 : TK Esa Prakarsa  
2002 – 2008 : SD Swasta Esa Prakarsa  
2008 – 2011 : MTs Negeri Binjai  
2011 – 2014 : MA Negeri Binjai

### RIWAYAT ORGANISASI

2014 – 2015 : Universal Islamic Economic (UIE)  
2017 – 2018 : Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA)

## KUESIONER PENELITIAN

---

---

PENGARUH PEMBIAYAAN MIKRO P.T BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG BINJAI TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA  
UMKM

DI KOTA BINJAI

Oleh : Elsyah Mawaddah

### A. Identitas Umum Responden

Berikan tanda centang (√) pada pertanyaan berikut yang sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya pada kolom yang tersedia.

Nama :  
Jenis Kelamin :  Laki-Laki  Perempuan  
Usia :  
Pendidikan Terakhir :  SD  SMP  
 SMA  Lainnya  
Usaha Sebagai :  Pekerjaan Pokok  Pekerjaan  
Sampingan  
Modal Awal : Rp.  
Jenis Usaha :

## PETUNJUK PENGISIAN

Ada 5 (lima) pilihan jawaban yang tersedia untuk masing-masing pertanyaan, yaitu:

- a. Sangat Setuju (SS)
- b. Setuju (S)
- c. Kurang Setuju (KS)
- d. Tidak Setuju (TS)
- e. Sangat Tidak Setuju (STS)

### 1. Pembiayaan Mikro

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Jumlah Pemberian Pembiayaan</b>						
1	UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui pembiayaan mikro di bank.					
2	Pembiayaan mikro sangat membantu permodalan bagi pelaku UMKM daripada program kredit lain.					
3	Dana yang cair dari bank lebih dari 75% anda gunakan untuk kepentingan usaha.					
<b>Jumlah Angsuran</b>						
4	Anda tidak merasa terbebani dengan pembayaran angsuran tiap bulannya dengan margin yang ditetapkan oleh bank.					
5	Pihak bank melakukan pengutipan secara langsung kepada nasabah setiap bulannya.					
6	Angsuran yang anda bayarkan kepada bank setiap bulannya tergolong lancar.					
<b>Biaya Administrasi</b>						
7	Anda tidak merasa keberatan dengan adanya biaya administrasi yang ditetapkan oleh bank.					
8	Biaya administrasi yang dibebankan oleh bank tergolong rendah.					
<b>Jangka Waktu (Tenor)</b>						
9	Ketika perjanjian pembiayaan telah selesai anda akan melakukan					

	pembiayaan kembali.					
<b>Kesepakatan Margin</b>						
10	Anda merasa margin bank tersebut lebih ringan dibandingkan dengan bank lain.					

## 2. Perkembangan Usaha UMKM

NO	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
<b>Meningkatnya Omset Penjualan</b>						
1	Penjualan usaha semakin meningkat karena adanya tambahan modal dari pembiayaan di bank.					
2	Anda selalu menargetkan omset penjualan untuk usaha anda.					
3	Setelah melakukan pembiayaan, jumlah pelanggan anda meningkat.					
4						
<b>Meningkatnya Pendapatan</b>						
1	Setelah menerima pembiayaan dari bank tingkat pendapatan usaha anda meningkat.					
2	Jika dilihat dari segi pendapatan, pendapatan usaha anda tergolong besar.					
3	Dengan meningkatnya pendapatan usaha maka secara otomatis total aset anda juga meningkat.					
<b>Meningkatnya Jumlah Tenaga Kerja</b>						
1	Setelah mendapatkan pembiayaan, anda dapat menambah jumlah tenaga kerja.					
2	Anda merasa dengan adanya tambahan jumlah tenaga kerja maka prospek anda dalam mengembangkan usaha akan semakin besar.					
<b>Bertambahnya Peluang Pengembangan Usaha</b>						
1	Setelah menerima pembiayaan dari bank anda bisa menambah perluasan usaha seperti cabang baru.					
2	Bank melakukan pendampingan terhadap pelaku UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya sampai perjanjian pembiayaan selesai					

**TABEL DISTRIBUSI JAWABAN RESPONDEN  
VARIABEL PEMBIAYAAN MIKRO**

<b>Res</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>total</b>
1	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	45
2	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	42
3	5	5	5	4	5	3	3	4	3	4	41
4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	46
5	4	5	4	5	5	3	3	3	3	3	38
6	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
7	5	4	5	3	5	4	4	4	4	4	42
8	5	4	2	2	3	4	4	4	4	4	36
9	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	43
10	5	5	4	5	4	3	4	3	4	4	41
11	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	39
12	4	4	3	4	4	4	3	3	3	2	34
13	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
14	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	42
15	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
16	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	43
17	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
18	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	43
19	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	45
20	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
21	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	48
22	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
23	5	5	5	3	4	5	3	4	4	2	40
24	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	48
25	4	4	3	4	4	4	3	3	3	2	34
26	4	4	4	4	2	4	4	4	2	4	36
27	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	44
28	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	44
29	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	46
30	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	45
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
32	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	45
33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
34	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	48
35	5	5	5	3	5	3	5	4	3	3	41
36	5	5	5	5	4	1	5	4	4	4	42
37	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	45
38	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	40

