



**PENGARUH INTERNAL DAN EKSTERNAL TERHADAP MINAT
PENGUSAHA UMKM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN
PADA BANK SYARIAH
(Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman)**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh:

FIPOELIDIA GUSMAN
NIM 1730401052

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR
1442 H/2021 M**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : FIPOELIDIA GUSMAN
Nim : 1730401052
Tempat/Tanggal Lahir : Kepala Hilalang, 06 Agustus 1999
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: **“PENGARUH INTERNAL DAN EKSTERNAL TERHADAP MINAT PENGUSAHA UMKM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi pada: Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman)”**, adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, penulis bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 29 Juli 2021



FIPOELIDIA GUSMAN
NIM. 1730401052

PERSETUJUAN PEMBIMBING

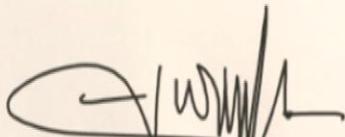
Pembimbing Skripsi atas nama Fipoelidia Gusman NIM 1730401052 dengan judul: **Pengaruh Internal dan Eksternal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah Studi Pada Bank Sayriah Mandiri KCP Paraiman** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke tahap sidang munaqasyah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.

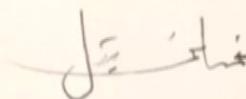
Batusangkar, 16 Juli 2021

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Pembimbing



Wid. Nopiarde, MA
NIP.198611282015031007



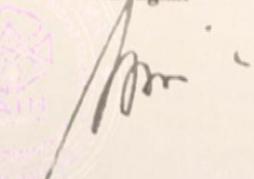
Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., MS.i
NIP.197306292001121002

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri

Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP.197310072002121001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh Fipoelidia Gusman, NIM. 1730401052 dengan judul **“Pengaruh Internal dan Eksternal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman)”** telah diujikan dalam sidang munaqasyah skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Kamis tanggal 29 Juli 2021, dan dinyatakan dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) dalam ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., M.SI NIP. 197306292001121002	Ketua Sidang/ Pembimbing		29/08/2021
2.	Gampito, SE., M.Si NIP. 196702192005011005	Anggota I/ Penguji I		30-08-2021
3.	Widi Nopiardo, MA NIP. 1986112801531007	Anggota II/ Penguji II		19-08-2021

Batusangkar, Agustus 2021

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

FIPOELIDIA GUSMAN, NIM 1730401052, dengan judul skripsi: **“Pengaruh Internal dan Eksternal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah: Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman”**. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.

Permasalahan dalam skripsi ini adalah masih rendahnya minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah internal (pribadi dan psikologis) dan eksternal (sosial, pelayanan, bagi hasil, prosedur, dan lokasi) berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

Dalam pembahasan skripsi ini, peneliti menggunakan jenis penelitian *Field Research* (Penelitian Lapangan) dengan pendekatan *Deskriptif Kuantitatif*. Responden pada penelitian ini yaitu pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah yang Mengajukan Pembiayaan pada BSI KCP Pariaman. Sampel pada penelitian ini sebanyak 90 responden. Data diambil dengan kuesioner atau angket yang telah divalidasi. Kemudian peneliti mengolah dengan Uji Validitas, Reliabilitas, Statistik Deskriptif, Uji Normalitas Residual, Uji Multikolinieritas, Uji Heteroskedastisitas, Koefisien Determinasi, Analisis Regresi Lenear Berganda, Uji T Dan Uji F dengan menggunakan *SPSS 22*.

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan maka diperoleh faktor internal tidak memiliki pengaruh terhadap minat pengusaha UMKM kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada bank syariah, hal ini dapat dilihat dari nilai $T_{hitung} (-1.459) < T_{tabel} (1.987)$ atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.148 > 0.05$. Kedua, faktor eksternal memiliki pengaruh signifikan terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada bank syariah, hal ini dapat dilihat dari nilai $T_{hitung} (5.241) > T_{tabel} (1.987)$ atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.00 < 0.05$. Ketiga, faktor internal dan faktor eksternal secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan Pembiayaan pada bank syariah, hal ini dapat di buktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $(13.785) > (3.10)$ atau nilai signifikan dengan $(0.00 < 0.05)$.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
SURAT PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	8
D. Perumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Dan Luaran Penelitian.....	9
G. Definisi Operasional.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
A. Landasan Teori.....	11
1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	11
2. Pembiayaan	16
3. Pembiayaan Mudharabah	23
4. Minat	26
5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Untuk Mengajukan Pembiayaan	29
B. Kajian Relevan.....	34
C. Kerangka Berfikir.....	37
D. Hipotesis	38
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Tempat dan Waktu Penelitian	39
C. Populasi Dan Sampel	40
D. Pengembangan Instrumen	42

E. Teknik Pengumpulan Data	43
F. Teknik Analisis Data	43
BAB IV HASIL PENELITIAN	48
A. Deskripsi Data	48
1. Sejarah Singkat Mengenai PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman	48
2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman	49
3. Struktur Organisasi Bank Syarian Indonesia KCP Pariaman	50
4. Produk-Produk Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman	57
B. Analisis Deskriptif	61
C. Hasil Penelitian	68
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	68
2. Analisis Asumsi Klasik	71
3. Analisis Regresi Linear Berganda	75
4. Uji Hipotesis	76
D. Pembahasan	80
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Sebaran UMKM Kota Pariaman Tahun 2020	3
Tabel 1.2 Perkembangan UMKM Kecamatan Pariaman Tegah	4
Tabel 1.3 Jumlah Nasabah BSI KCP Pariaman.....	5
Tabel 2.1 Karakteristik UMKM	12
Tabel 2.2 Kriteria UMKM Berdasarkan Omset Dan Aset	13
Tabel 3.1 Rancangan Penelitian	39
Tabel 3.2 Pengembangan Instrumen	42
Tabel 3.3 Kriteria Koefisien Korelasi.....	47
Tabel 4.1 Deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin.....	61
Tabel 4.2 Deskripsi responden berdasarkan Usia.....	62
Tabel 4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan.....	63
Tabel 4.4 Deskripsi Responden berdasarkan Pekerjaan.....	64
Tabel 4.5 Deskripsi responden berdasarkan penghasilan.....	65
Tabel 4.6 Deskripsi responden berdasarkan Lama menjadi nasabah BSM KCP Pariaman.....	67
Tabel 4.7 Uji Validitas Faktor Internal (X1).....	68
Tabel 4.8 Uji Validitas Faktor Eksternal (X2).....	69
Tabel 4.9 Uji Validitas Minat Pengusaha UMKM mengajukan Pembiayaan (Y).....	70
Tabel 4.10 Uji Reliabililas Faktor Internal (X1).....	70
Tabel 4.11 Uji Reliabililas Faktor Eksternal (X2).....	71
Tabel 4.12 Uji Reliabililas Minat Pengusaha UMKM mengajukan Pembiayaan (Y).....	71
Tabel 4.13 Uji Multikolinieritas.....	73
Tabel 4.14 Uji Autokorelasi.....	75
Tabel 4.15 Regresi Linear Berganda.....	75
Tabel 4.16 Koefisien Determinasi.....	77
Tabel 4.17 Tabel Uji T (Parsial).....	78
Tabel 4.18 Tabel Uji F (Simultan).....	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	37
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSI KCP Pariaman.....	50
Gambar 4.2 Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	62
Gambar 4.3 Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan.....	64
Gambar 4.4 Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	65
Gambar 4.5 Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan.....	65
Gambar 4.6 Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah.....	68
Gambar 4.7 Uji Normalitas.....	72
Gambar 4.8 <i>Scatterplot</i>	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembeda dari Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya terletak pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut beberapa negara. Oleh karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya peran UMKM di berbagai Negara. (Tambunan, 2012:11)

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. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan 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 berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis. Bisnis UMKM menyumbang PDB (Produk Domestik Bruto) sekitar 60% dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. (BI, 2015:5)

UMKM adalah jenis usaha yang paling banyak jumlahnya di Indonesia, dan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup besar. Melihat dari cukup banyaknya UMKM di Indonesia yang notabene

mempengaruhi perekonomian di Indonesia, maka terlihat bahwa UMKM merupakan jenis usaha yang perlu diperhatikan. Proses pengembangan UMKM ini otomatis membutuhkan pendanaan yang banyak sehingga banyak UMKM yang melakukan *financing* melalui kredit bank, baik bank pemerintah maupun swasta. UMKM berperan secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi maupun penyediaan lapangan kerja.

Meski Usaha Mikro Kecil Menengah telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional, tetapi UMKM menghadapi berbagai hambatan dan kendala baik bersifat internal maupun eksternal. Masalah internal diantaranya seperti kurangnya permodalan, keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, sedangkan dari masalah eksternal diantaranya yaitu iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif dan terbatasnya sarana dan prasarana usaha. (Abdurohim, 2020:6) Usaha yang sedang berjalan atau sedang berkembang sudah selayaknya melakukan kegiatan produksi dan kegiatan pemasaran, kedua hal ini memerlukan modal yang cukup, tanpa ditopang oleh modal yang kuat maka usaha tersebut semakin lama semakin sulit untuk berkembang, semangat kinerja menurun dan kemungkinan akan mati usahanya.

Ada beberapa alasan yang menguatkan agar sektor UMKM diberdayakan melalui bank syariah diantaranya, pertama sistem syariah sesuai dengan karakter UMKM di Indonesia, sehingga lebih memungkinkan untuk diterapkan, dibandingkan dengan sistem bunga. Kedua, pada sistem syariah skema pembiayaan *bai' as-salam* misalnya, dimana UMKM mendapatkan modal untuk berproduksi sesuai biaya aktual yang dibutuhkan dan mendapat keuntungan dengan presentasi tertentu. Kewajiban UMKM berdasarkan skema tersebut adalah memperlihatkan bentuk usaha dan menyerahkan hasil produksi dengan kriteria yang telah disepakati kepada pemberi modal. Berbeda dengan sistem konvensional, dimana yang menjadi titik tekannya adalah pengembalian pinjaman plus bunganya. Ketiga, bank syariah lebih menitik

beratkan pada investasi riil. Sehingga mampu menjawab problematika aksesibilitas pembiayaan bagi pemilik UMKM. Hal ini dapat menjadi jembatan untuk mengintegrasikan pasar keuangan syariah dengan sektor UMKM. Bank syariah menjadi substitusi kebijakan subsidi untuk sektor UMKM. UMKM dalam tahap pendirian yang membutuhkan modal kerja dan UMKM yang membutuhkan modal untuk ekspansi usaha, dapat mengajukan pembiayaan syariah berdasarkan akad bagi hasil berupa pembiayaan bagi hasil (*mudharabah*) atau pembiayaan dengan kemitraan (*musyarakah*). (Ismail, 2011:146)

Kecamatan Pariaman tengah merupakan salah satu kecamatan yang berada di kota Pariaman provinsi Sumatera Barat. Mayoritas penduduk kecamatan Pariaman Tengah beragama muslim dengan jumlah penduduk mencapai 30.628 jiwa. Kecamatan Pariaman Tengah termasuk kedalam kecamatan yang sedang berkembang dengan adanya UMKM.