39	1	4	5	4	4	5	5	4	4	4	40
40	5	5	4	4	3	3	4	4	3	4	39
41	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	44
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
44	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	35
45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
46	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	48
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
48	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	47

**TABEL DISTRIBUSI JAWABAN RESPONDEN  
VARIABEL PERKEMBANGAN USAHA UMKM**

<b>Res</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>Total</b>
1	4	4	5	5	5	4	5	2	3	4	41
2	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	40
3	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	44
4	4	5	5	5	5	5	5	5	2	5	46
5	4	5	4	4	4	5	4	2	2	4	38
6	5	5	4	5	4	5	5	4	3	4	44
7	4	4	4	4	5	4	4	5	1	4	39
8	3	2	4	4	3	4	4	3	3	5	35
9	4	5	5	5	4	5	5	5	2	5	45
10	5	5	5	4	5	5	4	4	1	5	43
11	4	5	5	4	4	4	4	4	1	4	39
12	3	4	2	3	3	3	5	3	3	4	33
13	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
14	4	4	4	4	3	4	4	4	1	4	36
15	4	4	4	4	4	4	5	3	3	4	39
16	4	4	5	4	4	5	4	4	1	4	39
17	5	5	4	5	5	4	5	5	3	5	46
18	5	5	5	4	4	4	4	4	1	4	40
19	4	4	4	4	4	4	5	5	1	5	40
20	5	5	5	4	4	4	4	4	1	4	40
21	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	49
22	5	5	5	4	4	4	4	4	1	4	40
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
24	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	37
25	3	5	3	3	4	3	5	3	3	4	36
26	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	38
27	4	4	4	4	5	4	4	4	1	4	38



28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	5	5	3	5	5	5	5	5	1	5	44
30	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	40
31	4	4	4	4	4	4	5	4	2	5	40
32	5	5	4	4	4	5	5	5	2	4	43
33	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
34	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	38
35	4	4	1	4	3	4	5	5	1	3	34
36	4	5	4	4	3	5	5	5	1	5	41
37	3	4	2	4	4	5	3	3	3	4	35
38	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	43
39	4	4	4	4	4	4	4	5	1	4	38
40	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	41
41	5	4	4	4	5	4	4	2	5	4	41
42	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	46
43	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	44
44	1	1	1	2	2	3	3	3	3	3	22
45	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39
46	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	48
47	4	4	4	4	3	4	4	4	1	4	36
48	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49

TABEL UJI RELIABILITAS VARIABEL PEMBIAYAAN MIKRO

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,749	11

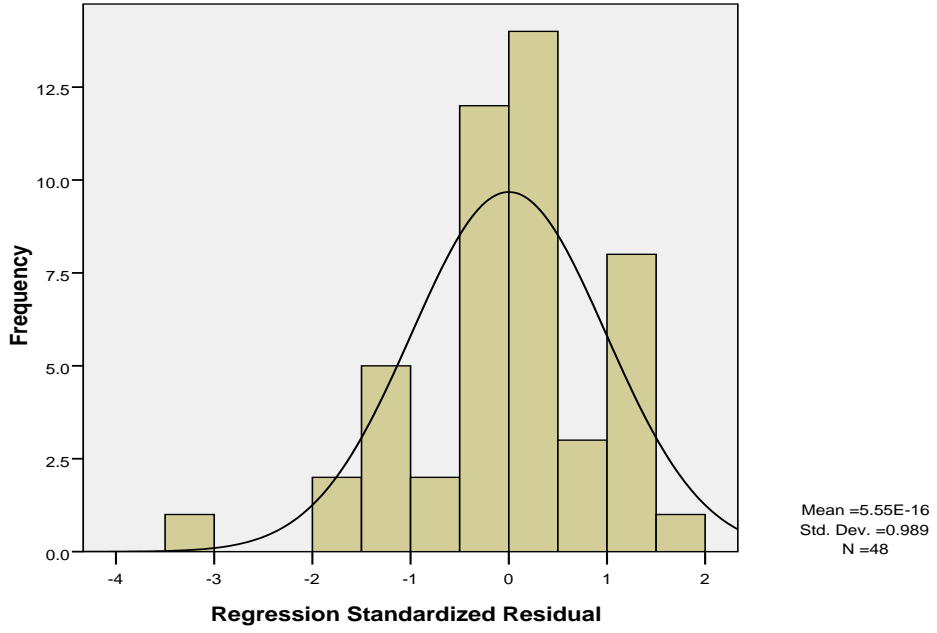
TABEL UJI RELIABILITAS VARIABEL PERKEMBANGAN UMKM

**Reliability Statistics**

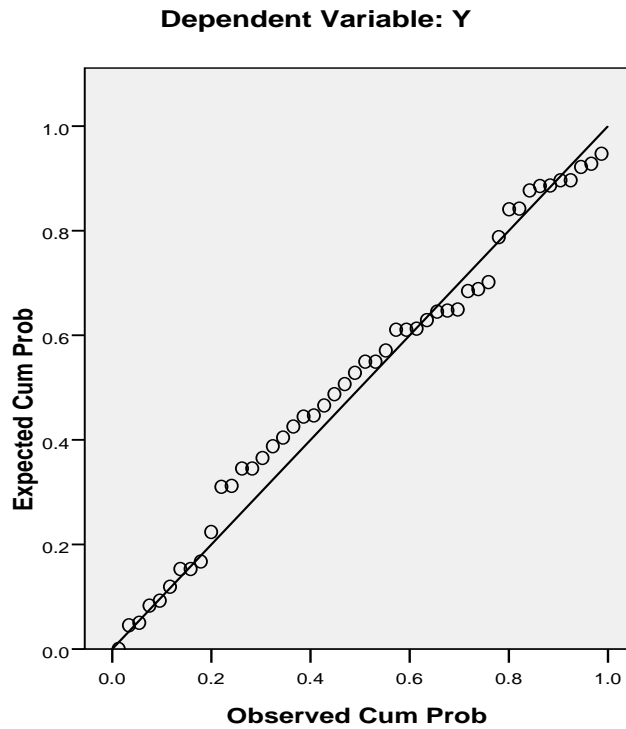
Cronbach's Alpha	N of Items
,744	11

# Histogram

Dependent Variable: Y



**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



**Uji Normalitas**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		X	Y
N		48	48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	42,6250	40,1042
	Std. Deviation	4,24577	4,60453
Most Extreme Differences	Absolute	,087	,136
	Positive	,087	,134
	Negative	-,085	-,136
Kolmogorov-Smirnov Z		,600	,945
Asymp. Sig. (2-tailed)		,865	,334

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Uji t**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,352	5,688		2,523	,015
	X	,604	,133	,557	4,550	,000

a. Dependent Variable: Y

### Uji R<sup>2</sup>

#### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,557 <sup>a</sup>	,310	,295	3,86519

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

### Uji Model

#### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14,352	5,688		2,523	,015
	X	,604	,133	,557	4,550	,000

a. Dependent Variable: Y

### Performance Kinerja KC Binjai Periode Januari 2016 s.d Desember 2016

No	NAMA NASABAH	PLAFON	Bulan Cair	BIDANG USAHA
1	RAMADHONA HASIBUAN	100,000,000.00	Januari	Usaha Kedai Klontong
2	CANDRA MAWAN BANGUN	200,000,000.00	Januari	Sawit
3	ARIFANDI	25,000,000.00	Januari	Loket Pembayaran Listrik & Counter Pulsa
4	RATEMIN	50,000,000.00	Januari	Usaha Kedai Klontong
5	KASIANTA BR SINAGA	50,000,000.00	Februari	Peternak Kambing
6	TUTI HANDAYANI	50,000,000.00	Februari	isi Ulang Galon Air Minum
7	LILIK SUHERI	90,000,000.00	Februari	Sawit
8	LILIK SUHERI	101,000,000.00	Februari	Pedagang Klontong