Tabel 1.1
Sebaran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pariaman Tahun 2020

Kecamatan	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Menengah	Jumlah UMKM
Pariaman Tengah	2.751	315	18	3.084
Pariaman Selatan	1.455	58	5	1.518
Pariaman Utara	1.400	44	1	1.445
Pariaman Timur	1.454	33	5	1.492

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Pariaman (data diolah)

Dilihat dari tabel diatas, dapat kita ketahui Kota Pariaman memiliki UMKM yang cukup banyak, yakni mencapai 7.839. Dari 4 buah kecamatan yang ada di Kota Pariaman, kecamatan Pariaman Tengahlah yang memiliki jumlah UMKM terbanyak yakni 3.084 pelaku UMKM. Hal ini menunjukkan adanya peluang yang cukup besar untuk berkembangnya lembaga keuangan syariah khususnya perbankan syariah di Kecamatan Pariaman Tengah

Tabel 1.2
Perkembangan UMKM Kecamatan Pariaman Tengah

Tahun	Jumlah UMKM Kecamatan Pariaman Tengah	Jumlah UMKM Kota Pariaman	Persentase
2017	2.852	7.065	40,3%
2018	2.857	7.150	39,9%
2019	2.869	7.117	40,3%
2020	3.084	7839	39,3%

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Pariaman (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat bahwa hasil persentase perkembangan UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengalami penurunan dan juga peningkatan setiap tahunnya, sedangkan dari segi jumlah menunjukkan bahwa UMKM Kecamatan Pariaman Tengah terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini tentunya disebabkan karena kanikan dan penurunan jumlah UMKM di Kota Pariaman. Meskipun jumlah UMKM Kota Pariaman mengalami kenaikan dan penurunan, akan tetapi tidak mempengaruhi jumlah UMKM di Kecamatan Pariaman Tengah yang selalu bertambah dari tahun 2017 ke 2020. Dengan demikian, kecamatan Pariaman Tegah berpeluang untuk menjadi daerah dengan perkembangan dan nilai asset ekonomi syariah khususnya bagi perbankan syariah. Dalam hal ini tentunya membuat pemerintah untuk lebih memberikan perhatian khusus terhadap UMKM terkhususnya kecamatan Pariaman tengah yang mempunyai UMKM terbanyak di kota Pariaman. Rata-rata jenis usaha UMKM di Kecamatan Pariaman tengah adalah berdagang.

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman berlokasi di jalan Jendral Sudirman nomor 38 Jati Hilir, Kecamatan Pariaman Tengah, Kota Pariaman. Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Pariaman merupakan bagian dari Bank Syariah Mandiri Cabang Padang. Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pariaman berdiri pada tanggal 22 juni 2009. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman menyediakan jasa pembiayaan usaha terkhususnya untuk para pelaku UMKM sebagai

bentuk dukungan Bank Syariah Indonesia terhadap usaha pemerintah untuk terus meningkatkan perkembangan UMKM.

Tabel 1.3
Jumlah Nasabah BSM KCP Pariaman

No	Jenis Produk	Jumlah Nasabah
1.	Tabungan	12.000 Orang
2.	Pembiayaan	32.000 Orang
3.	Pembiayaan Kecamatan Pariaman Tengah	872 Orang

Sumber: (data di olah) dari Ricky Maulana Malik staff CSE BSI KCP Pariaman

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat, bahwa nasabah pembiayaan di kecamatan Pariaman Tengah berjumlah 872 orang. Jika dibandingkan, jumlah pengusaha UMKM yang mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indosia KCP Pariaman hanya sekitar 27% dari Jumlah UMKM yang ada di Kecamatan Pariaman Tengah. Hal ini tentunya ditimbulkan karena adanya faktor Internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengusaha UMKM tersebut untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

UMKM dalam membuat keputusan untuk mengambil pembiayaan modal usaha pada bank syariah tentunya mempunyai beberapa pertimbangan, diantaranya berasal dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri nasabah itu sendiri. Faktor internal dapat dibagi menjadi dua, pertama faktor pribadi, merupakan faktor yang melekat pada diri nasabah. Faktor pribadi meliputi usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, lama usaha, pendapatan dan gaya hidup. Kedua faktor psikologis terdiri dari: motivasi, persepsi, kepercayaan, dan sikap (Rawani, 2019:5). Motivasi merupakan sesuatu yang mendorong seseorang untuk mencapai kepuasan. Motivasi menjadi daya penggerak utama yang berasal dari diri seseorang untuk melakukan atau bertindak sesuatu yang disebabkan karena kebutuhan, keinginan, dan tujuan. Persepsi adalah rangsangan yang diterima oleh individu atau kelompok yang dimulai dengan proses mengamati sehingga mereka

mampu mengetahui, mengartikan dan mengahayati tentang hal yang diamati baik yang ada di luar maupun dalam diri individu. Kepercayaan adalah sesuatu yang ada ketika salah satu pihak yakin dalam hubungan kerjasama yang dapat diandalkan dan mempunyai integritas. Sikap merupakan reaksi atau respon yang masih tertutup dari seseorang terhadap suatu stimulus atau objek (Sunaryo, 2004:196).

Kemudian pertimbangan yang berasal dari faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari lingkungan luar yaitu: Faktor sosial, kemudahan sistem, bagi hasil, pelayanan, dan lokasi. Faktor sosial merupakan faktor lingkungan sekitar nasabah. Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan dipengaruhi oleh lingkungan sekitar yang terdiri dari teman, tetangga, dan keluarga. Kemudahan sistem yang dimiliki oleh bank dapat mendorong dan menarik nasabah untuk melakukan transaksi. Bagi hasil merupakan hal yang penting diperhatikan nasabah sebelum mengambil keputusan pembiayaan, karena nasabah terlebih dahulu akan menimbang seberapa besar proporsi bagi hasil yang harus mereka tanggung atas pengambilan pembiayaan. Pelayanan yang diberikan kepada nasabah merupakan salah satu yang mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan, pelayanan yang baik dan optimal serta sarana prasarana yang memadai akan memberikan kepuasan yang optimal pada nasabah. Lokasi yang strategis, mudah dijangkau dan nyaman akan mendorong nasabah untuk melakukan transaksi, termasuk dalam hal pengambilan pembiayaan (Rawani, 2019 : 47-48)

Selain itu faktor citra perusahaan juga dapat mempengaruhi minat nasabah. Citra perusahaan merupakan pemikiran pelanggan atau nasabah tentang gambaran menyeluruh dari perusahaan penyedia jasa berdasarkan pengalaman dan pemahaman pelanggan masing-masing, baik menyangkut jasanya ataupun tingkat reputasi dan kredibilitas yang dicapainya. (Nurul, 2018:38-39) citra perusahaan menyangkut baik atau buruknya pandangan masyarakat terhadap suatu perusahaan. Dalam hal ini jika citra perusahaan

di mata nasabah ataupun masyarakat baik terhadap bank tersebut maka mereka senantiasa akan menjadi nasabah pada bank tersebut.

Melihat semakin ketatnya persaingan dalam dunia perbankan, maka bank syariah hendaknya memiliki strategi yang tepat untuk mengatasi masalah permodalan pengusaha UMKM dan menarik minat pengusaha UMKM untuk mengajukan pembiayaan usaha. Hal ini pula yang terus diperbaiki oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman. Diantaranya adalah perbaikan untuk mengetahui dan mempelajari perilaku atau minat pengusaha UMKM dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Diantara hal tersebut bank syariah juga memiliki tantangan dalam upanyanya mengembangkan usaha UMKM.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi minat UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah dengan judul **“Pengaruh Internal dan Eksternal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah.”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengaruh internal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman
2. Pengaruh eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman
3. Pengaruh citra perusahaan terhadap minat masyarakat pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman.
4. Pengaruh internal dan eksternal terhadap minat pengusahaa UMKM kecamatan Pariaman Tengah Mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KCP Paraiaman.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka peneliti hanya memfokuskan penelitian pada:

1. Pengaruh internal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman
2. Pengaruh eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman
3. Pengaruh internal dan eksternal terhadap minat UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini, yaitu:

1. Seberapa besar internal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman?
2. Seberapa besar eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman?
3. Seberapa besar internal dan eksternal berpengaruh terhadap minat UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh internal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

2. Untuk menganalisis pengaruh eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman
3. Untuk menganalisis pengaruh internal dan eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

F. Manfaat Dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan berguna dan menambah pengetahuan serta wawasan bagi penulis dan khususnya untuk melengkapi kajian teoritis tentang minat pengajuan pembiayaan usaha yang sesuai prinsip syariah.

b. Manfaat Secara Praktis

Secara praktis hal ini dapat bermanfaat bagi:

1) Bagi Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan agar masyarakat dapat menambah ilmu pengetahuan dan berguna untuk mengetahui serta memahami praktik pembiayaan yang sesuai dengan syariah

2) Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini mampu menjadikan suatu bahan bacaan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengusaha UMKM untuk mengajukan pembiayaan usaha pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah.

G. Definisi Operasional

Untuk lebih memudahkan dalam istilah-istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini dan tidak terjadi kesalahan dalam memahaminya. maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini:

Faktor internal adalah merupakan faktor yang berasal dari dalam diri manusia. (Supranto, 2011:17) Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen.

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar diri manusia. (Supranto, 2011:17)

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas suasana tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. (Suharyat, 2009:9)

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau adan usaha disemua sector ekonomi. Pada umumnya pembeda dari Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) terletak pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun defenisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut Negara, oleh karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya peran UMKM di berbagai Negara (Tambunan, 2012:11).

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarakan kepada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. (Ismail, 2011:105)

Maksud dalam penelitian ini adalah faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sector ekonomi. Pada umumnya pembeda dari Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) terletak pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut Negara, oleh karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya peran UMKM di berbagai Negara (Tambunan, 2012:11).

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. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan 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 berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis (BI, 2015:5).

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 yang mengatur tentang UMKM, yang berbunyi: *“sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan yang dimiliki atau dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah pendapatan atau kekayaan tertentu.”* (BI, 2015:13)

Menurut Keputusan Presiden RI No.99 bahwa UMKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

b. Karakteristik UMKM

Tabel 2.1
karakteristik UMKM

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> a. Jenis barang atau komoditi tidak selalu tetap, masih berubah-ubah b. Tempat usaha tidak menetap, sewaktu-waktu bias berpindah tempat c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun d. Belum memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha e. Pengusaha belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai f. Tingkat pendidikan relatif rendah g. Umumnya belum memiliki akses dengan perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank h. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau legalitas
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> a. Jenis barang atau komoditi yang digunakan biasanya sudah tetap tidak gampang berubah b. Lokasi tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah c. Sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana d. Keuangan usaha sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga e. Sudah memiliki izin usaha atau legalitas lainnya f. Memiliki pengalaman dalam berwirausaha g. Sebagian sudah akses ke Perbankan dalam keperluan modal h. Sebagian belum dapat membuat manajemen usaha yang baik
Usaha menengah	<ul style="list-style-type: none"> a. Memiliki manajemen organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas yaitu: bagian keuangan, bagian pemasaran, bagian produksi b. Manajemen keuangannya sudah melakukan sistem akuntansi yang teratur, sehingga

	<p>memudahkan untuk auditing dan pemeriksaan perbankan</p> <p>c. Telah melakukan peraturan, pengelolaan, dan organisasi atau perburuhan</p> <p>d. Sudah memiliki izin legalitas</p> <p>e. Sudah memiliki akses dengan perbankan</p> <p>f. Sudah memiliki sumber daya terlatih dan terdidik</p>
--	--

Sumber: (BI, 2015:13-14)

Tabel 2.2
Kriteria UMKM berdasarkan Omset dan Aset

Jenis Usaha	Kriteria	
	Omset	Aset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50.000.000	Maksimal Rp 300.000.000
Usaha kecil	>Rp 50.000.000 - Rp 500.000.000	>Rp 300.000.000 - 2.500.000.000
Usaha menengah	>Rp 500.000.000 - Rp 10.000.000.000	>Rp 2.500.000.000 - Rp 50.000.000.000

Sumber: (BI, 2015:15)

c. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki beberapa kekuatan antara lain sebagai berikut: (Yani dkk, 2020:7-8)

1) Memiliki Kemampuan Inovasi Yang Cepat

Kegiatan usaha yang dilakukan UMKM memungkinkan pelaku usaha dengan mudah dan bebas dalam menyampaikan ide-ide yang dimilikinya, tidak terikat birokrasi atau hirarki yang harus dilalui dalam penyampaian ide-ide kreatif dan inovatif tersebut. Bahkan ide kreatif dan inovatif tersebut dapat dengan segera diproses untuk diluncurkan.