9	SUMARDI	85,000,000.00	Maret	Usaha Kedai Klontong
10	WAHYUDI HENDARTO	80,000,000.00	Maret	Usaha Kedai Sampah
11	ASTRI WILISTYANI	60,000,000.00	Maret	Jual Beli Tbs & Sp Pks Blangkahan
12	AHYAR IR	50,000,000.00	April	Farfume
13	SAUT TAMBUN SARIBU	50,000,000.00	April	Ternak Ayam
14	DIAN ABDI SPD	50,000,000.00	April	Pangkalan Gas, Aqua Galon, Spare Part
15	ASMIJAR	101,000,000.00	April	Sawit
16	TENGU FITRIANI	120,000,000.00	Mei	Usaha Kedai Klontong
17	BAMBANG ABRIADI SIREGAR	40,000,000.00	Mei	pedagang makanan
18	MARWAN AGUNG BHAYUNTORO	180,000,000.00	Mei	Kios Jajanan
19	ASHARI PASARIBU	70,000,000.00	Mei	Usaha Fotocopy, Counter Hp, Loker Pembayaran Listrik dan Agen Bri Link
20	WAGIRUN GINTING	90,000,000.00	Juni	Jual Beli Biji Jagung
21	ZAILANI	50,000,000.00	Juni	Jual Farfume
22	GUNAWAN S	101,000,000.00	Juni	Kantin Sekolah
23	SARINO	125,000,000.00	Juni	Kedai Nasik
24	SUGIMIN	101,000,000.00	Juli	Jual Beli Sawit
25	SAFARIYAH BR LUBIS	110,000,000.00	Juli	Jual Beli Sawit dan Karyawan Ayam Potong
26	TENANG TARIGAN	101,000,000.00	Juli	Kantin
27	SUARDI	85,000,000.00	Agustus	pedagang makanan
28	AHMAD SOFRI	110,000,000.00	Agustus	Usaha Fotocopy, Counter Hp, Loker Pembayaran Listrik dan Agen Bri Link
29	SUMIRAN SUTRISNO	101,000,000.00	Agustus	Sawit
30	RUSIANTO	25,000,000.00	Agustus	Usaha Kedai Sampah
31	IR ZULKARNAIN SEMBIRING	50,000,000.00	Agustus	Pedagang Ikan
32	TERUSTA BANGUN	50,000,000.00	September	pedagang makanan
33	HOLDEN EDY TARIGAN SH	75,000,000.00	September	Ternak
34	BELMAN SIHOMBING	50,000,000.00	September	Usaha Fotocopy, Counter Hp,
35	ALMAM BASORI	105,000,000.00	September	Sawit
36	DASRUL	40,000,000.00	September	pedagang makanan
37	JOHANUDDIN	101,000,000.00	November	Warung Bakso
38	KOKO JUNAIDI	75,000,000.00	November	Ternak Ayam
39	KOKO JUNAIDI	80,000,000.00	November	Jual Beli Biji Jagung
40	TOTARI RIKUMAHU TZ	70,000,000.00	Oktober	Usaha Kedai Sampah
41	SUNARTO	50,000,000.00	Oktober	Warung Bakso
42	SUPARMIN	50,000,000.00	Oktober	Ternak Burung Puyuh
43	HELMI RUSNANI BR SITORUS	25,000,000.00	Oktober	Sawit
44	HERMAN PELANI	90,000,000.00	Desember	Kantin
45	IRZA IMRANY PULUNGAN	70,000,000.00	Desember	pedagang makanan
46	AGUSTINUS SIMBOLON	105,000,000.00	Desember	Usaha Kedai Klontong

47	BUDIMAN SILALAH	50,000,000.00	Desember	Sawit
48	RHEYNHARD POLTAK ALEX PRI	180,000,000.00	Desember	Sawit dan Karet
TOTAL		3,867,000,000.00		

Admin Mikro

Inda Sari

JENIS KELAMIN	
Laki-Laki	Perempuan
42	6

PENDIDIKAN			
SD	SMP	SMS	S1
0	9	28	11

STATUS USAHA	
PEKERJAAN SAMPINGAN	PEKERJAAN POKOK
18	30

JENIS USAHA		
KEDAI KELONTONG	SAWIT	PEDAGANG MAKANAN
6	11	9
KEDAI SAMPAH	TERNAK	KANTIN SEKOLAH
3	5	3
AIR ISI ULANG	FARFUME	BIJI JAGUNG
2	2	2
PEDAGANG IKAN	FC, COUNTER PULSA, LOKET LISTRIK	
1	4	