2) Memiliki Kemampuan Untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan

Berdirinya Usaha Mikro Kecil dan Menengah memungkinkan untuk menyerap tenaga kerja khususnya disektor UMKM tersebut. Tidak dapat dipungkiri keberadaan UMKM sangat membantu masyarakat kecil untuk

mendapatkan pekerjaan. Seiring dengan pertumbuhan UMKM maka semakin terbuka lapangan pekerjaan.

3) Memiliki Bidang Usaha Khusus

Kebebasan yang dimiliki oleh pelaku usaha UMKM dalam menuangkan ide-ide kreatif dapat dilihat dari produ-produk yang akan mereka hasilkan nantinya.

4) Fleksibelitas Operasional

Kegiatan operasional UMKM dikatakan fleksibel karena pengelolaan UMK dilakukan oleh orang-orang dengan jumlah yang tidak terlalu besar dimana masing-masing orang memiliki kewenangan untuk pengambilan keputusan.

Bank Indonesia (2015) menungkapkan kendala-kendala yang sering muncul dalam UMKM adalah: (Desmayarni, 2019:6)

1) Internal

a. Modal

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

b. Sumber Daya Manusia (SDM)

Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk. Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar. Selanjutnya, pemasaran produk masih mengandalakn

cara sederhana *month to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran. Dari sisi kuantitas, UMKM belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan dalam memberi gaji. Pemilik UMKM masih sering dapat permasalahan dalam persoalan teknis, sehingga jurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

c. Hukum

Pada umumnya pelaku UMKM masih berbadan hukum perorangan.

d. Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

2) Eksternal

a. Iklim dan usaha masih belum kondusif

Koordinasi antara *stakeholder* UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing. Selain itu, belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi, infrastruktur, serta kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

b. Infrastruktur

Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi. Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

c. Akses

Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah. 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. (Desmayarni, 2019:7-8)

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Sebagai lembaga intermediasi keuangan, bank syariah menyalurkan pendanaan yang di himpun dalam bentuk pembiayaan ke sektor riil dengan tujuan produktif menggunakan *trade-based financing* dapat menggunakan pola jual beli dan pola sewa. *Investmen-based financing* dapat menggunakan pola bagi hasil. Selain itu, bank syariah dapat memberikan dana talangan dengan pola pinjaman. (Darsono dan Antonio, 2017:65)

Salah satu fungsi pokok bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang-undang perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008. Penyaluran pembiayaan tersebut merupakan salah satu bisnis utama dan oleh karena itu menjadi sumber pendapatan utama bank syariah. Sejalan dengan perkembangan perbankan syariah yang relatif baru di Indonesia, pembiayaan syariah dengan segala jenis akad dan karakteristiknya masih belum dipahami dengan baik oleh masyarakat, dan bahkan oleh pegawai dan pejabat bank syariah. (IBI, 2015:2)

Menurut UU No.7 tahun 1992, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan dapat di persamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.

Perbedaan mendasar antara pembiayaan yang diberikan oleh bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang di harapkan. Pada

bank konvensional keuntungan yang diperoleh yaitu melalui bunga, sedangkan bagi bank syariah keuntungan yang diperoleh berupa imbalan atau bagi hasil. (Muhammad, 2015:4)

Sementara itu pengertian pembiayaan disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 yaitu :

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Secara yudiris Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menggunakan dua istilah yang berbeda, namun mengandung makna yang sama untuk pengertian kredit. Kedua istilah itu, yaitu pertama kata “kredit”, istilah yang digunakan pada bank konvensional dalam menjalankan kegiatan usahanya, dan kedua kata “pembiayaan” berdasarkan prinsip Syariah, istilah yang digunakan pada bank syariah. Penggunaan kedua istilah tersebut tergantung kepada kegiatan usaha yang dijalankan oleh bank, apakah bank dalam menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. (Lestari, 2015:82-83)

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan nasabah sebagai fungsi utama mengolah usahanya. Sedangkan menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak

yang merupakan defisit unit. Pembiayaan adalah menyediakan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *mudharabah*, *salam*, dan *istishna*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujroh*, tanpa imbalan atau bagi hasil. (Muhammad, 2015:40-41)

Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil didalamnya. Kemudian dijelaskan lagi dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil (Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008)

Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Sianturi dkk, 2020:176)

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro, tujuan pembiayaan yang bersifat makro antara lain: (Sukmadi, 2016:73)

- 1) Peningkatan ekonomi umat, masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi
- 2) Tersedianya dana dari peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembayaran. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana.
- 3) Meningkatkan produktifitas dan member peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya. Contoh: membuka lapangan kerja baru

Tujuan pembiayaan yang bersifat mikro antara lain sebagai berikut:

- 1) Memaksimalkan laba
- 2) Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha
- 3) Pendayagunaan sumber daya ekonomi
- 4) Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut : (Winarni, 2017:23-28)

- 1) Pembiayaan dapat Meningkatkan Daya Guna (*Utility*) dari modal, pada penabung menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito.
- 2) Pembiayaan Meningkatkan Daya Guna (*Utility*) suatu barang, produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga utility dari bahan meningkat, selain itu produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- 3) Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang, pembiayaan yang disalurkan melalui rekening korang, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, dan sebagainya melalui pembiayaan.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha.
- 5) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena keberadaan Bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan *debitur*.

- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan

d. Produk-Produk Pembiayaan Bank Syariah

Pada dasarnya produk pembiayaan pada bank syariah dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut: (Yudiana, 2014: 36)

1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja suatu usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan akad yang dihunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja dapat digolongkan menjadi lima macam yaitu:

a) Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah*

Pembiayaan mudaharabah adalah pembiayaan dengan perjanjian antara perantara dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembiayaan keuntungan antara kedua pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

b) Pembiayaan Modal Kerja *Isthisna*

Isthisna yaitu pembiayaan dengan perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu

c) Pembiayaan Modal Kerja *Salam*

Salam adalah pembiayaan dengan perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu

d) Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah*

Murabahah adalah pembiayaan dengan perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

e) Pembiayaan Moda Kerja *Ijarah*

ijarah adalah pembiayaan dengan perjanjian sewa-menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. : (Yudiana, 2014:37)

2) Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi. Kebutuhan investasi secara umum dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Sebagai contoh, pembuatan pabrik baru, perluasan pabrik, usaha baru, perluasan usaha, dan sebagainya. Dengan cara ini bank syariah dan pengusaha berbagi risiko usaha yang saling menguntungkan dan adil. Agar bank syariah dapat berperan aktif dalam kegiatan usaha dan mengurangi kemungkinan risiko, seperti *moral hazard*, maka bank dapat memilih untuk menggunakan akad *musyarakah*. Kebutuhan investasi sebagiannya dapat juga dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah* dan pembiayaan berpola sewa dengan akad *ijarah*. (Ascarya, 2006:126)

3) Pembiayaan konsumtif syariah

Pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima bagian : (Basalamah, 2018:29-31)

a) Pembiayaan konsumen akad *murabahah*.

b) Pembiayaan konsumen akad *ijarah muntahia bit tamlik*.

- c) Pembiayaan konsumen akad *ijarah*.
- d) Pembiayaan konsumen akad *istish'na*.
- e) Pembiayaan konsumen akad *qard+ijarah*.

e. Prosedur Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, perlu adanya prosedur pembiayaan antara pihak Bank (*shahibul mall*) dengan pihak nasabah yaitu:

- 1) Mengajukan formulir yang dilengkapi dengan berkas-berkasnya
- 2) Analisis usaha oleh *marketing* Jaminan satu banding satu
- 3) Proses permohonan persetujuan
- 4) Akad pembiayaan di notaris dan
- 5) Pencairan rekening nasabah.

Proses pemberian pembiayaan oleh bank kepada nasabah-nasabahnya sangat memperhatikan aspek-aspek teknik *administrative*. Dalam surat permohonan berisi jenis pembiayaan yang diminta oleh nasabah, untuk berapa lama, berapa limit/*plafon* yang diminta serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana. Disamping itu, suratpun dilampiri dengan dokumen pendukung, antara lain identitas pemohon, legalitas (akta pendirian/perubahan, surat keputusan menteri, perizinan-perizinan), bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan).

Berdasarkan hal tersebut diatas, dilakukan guna tercapainya kualitas pembiayaan bank yang sehat dan baik sehingga memenuhi perjanjian yang diharapkan dalam pemberian pembiayaan tersebut.

3. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan akad pembiayaan antara bank syariah sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* untuk melakukan kegiatan usaha, dimana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan usahanya. Hasil usaha atas pembiayaan mudharabah akan dibagi antara bank syariah dan nasabah dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati pada saat akad. Dalam

pembiayaan mudharabah, terdapat dua pihak yang melaksanakan perjanjian kerjasama yaitu: (Churoisah, 2018:43-44)

- a. Bank syariah, dimana bank yang menyediakan dana untuk membiayai proyek atau usaha yang memerlukan pembiayaan. Bank syariah yang menyediakan dana disebut dengan *shahibul maal*.
- b. Nasabah atau pengusaha, nasabah yang memerlukan modal dan menjalankan proyek yang dibiayai oleh bank syariah. Nasabah pengelola usaha yang dibiayai oleh bank syariah dalam akad *mudharabah* disebut *mudharib*.

Pembiayaan mudharabah diatur dalam fatwa DSN-MUI Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000. Mudharabah umumnya digunakan sebagai pendukung dalam memperluas jaringan perdagangan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada nasabah atas dasar kepercayaan. Bank syariah percaya penuh kepada nasabah untuk menjalankan usaha. Kepercayaan merupakan unsur yang penting dalam transaksi pembiayaan mudharabah, karena dalam pembiayaan mudharabah, karena dalam pembiayaan mudharabah bank syariah tidak ikut campur dalam menjalankan usaha nasabah yang telah diberi modal 100%. Bank syariah hanya dapat memberikan saran tertentu kepada mudharib yang menjalankan usahanya untuk memperoleh hasil usaha yang optimal.

Beberapa ketentuan pembiayaan mudharabah antara lain: (Ismail, 2014:174-176)

- a. Pembiayaan mudharabah digunakan untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan mudharabah diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja
- b. Bank syariah bertindak sebagai shahibul maal yang bertugas untuk membiayai suatu proyek usaha. Mudharib bertindak sebagai pengelola usaha atau proyek.

- c. Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank dan syariah dan nasabah.
- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal shahibul maal, dan pembagian keuntungan atau hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib
- e. Jumlah pembiayaan mudharabah harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk dana tunai atau kepemilikan.
- f. Shahibul maal menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh mudharib, kecuali memang benar disebabkan oleh kelalaian mudharib atau ada unsure kesengajaan.
- g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan mudharabah, bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari mudharib, namun untuk menciptakan saling percaya antara shahibul maal dan mudharib, maka shahibul maal diperbolehkan meminta jaminan.
- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur sesuai ketentuan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa DSN.

Ketentuan hukum pembiayaan mudharabah telah dijelaskan oleh OJK sebagai berikut:

- a. Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu
- b. Kontrak tidak boleh dikaitkan (mu'allaq) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi
- c. Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dari kesalahan yang disengaja, kelalaian atau pelanggaran kesepakatan

Penyelesaian sengketa di antara para pihak dapat dilakukan melalui musyawarah mufakat. Apabila musyawarah mufakat tidak tercapai,

maka penyelesaian sengketa berdasarkan syariah sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. (OJK, 2015:39-40)

4. Minat

a. Pengertian Minat

Minat adalah suatu sikap ketertarikan seseorang pada suatu objek, aktivitas, atas perbuatan yang disertai adanya perhatian dan perasaan senang untuk melakukannya. Minat (*interest*) merupakan motivasi yang mendorong seorang individu untuk mengerjakan apa yang mereka inginkan yang dapat memberikan kepuasan tersendiri untuk mereka. Minat yakni sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap terhadap suatu gairah atau keinginan. (Moeliono, 1999:53)

Minat timbul dari aspek kejujuran untuk melakukan sebuah aktifitas yang menyebabkan munculnya ketertarikan pada suatu hal. Dalam fungsinya, minat berkaitan erat dengan perasaan dan pikiran seseorang. Karakteristik utama dari minat ialah menimbulkan sikap positif terhadap suatu objek yang diamati dan mengandung suatu pengharapan yang memunculkan keinginan untuk mendapatkan suatu objek yang diminatinya.

Minat adalah sebuah kesadaran individu terhadap suatu objek, situasi atau keadaan tertentu yang menyangkut tentang dirinya dengan keadaan yang sadar. Sedangkan pengertian minat menurut para ahli, yaitu:

- 1) Menurut Slameto, mengatakan bahwa minat adalah perasaan suka yang berlebih atau keterkaitan kepada suatu hal atau kegiatan, tanpa perlu disuruh. Menurutnya minat merupakan sesuatu dari dalam diri sendiri dan berkaitan dengan sesuatu yang ada di luar diri. Semakin besar atau kuat , maka semakin besar juga minat.
- 2) Menurut Sardiman, mengatakan bahwa minat menjadi baik jika mereka bisa menemukan objek yang disukai sesuai dengan keinginan mereka. Minat juga seharusnya memiliki objek

yang jelas sehingga mempermudah kemana arah dan tujuan mereka menuju objek yang tepat.

b. Teori Minat

Minat adalah suatu rasa ketertarikan yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal tanpa ada yang menyuruh. Minat tidak dibawa sejak lahir, melainkan diperoleh dari hasil interaksi lingkungan sekitar, semakin banyak berinteraksi dan berhubungan dengan lingkungan maka akan timbul minat-minat yang baru. (Virgianto G, dkk, 2019:38)

Menurut Abdul Rahman Shalih dan Muhbid Abdul Wahab, minat adalah sifat seseorang yang memberikan perhatian terhadap orang, aktifitas, situasi yang menjadi objek dengan memahami pada suatu usaha mengetahui secara dalam dan menguasainya. Dari situlah ada daya tarik perasaan senang dari objek tersebut. (Abdul dan Muhbid, 2004:263)

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat secara garis besar dikelompokkan menjadi dua yaitu: (Heri, 1998:72)

- a) Dari dalam diri individu yang bersangkutan, seperti bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian
- b) Berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat.

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat seseorang: Dorongan dari dalam diri individu, mulai dorongan makan, rasa ingin tahu dan lainnya

- a) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- b) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi

Minat juga memiliki pembagian dan jenis-jenisnya, berikut ini merupakan pembagian minat dan jenis-jenis minat menurut pendapat para ahli:

- a) Menurut Milton, minat dibagi menjadi dua yaitu:
 - (1) Minat subyektif merupakan perasaan yang menyatakan bahwa pengalaman-pengalaman tertentu yang bersifat menyenangkan
 - (2) Minat obyektif merupakan reaksi yang merangsang kegiatan-kegiatan dalam lingkungannya.
- b) Menurut Samsudin, minat jika dilihat dari segi timbulnya terdiri dari dua macam yaitu:
 - (1) Minat spontan merupakan minat yang timbul dengan sendirinya secara langsung
 - (2) Minat yang disengaja merupakan minat yang dimiliki karena dibangkitkan atau ditimbulkan (Anendro, 2016:39)

Minat juga memiliki bentuk-bentuk, berikut ini adalah bentuk-bentuk minat antara lain:

- a) Minat Primitif, minat primitif disebut juga minat yang bersifat biologis, seperti kebutuhan makan, minum, bebas bergaul dan sebagai. Jadi pada jenis minat ini meliputi kesadaran tentang kebutuhan yang langsung dapat memuaskan dorongan untuk mempertahankan organisme
- b) Minat kultural, dapat disebut juga minat sosial yang berasal atau diperoleh dari proses belajar. Jadi minat kultural disini lebih tinggi bnilaiya dari pada minat primitif. (Buchori, 1991:136)

5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Untuk Mengajukan Pembiayaan

Beberapa faktor dasar yang mempengaruhi keputusan nasabah, terdapat sejumlah faktor eksternal dan faktor internal yang memberikan pengaruh terhadap minat nasabah. Pada penelitaian ini peneliti mengambil teori (Supranto, 2011:17) Adalah sebagai berikut:

1. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

b. Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. faktor sosial ini terdiri kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.

c. Produk (*product*)

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud dan tidak berwujud yang mencakup warna, harga, kemasan, prestise dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh nasabah sebagai keputusan kebutuhan nasabah. Produk yang bersifat tidak berwujud seperti jasa agar dapat diterima pasar, maka produk harus mempunyai kualitas yang tinggi atau produk plus dibandingkan dengan produk pesaing. (Al-Arif, 2012:140)

d. Harga (*price*)

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga

merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. (Kasmir, 2014:191)

e. Tempat atau Lokasi (*place*)

Lokasi berhubungan dengan keputusan yang di buat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya ditempatkan. Hal ini yang paling peting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlihat. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi adalah: (Tjiptono, 2002:92)

- 1) Akses, yaitu kemudahan untuk menjangkau. Misalnya lokasi yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum
- 2) Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas di tepi jalan.
- 3) Lalu lintas (*traffic*), menyangkut pertimbangan banyak orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya impulse buying, yaitu keputusan pembelian yang seringkali terjadi spontan, tanpa perencanaan, atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
- 4) Tempat parkir yang luas, aman, dan nyaman untuk kendaraan.
- 5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.
- 6) Persaingan, yaitu lokasi pesaing.

f. Promosi (*Promotion*)

Menurut Kotler dan Amstrong promosi adalah suatu unsur yang digunakan untk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi. (Kotler dkk, 2012:63)

Terdapat empat sarana promosi yang dapat digunakan oleh bank yaitu:

a) Periklanan (*Advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan memengaruhi calon nasabahnya. Promosi yang menggunakan iklan dapat dilakukan dengan cara pemasangan billboard di jalan-jalan strategis, menyebarkan brosur-brosur di pusat pembelanjaan, dan pemasangan spanduk di lokasi tertentu yang strategis.

b) Promosi Penjualan (*Sale Promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tujuan adanya promosi penjualan yaitu meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Cara yang digunakan oleh bank untuk melakukan promosi penjualan yaitu dengan pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dana yang relative besar, memberikan insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu, memberikan cendra mata atau hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal, dan promosi-promosi penjualan lainnya. (Sumarni, 2005:216)

g. Kualitas Pelayanan

Menurut Kasmir pelayanan (*service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditunjukkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Pelayanan yang baik juga menjadi salah satu syarat kesuksesan pemasaran suatu produk dalam perusahaan. Pelayanan atau servis merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh bank, karena jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah baik maka akan memberikan kepuasan kepada

nasabah itu sendiri dan hasil ini dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. (Kasmir, 2005:216)

2. Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen, faktor tersebut yaitu:

a. Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.

b. Sikap dan Keyakinan

Sikap adalah evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu. Sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen. (Kotler dkk, 2012:176).

Macam-macam faktor yang mempengaruhi nasabah untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah menurut Rawani. Faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua faktor internal dan eksternal: (Rawani, 2019:47-48)

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang muncul dalam diri individu. Faktor internal terdiri dari:

a) Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan faktor yang menempel pada masing-masing individu. Faktor pribadi meliputi usia, siklus

hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, dan pendapatan. Usia dan siklus hidup yang sedang dialami seseorang akan mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan. Pekerjaan, keadaan ekonomi, dan pendapatan merupakan hal utama yang mempengaruhi seseorang dalam menentukan keputusan pembiayaan. Selain itu faktor yang memiliki peran penting dalam keputusan nasabah mengambil pembiayaan yaitu kesadaran nasabah untuk menjalankan syariat islam

b) Faktor Psikologis

Kondisi psikologis seseorang dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil pembiayaan. Faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan, dan sikap. Persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi, poin utama dari persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita.(Kotler dkk, 2008:178). Motivasi muncul karena kebutuhan yang semakin mendesak dan mendorong seseorang untuk mengejar kepuasan.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar.

Faktor eksternal terdiri dari:

a) Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor lingkungan sekitar nasabah. Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan akan dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya yang terdiri dari rekan kerja, teman tetangga, dan keluarga

b) Pelayanan

Pelayanan yang baik dan optimal akan memberikan kepuasan yang optimal pada nasabah

c) Bagi Hasil

Proporsi bagi hasil yang harus ditanggung nasabah dalam pengambilan pembiayaan merupakan hal yang penting untuk pembiayaan merupakan hal yang paling diperhatikan nasabah sebelum mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan.

d) Prosedur

Prosedur pemberian pembiayaan adalah tahap-tahap yang harus dibuat sebelum suatu pembiayaan disalurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah suatu lembaga dalam menilai kelayakan suatu permohonan. Prosedur pemberian pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank lainnya tidak jauh berbeda

e) Lokasi

Lokasi yang strategis, mudah dijangkau dan nyaman akan mendorong nasabah untuk melakukan transaksi, termasuk pengajuan kredit.

B. Kajian Relevan

Sebagai bentuk pertimbangan dan acuan perbandingan untuk landasan yang dilakukan oleh penulis, maka penulis mengambil acuan penelitian sebelumnya yang sejauh ini penulis ketahui pembahasan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank Syariah yang sudah pernah dibahas sebelumnya.

1. Ali Chamidun (2015), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syari’ah (Studi Kasus di BMT Barokah Magelang)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masing-masing variabel independen yaitu pelayanan, reputasi dan prosedur secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap minat UMKM yang menjadi nasabah pembiayaan di lembaga keuangan syari’ah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini menganalisis pengaruh faktor pelayanan, reputasi, dan

prosedur terhadap minat UMKM menjadi nasabah pembiayaan pada bank syariah, sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

2. Fidiatun Hasanah (2017), dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Menjadi Nasabah Pembiayaan Di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Dan Lembaga Keuangan Konvensional (LKK)”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor tingkat kepercayaan, faktor tingkat pelayanan, faktor tingkat pengembalian hasil dan faktor tingkat kesesuaian hukum secara bersama-sama berpengaruh membedakan keputusan UMKM untuk menjadi nasabah di lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini menggunakan faktor tingkat kepercayaan, faktor tingkat pelayanan, faktor tingkat pengembalian hasil, dan faktor tingkat kesesuaian hukum sebagai variabel (X), sedangkan variabel (Y) pada penelitian yang penulis lakukan yaitu faktor internal dan faktor eksternal. objek penelitian ini adalah Lembaga Keuangan Konvensional dan Lembaga Keuangan Syariah, sedangkan objek pada penelitian yang penulis lakukan adalah bank syariah.
3. Ida Liza (2017), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Musyarakah (Studi Pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung). Hasil dari penelitian ini adalah variabel faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan *musyarakah*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini menggunakan Faktor internal dengan empat indikator (persepsi, sikap, motivasi, kepribadian) dan faktor