TABEL UJI VALIDITAS VARIABEL PERKEMBANGAN USAHA UMKM

Correlations

		PR1	PR2	PR3	PR4	PR5	PR6	PR7	PR8	PR9	PR10	TOTAL
PR1	Pearson Correlation	1	,707**	,647**	,711**	,570**	,478**	,251	,336*	,080	,334*	,815**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,001	,086	,019	,590	,020	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR2	Pearson Correlation	,707**	1	,519**	,483**	,514**	,406**	,351*	,239	-,122	,225	,669**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,001	,000	,004	,015	,101	,410	,124	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR3	Pearson Correlation	,647**	,519**	1	,543**	,506**	,350*	,072	,135	,012	,374**	,676**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,015	,627	,361	,934	,009	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR4	Pearson Correlation	,711**	,483**	,543**	1	,590**	,655**	,426**	,391**	,214	,590**	,870**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000		,000	,000	,003	,006	,144	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR5	Pearson Correlation	,570**	,514**	,506**	,590**	1	,321*	,200	,075	,163	,347*	,681**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,026	,173	,611	,268	,016	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR6	Pearson Correlation	,478**	,406**	,350*	,655**	,321*	1	,307*	,318*	,113	,513**	,671**
	Sig. (2-tailed)	,001	,004	,015	,000	,026		,034	,027	,444	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR7	Pearson Correlation	,251	,351*	,072	,426**	,200	,307*	1	,311*	,129	,453**	,517**
	Sig. (2-tailed)	,086	,015	,627	,003	,173	,034		,032	,383	,001	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR8	Pearson Correlation	,336*	,239	,135	,391**	,075	,318*	,311*	1	-,275	,422**	,425**
	Sig. (2-tailed)	,019	,101	,361	,006	,611	,027	,032		,059	,003	,003
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR9	Pearson Correlation	,080	-,122	,012	,214	,163	,113	,129	-,275	1	,128	,316*
	Sig. (2-tailed)	,590	,410	,934	,144	,268	,444	,383	,059		,386	,028
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR10	Pearson Correlation	,334*	,225	,374**	,590**	,347*	,513**	,453**	,422**	,128	1	,656**
	Sig. (2-tailed)	,020	,124	,009	,000	,016	,000	,001	,003	,386		,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
TOTAL	Pearson Correlation	,815**	,669**	,676**	,870**	,681**	,671**	,517**	,425**	,316*	,656**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,003	,028	,000	
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## TABEL UJI VALIDITAS VARIABEL PEMBIAYAAN MIKRO

### Correlations

		KS1	KS2	KS3	KS4	KS5	KS6	KS7	KS8	KS9	KS10	TOTAL
KS1	Pearson Correlation	1	,542**	,275	,167	,261	-,156	,125	,237	,187	,028	,422**
	Sig. (2-tailed)		,000	,058	,256	,073	,288	,396	,104	,202	,849	,003
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS2	Pearson Correlation	,542**	1	,593**	,339*	,335*	-,215	,226	,146	,140	,045	,480**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,018	,020	,143	,122	,324	,344	,764	,001
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS3	Pearson Correlation	,275	,593**	1	,409**	,516**	,062	,365*	,402**	,279	,225	,662**
	Sig. (2-tailed)	,058	,000		,004	,000	,677	,011	,005	,054	,124	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS4	Pearson Correlation	,167	,339*	,409**	1	,495**	-,050	,294*	,280	,365*	,305*	,585**
	Sig. (2-tailed)	,256	,018	,004		,000	,734	,042	,054	,011	,035	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS5	Pearson Correlation	,261	,335*	,516**	,495**	1	,137	,270	,353*	,525**	,157	,661**
	Sig. (2-tailed)	,073	,020	,000	,000		,353	,064	,014	,000	,286	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS6	Pearson Correlation	-,156	-,215	,062	-,050	,137	1	,214	,426**	,380**	,137	,354*
	Sig. (2-tailed)	,288	,143	,677	,734	,353		,144	,003	,008	,352	,014
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS7	Pearson Correlation	,125	,226	,365*	,294*	,270	,214	1	,699**	,568**	,504**	,707**
	Sig. (2-tailed)	,396	,122	,011	,042	,064	,144		,000	,000	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS8	Pearson Correlation	,237	,146	,402**	,280	,353*	,426**	,699**	1	,688**	,572**	,805**
	Sig. (2-tailed)	,104	,324	,005	,054	,014	,003	,000		,000	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS9	Pearson Correlation	,187	,140	,279	,365*	,525**	,380**	,568**	,688**	1	,516**	,784**
	Sig. (2-tailed)	,202	,344	,054	,011	,000	,008	,000	,000		,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS10	Pearson Correlation	,028	,045	,225	,305*	,157	,137	,504**	,572**	,516**	1	,593**
	Sig. (2-tailed)	,849	,764	,124	,035	,286	,352	,000	,000	,000		,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
TOTAL	Pearson Correlation	,422**	,480**	,662**	,585**	,661**	,354*	,707**	,805**	,784**	,593**	1
	Sig. (2-tailed)	,003	,001	,000	,000	,000	,014	,000	,000	,000	,000	
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	48	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	48	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,749	11

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,744	11

## Regression

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X <sup>a</sup>	.	Enter

- a. All requested variables entered.  
 b. Dependent Variable: Y

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,557 <sup>a</sup>	,310	,295	3,86519

- a. Predictors: (Constant), X  
 b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	309,255	1	309,255	20,700	,000 <sup>a</sup>
	Residual	687,225	46	14,940		
	Total	996,479	47			

- a. Predictors: (Constant), X  
 b. Dependent Variable: Y

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	14,352	5,688		2,523	,015
	X	,604	,133	,557	4,550	,000

a. Dependent Variable: Y

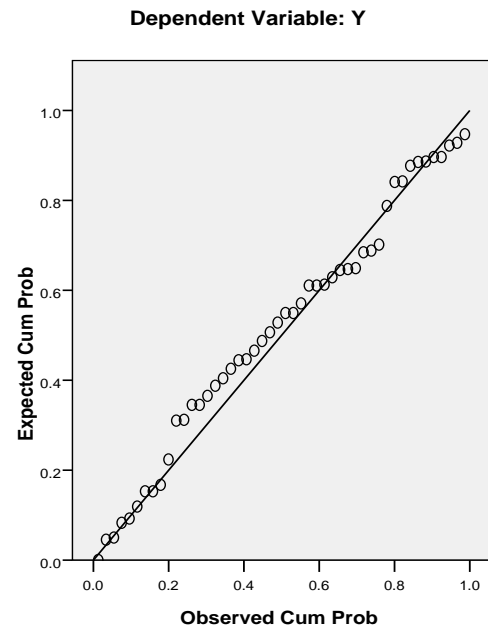
### Residuals Statistics<sup>a</sup>

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	34,8933	44,5598	40,1042	2,56513	48
Residual	-13,49744	6,25263	,00000	3,82385	48
Std. Predicted Value	-2,031	1,737	,000	1,000	48
Std. Residual	-3,492	1,618	,000	,989	48

a. Dependent Variable: Y

## Charts

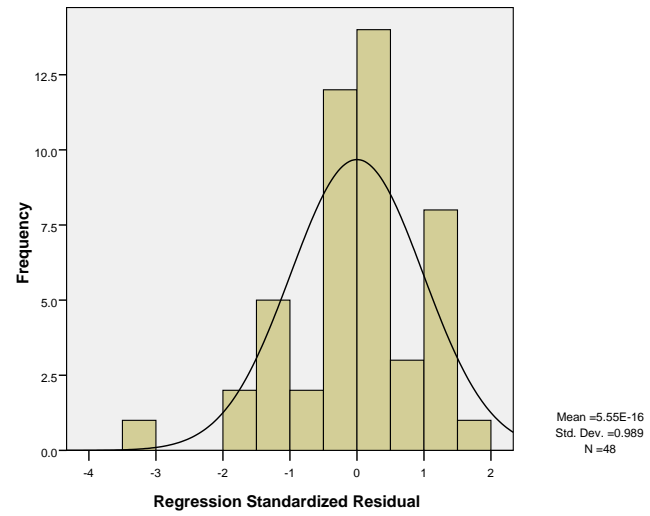
**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



—

### Histogram

Dependent Variable: Y



—

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		X	Y
N		48	48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	42,6250	40,1042
	Std. Deviation	4,24577	4,60453
Most Extreme Differences	Absolute	,087	,136
	Positive	,087	,134
	Negative	-,085	-,136
Kolmogorov-Smirnov Z		,600	,945
Asymp. Sig. (2-tailed)		,865	,334