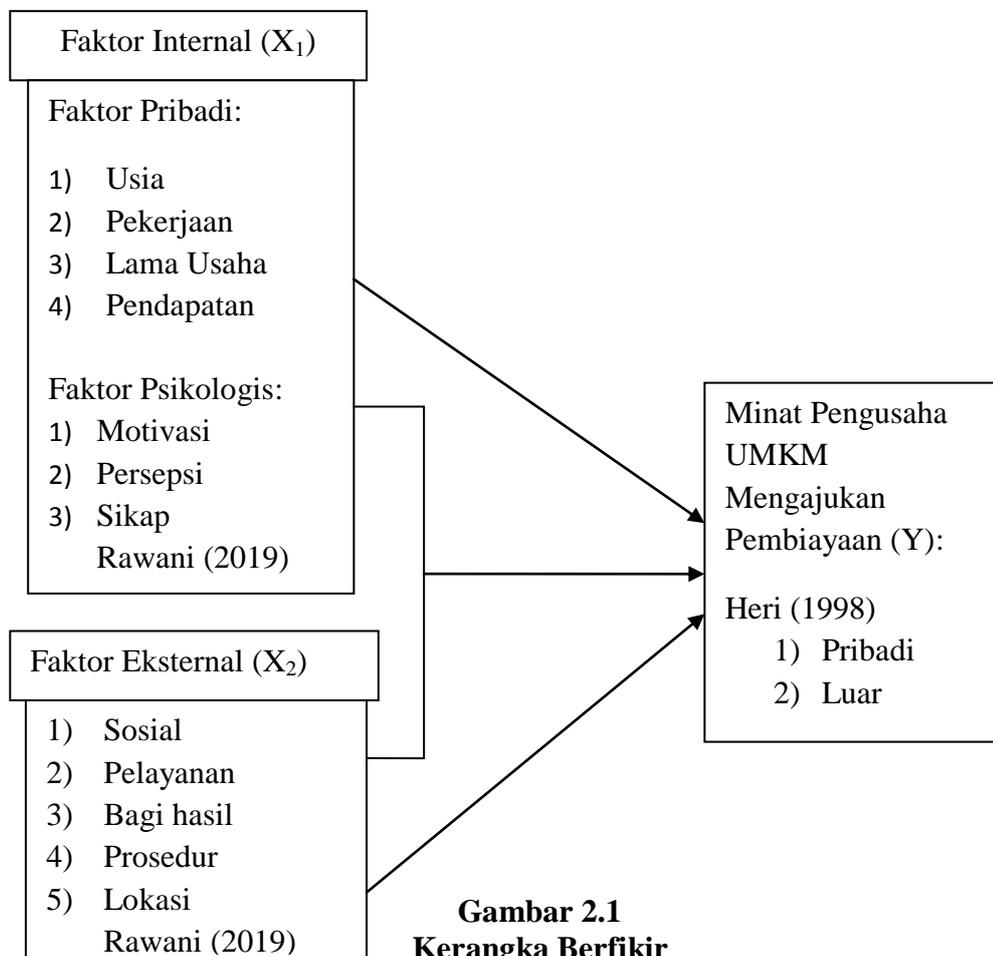
eksternal dengan tiga indikator (demografi, budaya, sosial), sedangkan penelitian yang penulis lakukan menggunakan

4. Rengganing Jatun (2015), dengan judul “Analisis Faktor-faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan”. Hasil dari penelitian ini adalah faktor pengetahuan produk, faktor aktivitas faktor promosi dan faktor religiusitas berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan dengan nilai sebesar 85,6%. Perbedaan penelitian ini dengan penelitiannya penulis lakukan adalah penelitian ini menganalisis faktor pengetahuan produk, faktor aktivitas faktor promosi dan faktor religiusitas berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan usaha pada bank syariah.
5. Muhammad Annas Makruf (2019), dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi UMKM Mengambil Pembiayaan Syariah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada UMKM yang Mengambil Pembiayaan Pada BMT Provinsi D.I Yogyakarta)”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan produk tidak berpengaruh terhadap keputusan UMKM mengambil pembiayaan syariah, prinsip bagi hasil, persepsi riba, dan religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan UMKM mengambil pembiayaan syariah. Akan tetapi, religiusitas tidak memperkuat pengaruh prinsip bagi hasil terhadap keputusan UMKM mengambil pembiayaan syariah, religiusitas tidak memperkuat pengaruh persepsi riba terhadap keputusan UMKM mengambil pembiayaan syariah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini menggunakan faktor pengetahuan produk, prinsip bagi hasil, persepsi riba, religiusitas sebagai variabel (X), penelitian ini juga menggunakan religiusitas sebagai variabel moderasi,

sedangkan penelitian yang peneliti lakukan tidak menggunakan variabel moderasi, penelitian yang peneliti lakukan menggunakan faktor internal dan faktor eksternal sebagai variabel (X).

C. Kerangka Berfikir

Dari beberapa teori tentang faktor Internal dan Faktor Eksternal yang mempengaruhi nasabah mengajukan pembiayaan pada bank syariah khususnya pengusaha UMKM telah dipaparkan sebelumnya, maka peneliti membatasi indikator yang akan dijadikan sebagai penelitian. Dalam hal ini peneliti mengambil teori dari Rawani (2019) karena peneliti merasa teori tersebut sesuai dengan kondisi dan keadaan yang ada di lapangan. Faktor Internal dengan indikator faktor pribadi (Usia, Pekerjaan, Lama Usaha, dan Pendapatan), dan indikator faktor psikologis (motivasi), untuk faktor eksternal yakni: sosial, pelayanan, bagi hasil, prosedur, dan lokasi. Berikut akan peneliti paparkan pada kerangka berfikir di bawah ini:



Gambar 2.1
Kerangka Berfikir

D. Hipotesis

Hipotesis adalah teori yang digunakan dalam penelitian kuantitatif untuk menyatakan adanya hubungan antarvariabel. Hubungan antar variabel itu bersifat hipotesis. Hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- H_{o1} = Faktor internal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah
- H_{a1} = Faktor Internal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah
- H_{o2} = Faktor eksternal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah
- H_{a2} = Faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah
- H_{o3} = Faktor internal dan faktor eksternal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah
- H_{a3} = Faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan pada bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Pariaman, Kecamatan Pariaman Tengah, Kota Pariaman, Provinsi Sumatera Barat untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini peneliti lakukan pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman. Adapun pengambilan lokasi penelitian ini karena Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman berada di Kecamatan Pariaman Tengah yang memiliki banyak pengusaha UMKM.

Tabel 3.1
Rancangan Waktu Penelitian

Keterangan	2020																2021															
	Juni				Jul				Nov				Des				Jan				Feb				Juni				Juli			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Observasi Awal																																
Pengajuan Judul Proposal Skripsi																																
Bimbingan Proposal Skripsi																																
Seminar Proposal Skripsi																																

Dalam menentukan jumlah sampel terdapat beberapa ketentuan salah satunya dalam penggunaan tingkat kesalahan atau *margin of error* di dalam pemilihan sampel mulai dari 1%, 5%, atau 10%. Menurut para ahli statistik, penentuan jumlah sampel yaitu dengan menggunakan rumus Slovin, Isaac dan Michael, serta nomogram Harry King. (Ismail, 2018:47) pada penelitian ini teknik pengambilan sampel menggunakan pendekatan rumus Slovin. Rumus Slovin dinilai mudah dan praktis dalam penggunaannya. Pendekatan pengambilan sampel berdasarkan Slovin dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Sampel

N = Populasi

e = Error sampel yaitu 10% atau 0.10 sesuai keterbatasan kemampuan peneliti

Dalam penelitian ini populasinya yaitu pengusaha UMKM yang menjadi nasabah pembiayaan usaha pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman yang berjumlah 872 orang, sampelnya dihitung sesuai keterbatasan yang mampu dilakukan oleh peneliti dengan eror sampelnya sebesar 10%, maka sampel ditentukan sebesar:

$$n = \frac{872}{1 + 872 \times 0.1^2}$$

n = 89,71 dan dibulatkan menjadi 90

Sesuai dengan perhitungan diatas, maka penulis menentukan banyak sampel adalah 90 orang responden, dari 872 Pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah yang menjadi nasabah pembiayaan pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

D. Pengembangan Instrumen

Tabel 3.2
Pengembangan Instrumen

Variabel	Operasional Variabel	Indikator	Skala
Faktor Internal (X ₁)	Faktor internal terdiri dari faktor pribadi dan faktor psikologis: 1. Faktor pribadi 2. Faktor psikologis	a. Usia b. Pekerjaan c. Lama Usaha d. Pendapatan a. Motivasi b. Persepsi c. Sikap	Likert
Faktor Eksternal (X ₂)	Faktor eksternal terdiri dari: 1. Faktor sosial 2. Pelayanan 3. Bagi Hasil 4. Prosedur 5. Lokasi	a. keluarga b. Teman/ rekan kerja a. Wujud penampilan (<i>Tangible</i>) b. Daya tanggap (<i>Responsiveness</i>) a. keuntungan b. manfaat a. Pengajuan pembiayaan b. Realisasi pembiayaan a. Letak b. Tempat	Likert
Minat Nasabah (Y)	Ketertarikan, Kesukaan atau kecenderungan hati terhadap sesuatu	a. Dari dalam individu sendiri b. informasi yang disampaikan teman/saudara	Likert

Berdasarkan kerangka pengembangan instrument diatas penelitian ini akan menggugurkan kuesioner untuk pengumpulan data. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan memberikan beberapa pertanyaan untuk diisi oleh responden yang selanjutnya dilakukan analisis sehingga

diperoleh sebuah informasi (Herlina, 2019:2). Kuesioner pada penelitian ini akan diukur dengan menggunakan skala *likert* 5 point. Skala *Likert* disebut juga *Summated Rating Scale*. Skala ini banyak digunakan karena memberi peluang pada responden untuk mengekspresikan perasaan mereka dalam bentuk persetujuan terhadap suatu pernyataan. Pernyataan yang diberikan berjenjang mulai dari tingkat terendah sampai tingkat tertinggi. Jumlah pilihan jawabannya bisa tiga, lima, tujuh, Sembilan, yang jelas harus ganjil. (Bilson, 2005:23)

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah langkah yang peneliti lakukan untuk mendapatkan data penelitian. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan memberika beberapa pertanyaan untuk diisi oleh responden yang selanjutnya dilakukan analisis sehingga diperoleh sebuah informasi (Herlina, 2019:2)

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara yang digunakan untuk mengelola sebuah dokumen, dari mulai tahap pengumpulan data, seleksi data dokumen, pengorganisasian atau pengolahan data, sampai dengan ke tahap penyebaran data (Lies dkk, 2019:205)

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan setelah semua data dari responden atau sumber-sumber data lainnya terkumpul. Kegiatan dalam analisis data ini adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Berikut teknik analisis data yang akan peneliti gunakan.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan dan kesahan suatu instrument. Validitas suatu instrumen yaitu seberapa jauh instrument itu benar-benar mengukur objek yang hendak diukur (Yusuf, 2014:234). Dimana dikatakan valid jika nilai korelasi di atas 0,5. Uji Validasi penelitian ini dibantu dengan software SPSS 22.

b. Uji Reliabilitas

Merupakan proses pengukuran yang menunjukkan suatu pengukuran dapat memberikan hasil yang relative sama jika dilakukan pengukuran ulang terhadap subyek yang sama, semakin kecil perbedaan hasil yang diperoleh, semakin andal tesnya. Teknik yang digunakan dalam pengukuran reliabilitas ini adalah teknik cronbach alpha (Wijaya, 2013:17).

2. Analisis Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Residual

Uji normalitas residual pada model regresi ini digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan berdistribusi normal atau tidak. Dalam uji ini terdapat dua metode yang digunakan, yaitu metode grafik dan metode *Uji One Sample Kolmogorov-Smirnov* (Gunawan, 2020:109)

b. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidak adanya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu.