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## Pembiayaan Mikro

### Correlations

		KS1	KS2	KS3	KS4	KS5	KS6	KS7	KS8	KS9	KS10	KS11	KS12	KS13	KS14	TOTAL
KS1	Pearson Correlation	1	,307*	,318*	,513**	-,058	,333*	,368**	,345*	,312*	,187	,261	,316*	,281	,262	,570**
	Sig. (2-tailed)		,034	,027	,000	,695	,021	,010	,016	,031	,203	,029	,053	,072	,072	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS2	Pearson Correlation	,307*	1	,311*	,453**	,159	,221	,199	,278	-,013	,127	,102	,201	,272	,289*	,471**
	Sig. (2-tailed)	,034		,032	,001	,280	,131	,176	,055	,928	,391	,490	,170	,062	,046	,001
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS3	Pearson Correlation	,318*	,311*	1	,422**	-,031	,451**	,205	,271	,262	,152	,395**	,485**	,122	,128	,568**
	Sig. (2-tailed)	,027	,032		,003	,836	,001	,162	,062	,072	,304	,005	,000	,409	,385	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS4	Pearson Correlation	,513**	,453**	,422**	1	-,011	,239	,208	,422**	,222	,360*	,367*	,115	,405**	,179	,586**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,003		,942	,102	,157	,003	,130	,012	,010	,435	,004	,223	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS5	Pearson Correlation	-,058	,159	-,031	-,011	1	,214	,426**	,380**	,137	-,156	-,215	,062	-,050	,137	,280
	Sig. (2-tailed)	,695	,280	,836	,942		,144	,003	,008	,352	,288	,143	,677	,734	,353	,054
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS6	Pearson Correlation	,333*	,221	,451**	,239	,214	1	,699**	,568**	,504**	,125	,226	,365*	,294*	,270	,702**
	Sig. (2-tailed)	,021	,131	,001	,102	,144		,000	,000	,000	,396	,122	,011	,042	,064	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS7	Pearson Correlation	,368**	,199	,205	,208	,426**	,699**	1	,688**	,572**	,237	,146	,402**	,280	,353*	,738**
	Sig. (2-tailed)	,010	,176	,162	,157	,003	,000		,000	,000	,104	,324	,005	,054	,014	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS8	Pearson Correlation	,345*	,278	,271	,422**	,380**	,568**	,688**	1	,516**	,187	,140	,279	,365*	,525**	,759**
	Sig. (2-tailed)	,016	,055	,062	,003	,008	,000	,000		,000	,202	,344	,054	,011	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS9	Pearson Correlation	,312*	-,013	,262	,222	,137	,504**	,572**	,516**	1	,028	,045	,225	,305*	,157	,555**
	Sig. (2-tailed)	,031	,928	,072	,130	,352	,000	,000	,000		,849	,764	,124	,035	,286	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS10	Pearson Correlation	,187	,127	,152	,360*	-,156	,125	,237	,187	,028	1	,542**	,275	,167	,261	,421**
	Sig. (2-tailed)	,203	,391	,304	,012	,288	,396	,104	,202	,849		,000	,058	,256	,073	,003
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS11	Pearson Correlation	,261	,102	,395**	,367*	-,215	,226	,146	,140	,045	,542**	1	,593**	,339*	,335*	,509**
	Sig. (2-tailed)	,073	,490	,005	,010	,143	,122	,324	,344	,764	,000		,000	,018	,020	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS12	Pearson Correlation	,316*	,201	,485**	,115	,062	,365*	,402**	,279	,225	,275	,593**	1	,409**	,516**	,655**
	Sig. (2-tailed)	,029	,170	,000	,435	,677	,011	,005	,054	,124	,058	,000		,004	,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS13	Pearson Correlation	,281	,272	,122	,405**	-,050	,294*	,280	,365*	,305*	,167	,339*	,409**	1	,495**	,573**
	Sig. (2-tailed)	,053	,062	,409	,004	,734	,042	,054	,011	,035	,256	,018	,004		,000	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS14	Pearson Correlation	,262	,289*	,128	,179	,137	,270	,353*	,525**	,157	,261	,335*	,516**	,495**	1	,610**
	Sig. (2-tailed)	,072	,046	,385	,223	,353	,064	,014	,000	,286	,073	,020	,000	,000		,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
TOTAL	Pearson Correlation	,570**	,471**	,568**	,586**	,280	,702**	,738**	,759**	,555**	,421**	,509**	,655**	,573**	,610**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000	,000	,054	,000	,000	,000	,000	,003	,000	,000	,000	,000	
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*.. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	48	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	48	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,744	15



## Perkembangan UMKM

### Correlations

		PR 1	PR 2	PR 3	PR 4	PR 5	PR 6	PR 7	PR 8	PR 9	PR 10	TOTAL
PR 1	Pearson Correlation	1	,523**	,560**	,043	,144	-,005	,123	,588**	,331*	,256	,600**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,774	,329	,975	,406	,000	,022	,079	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 2	Pearson Correlation	,523**	1	,090	,388**	,207	,184	-,084	,231	,134	,053	,521**
	Sig. (2-tailed)	,000		,544	,006	,157	,209	,569	,114	,365	,720	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 3	Pearson Correlation	,560**	,090	1	-,063	,086	-,142	,252	,374**	,101	,309*	,405**
	Sig. (2-tailed)	,000	,544		,671	,563	,335	,084	,009	,493	,033	,004
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 4	Pearson Correlation	,043	,388**	-,063	1	,387**	,375**	-,050	,118	,077	,186	,554**
	Sig. (2-tailed)	,774	,006	,671		,007	,009	,736	,423	,605	,205	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 5	Pearson Correlation	,144	,207	,086	,387**	1	,601**	,191	,155	,110	,169	,686**
	Sig. (2-tailed)	,329	,157	,563	,007		,000	,194	,293	,456	,250	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 6	Pearson Correlation	-,005	,184	-,142	,375**	,601**	1	,117	-,074	-,023	,122	,516**
	Sig. (2-tailed)	,975	,209	,335	,009	,000		,430	,617	,875	,409	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 7	Pearson Correlation	,123	-,084	,252	-,050	,191	,117	1	,286*	,185	,098	,360*
	Sig. (2-tailed)	,406	,569	,084	,736	,194	,430		,049	,207	,509	,012
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 8	Pearson Correlation	,588**	,231	,374**	,118	,155	-,074	,286*	1	,304*	,395**	,567**
	Sig. (2-tailed)	,000	,114	,009	,423	,293	,617	,049		,036	,005	,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 9	Pearson Correlation	,331*	,134	,101	,077	,110	-,023	,185	,304*	1	,457**	,451**
	Sig. (2-tailed)	,022	,365	,493	,605	,456	,875	,207	,036		,001	,001
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PR 10	Pearson Correlation	,256	,053	,309*	,186	,169	,122	,098	,395**	,457**	1	,527**
	Sig. (2-tailed)	,079	,720	,033	,205	,250	,409	,509	,005	,001		,000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
TOTAL	Pearson Correlation	,600**	,521**	,405**	,554**	,686**	,516**	,360*	,567**	,451**	,527**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,004	,000	,000	,000	,012	,000	,001	,000	
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Reliability