Alat statistik yang sering dipergunakan untuk menguji gangguan multikolinieritas adalah dengan *variance factor* (VIF), *korelasi pearson*, antara variabel-variabel bebas, atau dengan melihat *eigenvalues* dan *condition index* (CI) (Duli, 2019:120).

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut *homoskedastisitas*.

Model yang baik didapatkan jika tidak terdapat pola tertentu pada grafik, seperti mengumpul ditengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit. Uji statistik yang dapat dilakukan adalah *uji glejser*, *uji park* dan *uji white*. Dasar pengambilan keputusan pada uji *heteroskedastisitas* yakni: (Duli, 2019:121-122)

- 1.) Jika nilai signifikansi $> a = 0.05$, maka tidak terjadi *heteroskedastisitas*
- 2.) Jika nilai signifikansi $< a = 0.05$, maka terjadi *heteroskedastisitas*

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Hal ini sering ditemukan pada data runtut waktu (*time series*) karena “gangguan” pada seseorang individu/kelompok cenderung mempengaruhi “gangguan” pada individu/kelompok yang sama pada periode berikutnya. (Ghozali, 2013 : 110)

Ada beberapa cara yang dapat digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi, yaitu menggunakan metode Durbin-Watson dan, metode *Run Test* sebagai salah satu uji statistic non-parametik. Uji Durbin-Watson (UjiD-W) merupakan uji yang sangat

populer untuk menguji ada tidaknya masalah autokorelasi dari model empiris yang diestimasi.

Nilai Durbin-Watson (DW) yang biasa dijadikan patokan untuk mengambil keputusan adalah :

- 1) Bila nilai D-W < -2 , berarti ada autokorelasi.
- 2) Bila nilai D-W di antara -2 sampai dengan $+2$, berarti tidak terjadi autokorelasi.
- 3) Bila nilai D-W $+2$, berarti ada autokorelasi negatif. (Suliyanto, 2011 : 126)

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi digunakan untuk memperkirakan atau menghitung variabel X_1 (Faktor Internal) X_2 (Faktor Eksternal) yang menyebabkan perubahan variabel Y (pembiayaan), dan melihat seberapa besar pengaruh variabel X_1, X_2 terhadap variabel Y , dengan persamaan regresi linier berganda, dengan rumus:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Minat UMKM mengajukan pembiayaan usaha

X_1 = Faktor Internal

X_2 = Faktor Eksternal

a = konstanta

b_1 = koefisien regresi variabel X_1

b_2 = koefisien regresi variabel X_2

e = Error Term

4. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi menunjukkan seberapa jauh kekuatan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Y). Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 sampai dengan 1.

Semakin mendekati 1 maka variabel bebas hampir memberikan semua informasi untuk memprediksi variabel antara dan terikat atau merupakan indikator yang menunjukkan semakin kuatnya kemampuan menjelaskan dari perubahan variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika (R^2) makin mendekati 0 (nol) maka semakin lemah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. (Sugiyono, 2010:286).

Untuk dapat memberikan penafsiran terhadap koefisien korelasi yang digunakan tersebut besar atau kecil, maka dapat digunakan kriteria sebagai berikut: (Sugiyono, 2015:23)

Tabel 3.3
Kriteria untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sadang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat Kuat

b. Pengujian Hipotesis (Uji T)

Uji t bertujuan menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelasan/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Apabila nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan serta tingkat signifikannya ($p\text{-value}$) $< 5\%$, maka hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima (Ghozali, 2011:98).

c. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara keseluruhan. Untuk mengetahui hasil Ftest tersebut dilakukan dengan membandingkan tingkat signifikan (sig. F) dengan tingkat signifikan ($\alpha = 5\%$). Apabila $\text{sig. F} \leq 0,05$ atau apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka bisa dikatakan bahwa variabel independen, secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah Singkat Mengenai PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

Krisis moneter dan ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 sampai 1998 telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut juga mengakibatkan kesulitan yang sangat parah bagi perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional. Kesulitan ini juga dialami oleh PT. Bank Susila Bakti, dan mereka telah melakukan banyak upaya untuk keluar dari krisis 1997-1998, upaya yang dilakukan mulai dari langkah menuju merger empat bank (Bank Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, selanjutnya rencana PT. Bank Susila Bakti untuk melakukan konversi menjadi bank syariah diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero) dengan nama Bank Syariah Sakinah.

PT. Bank Mandiri (Persero) membentuk unit syariah dengan merubah anggaran dasar tentang nam PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sankinah 8 September 1999, kemudia berganti nama lagi menjadi PT. Bank Syariah Mandiri pada tanggal 1 November 1999 dan menjadi hari pertama beroperasi PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bankti dan manajemen PT. Bank Mandri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero). <http://www.syariahmandiri.co.id>

PT. Bank Syariah Mandiri meperluas jaringannya dengan mebukan kantor-kantor cabang ataupun kantor cabang pembantu diseluruh nusantara. Salah satunya adalah dengan membuka Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman yang telah didirikan pada tanggal 19 Juni 2009 di Jln. Sudirman Jawi-Jawi II Pariaman Tengah Kota Pariaman. Awalnya Bank Syariah Mandirihanya sebagai kantor kas yang memilih pegawai sebanyak 4 orang. Pada tanggal 10 Juni 2010 BSM kemudian

menjadi Kantor Cabang Pembantu untuk wilayah Padang Pariaman saat itu dengan memiliki 12 orang pegawai. Pada Desember 2011 dilakukan promosi dan penerimaan pegawai dengan posisi kepala warung Mikro. Pada bulan November 2012 BSM KCP Pariaman pindah ke lokasi baru yaitu di Jln. Hos Cokroaminoto No. 9-11 Kelurahan Alai Gelombang Kecamatan Pariaman Tengah. Pada tanggal 18 April 2016 pegawai kantor BSM KCP Lubuk Alung bergabung (*merger*) ke BSM KCP Pariaman.

Pada bulan Januari 2021 OJK telah mengeluarkan surat izin penggabungan tiga bank syariah BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, Bank BNI Syariah dan Bank BRI Syariah. Penggabungan ini telah resmi dilakukan pada awal Februari 2021, dan berganti nama menjadi PT. Bank Syariah Indonesia. Hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman juga telah berganti nama menjadi PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman. Penggabungan yang dilakukan ini sama sekali tidak merubah pola pelayanan, nasabah, serta para karyawan dan staaf yang ada di BSM KCP Pariaman (PT. BSI KCP Pariaman).

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

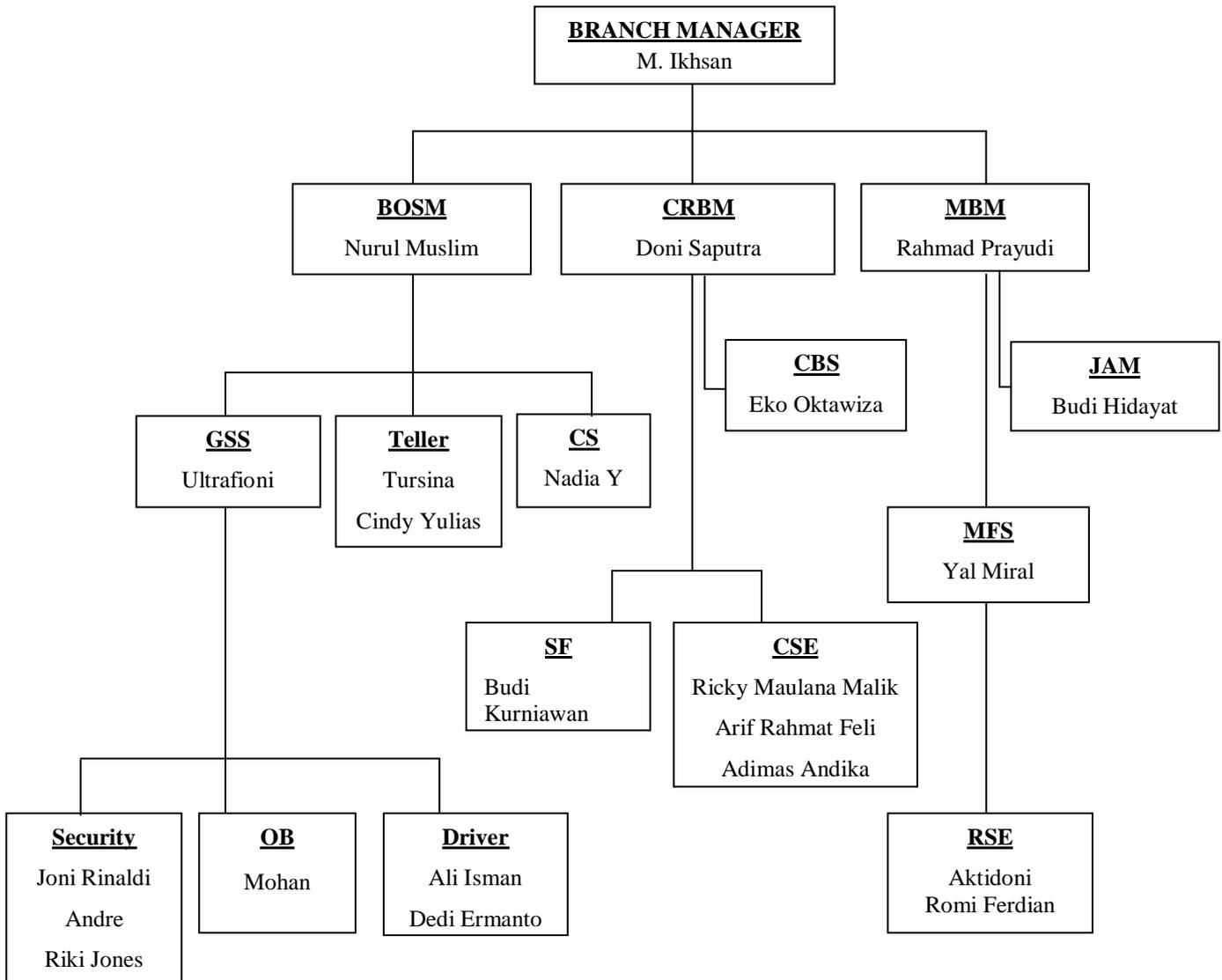
Visi

Menjadi bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra

Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambunagn
2. Mengutamakan penghimpunan consumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman



Gambar 4.1
Bagan Struktur Organisasi BSI KCP Pariaman

Sumber: Ricky Maulana Malik (Staff CSE)

Tugas dan fungsi masing-masing unit kerja BSI KCP Pariaman sebagai berikut:

a. *Branch Manager*

Tanggung jawab utama *Branch Manajer*:

- 1) Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (*mikro, business banking, consumer*), pendanaan, FBI, *contribution margin* dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya.
- 2) Menggali potensi bisnis dilokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portofolio pembiayaan, penghimpunan dan pihak ketiga, perbaikan kualitas aktiva produktif, peningkatsan pendapatan non operasional.
- 3) Memastikan standar layanan nasabah berjalan ssesuai dengan ketentuan.
- 4) Mematikan segala aktifitas operasional memenuhi ketentuan dan pridensialitas.
- 5) Menindaklanjuti setiap temuan audit (intern/ektern).
- 6) Memastikan pengendalian kualitas dan resiko operasional.
- 7) Mengarahkan dan mereview sasaran kinerja seluruh bawahan.
- 8) Melaksanakan penagihan (*collegtion*).
- 9) Menjaga kualitas pembiayaan (pengendalian NPF).
- 10) Penandatanganan PKS dan MoU instansi taravel umroh/dealer/toko emas/supplier emas sesuai dengan inisiator dan SK delegasi wewenang penandatanganan PKS/MoU.
<http://www.syariahman.co.id>

b. *Branch Office Service Manajer (BOSM)*

Tanggung jawab utama BOSM:

- 1) Memastikan terkendalinya biaya operasional Branch Office dengan efesien dan efektif
- 2) Memastikan transaksi harian operasional telah dengan ketentuan SOP yang telah ditetapkan

- 3) Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai layanan Branch Office
- 4) Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai
- 5) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6) Memastikan pemenuhan kewajiban pelaporan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal/eksternal)
- 7) Memastikan kebenaran dan kewajaran pencatatan laporan keuangan
- 8) Mengelola sarana dan prasarana Branch Office
- 9) Memastikan implementasi KYC dengan baik
- 10) Memastikan implementasi peraturan perusahaan dan ketentuan internal perusahaan bidang ketenagaerjaan kepada seluruh pegawai Branch Office.

c. *Consumer Relationship Banking Manager (CRBM)*

Tanggung jawab utama CRBM:

- 1) Membuat pengajuan BI/Bank/*Trade Cheching*
- 2) Membuat pemenuhan dokumen TBO
- 3) Menyusun laporan pencapaian target MM. AO dan FO
- 4) Membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak
- 5) Menawarkan nasabah supaya mengambil pinjaman ke Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman
- 6) Memasarkan produk consumer BSM KCP Pariaman
- 7) *Cross selling* dengan produk lain
- 8) Menjaga kualitas pembiayaan

d. *General Support Staff (GSS)*

Tanggung jawab utama GSS:

- 1) Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor
- 2) Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai wewenang berlaku

- 3) Mengelola pengadaan, pendistribusian serta pemeliharaan sarana dan prasarana kantor
- 4) Melaksanakan dan mengadministrasikan penutupan asuransi seluruh asset milik bank
- 5) Bertindak sebagai level pertama untuk mengatasi permasalahan penggunaan teknologi informasi di wilayah cabang terkait
- 6) Melakukan penyusutan atas nilai buku investor kantor serta aktiva tetap milik kantor lainnya.
- 7) Melakukan pengurusan perizinan yang dikelola oleh cabang

e. Teller

Tanggung jawab utama Teller:

- 1) Melakukan transaksi tunai dan non tunai dengan ketentuan
- 2) Menyediakan laporan transaksi harian
- 3) Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan
- 4) Mengelola saldo teller sesuai limit yang ditentukan
- 5) Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu
- 6) Melakukan *cash count* akhir hari
- 7) Mengisi uang tunai di mesin ATM BSM
<http://syariahmandiri.co.id>

f. Customer Service (CS)

Tanggung jawab utama CS:

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah
- 2) Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro, dan deposito
- 3) Memblokir kartu ATM nasabah sesuai dengan permintaan nasabah
- 4) Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro, surat referensi bank atau surat keterangan bank dan sebagainya
- 5) Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan
- 6) Membuat laporan pembukuan dan penutupan rekening, keuhan nasabah serta *stock opname* kartu ATM

- 7) Menyampaikan dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah
- 8) Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*
- 9) Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa BSM di cabang
- 10) Menindaklanjuti dan menyelesaikan keluhan nasabah
- 11) Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*
- 12) Melakukan maintenance terhadap nasabah eksisting (*cross selling* produk dan *top up*).
- 13) Melakukan standar layanan optimal kepada nasabah sesuai SLA.
<http://www.syariahmandiri.co.id>

g. Ritel Sales Eksekuti (RSE)

Tanggung jawab utama RSE:

- 1) Melakukan pencapaian penjualan sesuai target bisnis yang ditentukan
- 2) Mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk outlet mikro kepada calon nasabah mikro
- 3) Memastikan adanya pengajuan *BI Checking* untuk verifikasi profil calon nasabah
- 4) Memastikan adanya *filtering* terhadap data dan informasi yang diperoleh dari nasabah
- 5) Memastikan adanya Surat Penawaran Pemberian Pembiayaan Mikro (SP3) untuk persetujuan permohonan pembiayaan kepada nasabah
- 6) Memastikan adanya surat penolakan permohonan pembiayaan kepada nasabah untuk penolakan permohonan pembiayaan.
- 7) Memastikan adanya surat peringatan kepada nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran pembiayaan (kol 1 dan 2)

- 8) Memaksimalkan hasil penagihan terhadap nasabah yang jatuh tempo pembayaran angsuran dan tergolong kol 1 dan 2A
- 9) Mengoptimalkan hubungan *relationship* antara bank dengan nasabah
- 10) Mengumpulkan dan memverifikasi dokumen pembiayaan sesuai dengan RAC
- 11) Initial *data entry*, mengecek usaha dan agunan
- 12) Melakukan pemenuhan dokumen persyaratan akad dan order akad. <http://www.syariahmandiri.co.id>

h. *Consumer Sales Eksekutif (CSE)*

Tanggung jawab utama CSE:

- 1) Melakukan aktifitas sales seperti presentasi, *canvassing*, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan
- 2) Mengumpulkan aplikasi pembukaan rekening nasabah sesuai ketentuan dan SLA
- 3) Maintenance nasabah pendanaan untuk *top up* saldo.
- 4) Membuat laporan harian, mingguan, dan bulanan untuk dilaporkan pada saat pertemuan dengan *consumer sales officer* agar *consumer sales officer* mendapatkan laporan yang akurat, tepat, informative, dan dapat diyakini kebenarannya.

i. *Security*

Tanggung jawab utama *security*:

- 1) Menjaga dan memastikan lingkungan kantor agar selalu dalam kondisi aman terkendali
- 2) Membantu pelayanan kepada nasabah pada jam saat operasional
- 3) Memastikan pertukaran shift juga berjalan dengan lancar
- 4) Memastikan inventaris kantor juga berjalan dengan baik, dan seluruh ruangan yang bertugas keluar kantor
- 5) Mengadministrasikan penggunaan kendaraan kantor dan surat izin karyawan yang bertugas keluar kantor
- 6) Mengadministrasikan seluruh mutasi kegiatan selama penjagaan.

- 7) Menjaga, merawat, dan mengoperasikan mesin ganset termasuk memastikan ketersediaan BBM.
- 8) Memastikan penggunaan listrik diluar jam operasional secara efektif dan efisien.
- 9) Memastikan kondisi kendaraan nasabah dalam keadaan aman dan diparkir dengan tertib.

j. Office Boy

Tugas utama office boy:

- 1) Menjaga kebersihan dan perawatan gedung beserta fasilitas dan inventaris kantor
- 2) Mengatur dan menjaga stok kebutuhan logistik kantor
- 3) Mengatur pengiriman surat atau barang, mencatat surat-surat masuk, serta mendistribusikan dan mengarsipnya dengan baik.
- 4) Menjawab telfon masuk pada meja operator dengan benar.
- 5) Mengoperasikan mesin fotocopy dan membantu mendokumentasikan file pembiayaan dengan baik.
- 6) Memastikan sarana dan prasarana kantor dapat berfungsi dengan baik.
- 7) Membantu tugas penjaga, serta membantu pelayanan kepada nasabah.
- 8) Memastikan ketersediaan konsumsi bagi karyawan yang bekerja lembur. <http://www.syariahmandiri.co.id>

k. Driver

Tugas dan tanggung jawab driver:

- 1) Memastikan setiap karyawan yang menggunakan kendaraan dinas sudah mendapatkan izin dari pejabat yang berwenang
- 2) Memastikan perjalanan keluar kota sudah mendapatkan persetujuan dari pejabat berwenang
- 3) Menjaga dan memastikan kendaraan dinas dalam kondisi yang terawat dengan baik, aman, dan layak jalan.
- 4) Mengoperasikan kendaraan dengan baik dan benar.
- 5) Memastikan kendaraan BBM dalam kondisi yang stabil

- 6) Memastikan pegawai yang menggunakan kendaraan sampai ke tujuan dengan selamat dan tepat waktu. <http://syariahmandiri.co.id>

4. Produk-Produk Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

a. Produk Penghimpun Dana/Funding

1) Tabungan Berencana

Tabungan berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan. Tabungan berencana BSM menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Dalam hal ini pengelola (bank) diberikan kuasa penuh untuk mengelola modal atau menentukan arah investasi sesuai syariah. Fitur dan biaya BSM Tabungan Berencana: (Yuriska, wawancara penelitian, 18 Februari 2021).

Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*

- a) Periode tabungan 1 tahun sampai dengan 10 tahun
- b) Setoran bulanan minimal Rp100 ribu
- c) Target dan minimal Rp1,2 juta dan maksimal Rp200 juta
- d) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah
- e) Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan
- f) Saldo tabungan tidak bisa ditarik, dan bila ditutup sebelum jatuh tempo akhir biaya masa kontrak) akan dikenakan administrasi.

2) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan simpatik BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati. Setoran awalnya minimal Rp.20.000, biaya administrasi Rp.2.000 perbulan, setoran berikutnya minimal Rp.10.000 dan saldo minimal yang harus tinggal direkening Rp.20.000

3) **BSM Tabungan Haji/Mabrur**

Tabungan Haji/Mabrur adalah simpanan investasi yang bertujuan membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji dan umrah.. akad yang digunakan dalam tabungan BSM Haji/Mabrur adalah akad *Mudharabah Muthlaqah*. Tabungan ini tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/umrah (BPHI). Setoran awal minimal adalah Rp.100.000 begitupun dengan setoran selanjutnya. Saldo minimal yang harus dimiliki oleh nasabah BSM Tabungan Haji/Umrah untuk bisa di daftarkan ke SISKOHAT adalah Rp.25.500.000 atau sesuai ketentuan kementerian agama. Nasabah yang ingin mebatalkan maka akan dikenakan biaya penutupan rekening yaitu Rp.25.000

4) **BSM SimPel (Simpanan Pelajar)**

Simpanan Pelajar adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Simpanan Pelajar BSM KCP Pariaman menggunakan akad *wadi'ah yad Dhamanah* dengan setoran dan saldo minimal Rp. 1000 serta tidak dikenakan biaya administrasi. (Yuriska, wawancara penelitian, 18 Februari 2021).

5) **BSM Investasi Cendikia**

Tabungan Investasi Cendikia yang disediakan oleh BSM untuk nasabah yang ingin mempersiapkan dan merencanakan kebutuhan pendidikan si buah hati dengan cepat dan tepat hingga jenjang perguruan tinggi. Tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* dengan periode tabungan 1 tahun hingga 20 tahun. Usia nasabah yang ingin menggunakan Tabungan Investasi Cendikia minimal 17 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo. Setoran awal minimal adalah Rp100.000 sampai dengan Rp. 10.000.000. Setoran bulanan juga minimal Rp.100.000 dan maksimal Rp.10.000.000 dengan kelipatan Rp.50.000. Jumlah

setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah namun dapat dilakukan setoran tambahan diluar setoran bulanan.

6) **BSM Deposito**

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamamah*. Setoran awal dan saldo minimum Rp. 500.000 (perorangan), dan Rp 1.000.000 (Non-perorangan). Biaya administrasi untuk nasabah perorangan Rp.15.000 dengan ATM menjadi Rp. 17.000 dan biaya administrasi untuk perusahaan Rp. 25.000. sedangkan untuk biaya tutup rekening Rp. 50.000 karna pelanggaran dan Rp. 20.000 atas permintaan sendiri.

b. **Produk Penyaluran Dana**

1) **BSM Cicil Emas**

BSM Cicil Emas diadakan dengan tujuan untuk membantu para nasabah untuk membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa batangan minimal 10 gram. BSM Cicil Emas menggunakan akad Murabahah engan plafond minimal 80% dari harga emas untuk jenis emas lantankan (batangan). Jangka waktu pembiayaan paling singkat 2 tahun dan paling lama 5 tahun (Yuriska, wawancara penelitian, 18 Februari 2021).

2) **Gadai Emas**

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan diperuntukkan untuk perorangan.