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	48	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	48	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,723	11

		Correlations																		
		KS1	KS2	KS3	KS4	KS5	KS6	KS7	KS8	KS9	KS10	KS11	KS12	KS13	KS14	KS15	KS16	KS17	KS18	TOTAL
KS1	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	1	.307**	.318*	.543**	-.029	.333*	.368**	.345*	.312*	.187	.261	.073	.029	.053	.262	-.033	.312*	.238	.312*
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS2	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.307**	1	.311*	.365*	.205	.221	.199	.278	-.013	.127	.102	.201	.272	.289*	.125	.371**	.052	.371**	.496**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS3	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.318*	.311*	1	.439**	.001	.451**	.205	.271	.262	.152	.395**	.485**	.122	.128	.158	.386**	.083	.386**	.589**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS4	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.543**	.366**	.439**	1	.026	.328*	.304*	.491**	.348*	.386**	.410**	.211	.431**	.221	.195	.237	.245	.237	.555**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS5	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	-.029	.205	.001	.026	1	.261	.452**	.413**	.152	-.147	-.205	.094	-.028	.131	.084	.162	-.232	.162	.292*
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS6	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.333*	.221	.451**	.328*	.261	1	.699**	.568**	.504**	.125	.226	.365**	.294*	.270	.063	.234	.194	.234	.676**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS7	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.368**	.199	.205	.304*	.452**	.699**	1	.688**	.572**	.237	.146	.402**	.280	.353*	.118	.050	.054	.050	.664**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS8	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.345*	.278	.271	.491**	.413**	.568**	.688**	1	.516**	.187	.140	.279	.365*	.525**	.038	.240	.036	.240	.709**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS9	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.312*	.262	.262	.348*	.152	.504**	.572**	.516**	1	.028	.045	.225	.305*	.157	.046	.025	.136	.025	.502**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS10	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.187	.127	.152	.386**	-.147	.125	.237	.187	.028	1	.542**	.275	.167	.261	.145	.101	.224	.101	.420**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS11	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.261	.102	.395**	.410**	-.205	.226	.146	.140	.045	.542**	1	.593**	.339*	.335*	.249	.213	.291*	.213	.534**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS12	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.316*	.201	.485**	.211	.094	.365*	.402**	.279	.225	.275	.593**	1	.409**	.516**	.247	.219	.093	.219	.642**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS13	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.281	.272	.122	.431**	-.028	.294*	.280	.365*	.305*	.167	.339*	.409**	1	.495**	-.031	-.067	.048	-.067	.483**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS14	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.262	.289*	.128	.221	.131	.270	.353*	.525**	.157	.261	.335*	.516**	.495**	1	.102	.221	.133	.221	.593**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS15	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	-.033	.125	.158	.195	.084	.063	.118	.038	.046	.145	.249	.247	-.031	.102	1	.185	.304*	.185	.334*
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS16	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.312*	.371**	.386**	.237	.162	.234	.050	.240	.025	.101	.213	.219	-.067	.221	.185	1	.286*	1.000**	.525**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS17	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.238	.052	.083	.245	-.232	.194	.054	.036	.136	.224	.291*	.093	.048	.133	.304*	.286*	1	.286*	.337*
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
KS18	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.312*	.371**	.386**	.237	.162	.234	.050	.240	.025	.101	.213	.219	-.067	.221	.185	1.000**	.286*	1	.525**
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
TOTAL	Pearson Correlation Sg. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.044	.000	.000	.000	.000	.003	.000	.000	.001	.000	.020	.000	.019	.000	.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	19