3) **Implan Mitra Guna Payrol BOZ**

Produk ini digunakan untuk pembiayaan consumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bak kepada karyawan tetap Perusahaan uang pengajuannya dilakukan secara missal (kelompok). Limit pembiayaan minimum sebesar Rp. 5.000.000 dan maksimum sebesar Rp. 250.000.000 per calon nasabah. Lomit pembiayaan consumer tanpa agunan pernasabah adalah maksimal Rp 50.000.000. Khusus untuk Pegawai Negeri Sipil/BUMN/TNI POLRI, limit

pembiayaan consumer tanpa agunan per nasabah adalah maksimal Rp. 100.000.000. diperuntukkan untuk pembelian barang consumer (halal) dan untuk pembelian/memperoleh manfaat atas jasa (contoh: untuk biaya dana pendidikan). Akad yang digunakan saat pembelian barang adalah akad *Wakalah wal Murabahah*, sedangkan untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *Wakalah wal Ijarah*.

4) **Pembiayaan Usaha/Warung Mikro**

Pembiayaan usaha Warung Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit sampai dengan Rp.100.000.000. termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp.50.000.000 yang disalurkan melalui warung mikro.

Pembiayaan usaha warung mikro UMKM diperuntukkan untuk mengatasi permasalahan UMKM terutama dalam hal kurangnya modal. Pembiayaan Warung Mikro BSM kepada UMKM diperuntukkan bagi golongan non-golbertap (golongan yang berpenghasilan tidak tetap/wirasawasta) dan golbertap (golongan berpenghasilan tetap/pegawai). (Yuriska, wawancara penelitian, 18 Februari 2021).

5) **Pembiayaan Kepada Pensiunan**

Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pension langsung yang diterima oleh pihak bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

6) **Pembiayaan BSM Griya**

Pembiayaan BSM Griya adalah pembiayaan jangka pendek menengah atau panjang untuk membiayai pembeli rumah tinggal (konsumer) baik baru maupun bekas dilingkungan developer maupun non-developer, dengan sistem *murabahah*.

7) BSM Oto

Pembiayaan BSM Oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah*.

B. Analisis Deskriptif

1. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini berfokus pada minat pengusaha UMKM untuk mengajukan pembiayaan usaha di BSI KCP Pariaman. Peneliti tidak melakukan penelitian terhadap produk-produk pembiayaan lain dan tidak melakukan penelitian di kantor cabang lainnya. Data diperoleh dengan cara menyebarkan kuisioner pada nasabah yang mengambil pembiayaan usaha di BSI KCP Pariaman. Peneliti mengambil 90 kuisioner yang dianggap layak untuk digunakan sebagai data penelitian.

2. Deskripsi Responden

Deskripsi responden dari pengisian angket ialah nasabah pada BSI KCP Pariaman, dalam penelitian ini meliputi: Deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, lama menjadi nasabah pada BSI KCP Pariaman.

a) Jenis kelamin

Tabel 4.1
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
Laki-Laki	52	58%
Perempuan	38	42%;
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan keterangan pada Tabel 4.1 diatas dapat diketahui bahwa jumlah responden wanita sebanyak 38 orang (42%) dan responden laki-laki sebanyak 52 orang (58%)

b) Usia

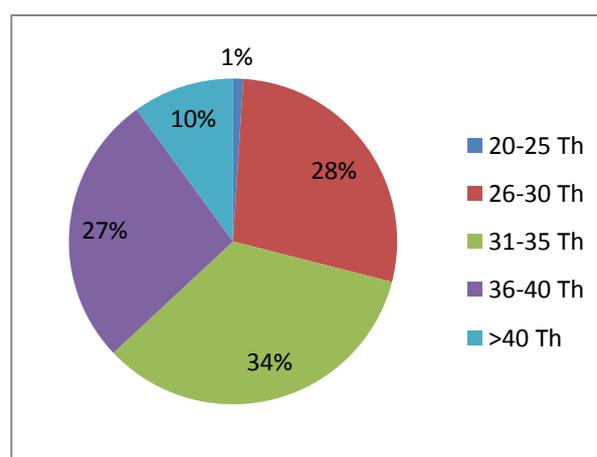
Tabel 4.2
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
20-25	1	1%
26-30	25	28%
31-35	31	34%
36-40	24	27%
>40	9	10%
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.2 diatas bahwa nasabah dengan usaha 20-25 tahun sebanyak 1 orang (1%), nasabah usia 26-30 sebanyak 25 orang (28%), nasabah usia 31-35 tahun sebanyak 31 orang (34%), nasabah usia 36-40 tahun sebanyak 24 orang (27%), dan nasabah usia >40 tahun sebanyak 9 orang (10%). Hal ini menunjukkan bahwa usia nasabah yang mendominasi pada BSI KCP Pariaman adalah nasabah yang berusia 31-35.

Untuk lebih jelasnya berikut diagram data usia nasabah yang mengajukan pembiayaan pada BSI KCP Pariaman yang menjadi responden di bawah ini:



Gambar 4.2
Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

c) Pendidikan

Deskripsi responden berdasarkan tingkat pendidikan dibagi kedalam 5 kategori yang terdiri dari SD, SMP, SMA, DIII, dan SI. Adapun data mengenai tingkat pendidikan nasabah ialah sebagai berikut:

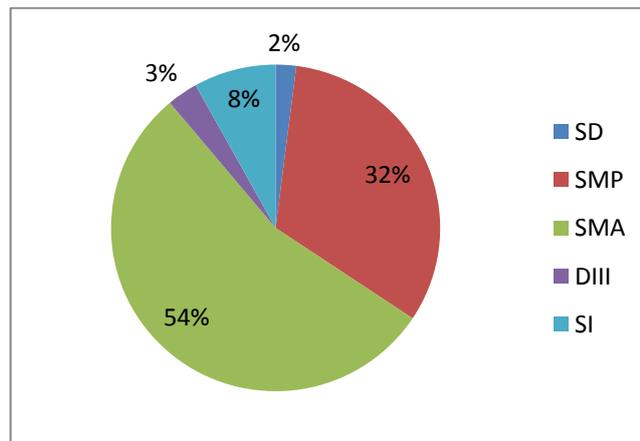
Tabel 4.3
Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
SD	2	2%
SMP	29	32%
SMA	49	54%
DIII	3	3%
SI	7	8%
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.3 Diatas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pengusaha UMKM yang mengajukan pembiayaan di BSI KCP Pariaman yang lulusan SD sebanyak 2 orang (2%), pendidikan SMP sebanyak 29 orang (32%), pendidikan SMA Sebanyak 49 orang (54%), lulusan dari pendidikan Diploma 3 sebanyak 3 (3%), dan lulusan pendidikan Strata satu sebanyak 7 orang (8%). Sehingga nasabah atau responden sebagian besar berpendidikan SMA.

Untuk lebih jelasnya berikut diagram data tingkat pendidikan nasabah yang mengajukan pembiayaan usaha pada BSI KCP Pariaman yang menjadi responden di bawah ini:



Gambar 4.3
Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan
Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

d) Pekerjaan

Deskripsi responden berdasarkan pekerjaan dibagi kedalam 5 kategori yang terdiri dari Pedagang, Petani, PNS, Wiraswasta, dan Lainnya. Adapun data mengenai pekerjaan nasabah ialah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

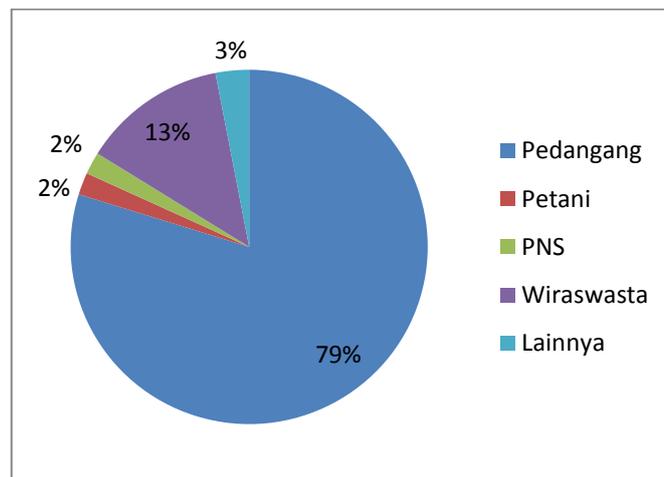
Pekerjaan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
Pedangang	71	79%
Petani	2	2%
PNS	2	2%
Wiraswasta	12	13%
Lainnya	3	3%
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa responden atau nasabah yang berprofesi sebagai pedagang sebanyak 71 orang (79%), nasabah yang berprofesi sebagai petani sebanyak 2 orang (2%), nasabah yang berprofesi sebagai PNS sebanyak 2 orang (2%), nasabah yang berprofesi wiraswasta sebanyak 12 orang (13%), dan berprofesi lainnya sebanyak 3 orang (3%). Sehingga pekerjaan pengusaha

UMKM yang mengajukan pembiayaan di BSI KCP pariaman yang mendominasi adalah pedagang.

Untuk lebih jelasnya berikut diagram data pekerjaan nasabah yang mengajukan pembiayaan pada BSI KCP Pariaman yang menjadi responden di bawah ini:



Gambar 4.4
Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

e) Penghasilan

Deskripsi responden berdasarkan penghasilan dibagi kedalam 5 kategori yang terdiri dari <1.000.000, 1.100.000-2.000.000, 2.100.000-3.000.000, 3.100.000-4.000.000, dan >4.000.000. Adapun data mengenai penghasilan nasabah ialah sebagai berikut:

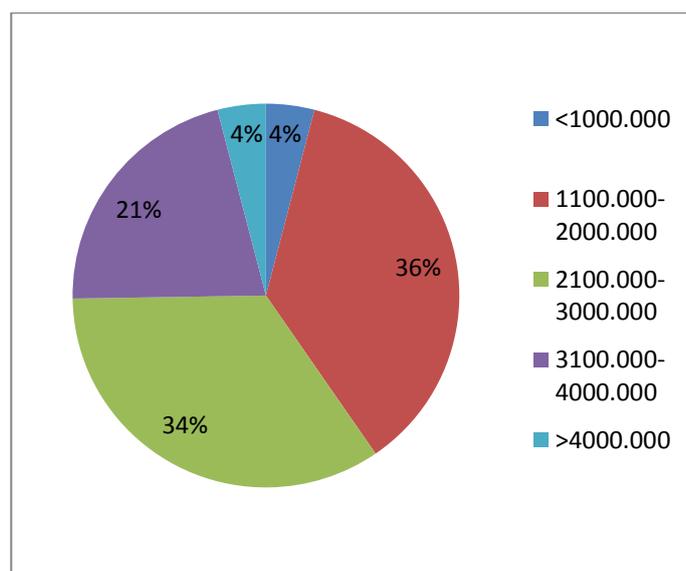
Tabel 4.5
Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan (Rupiah)

Penghasilan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
<1000.000	4	4%
1100.000-2000.000	32	36%
2100.000-3000.000	31	34%
3100.000-4000.000	19	21%
>4000.000	4	4%
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nasabah yang memperoleh pendapatan rata-rata sebesar <1.000.000 sebanyak 4 orang (4%), nasabah yang memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp1100.000-Rp2000.000 sebanyak 32 orang (36%), nasabah yang memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp2100.000-Rp3.000.000 sebanyak 31 orang (34%), nasabah yang memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp3100.000-Rp4.000.000 sebanyak 19 orang (21%), dan nasabah yang memperoleh pendapatan rata-rata sebesar >Rp4.000.000 sebanyak 4 orang (4%). Hal ini menunjukkan bahwa dominan nasabah memperoleh rata-rata pendapatan sebesar Rp1100.000-Rp2000.000.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar diagram pendapatan rata-rata nasabah yang mengajukan pembiayaan usaha pada BSI KCP Pariaman yang menjadi responden di bawah ini:



Gambar 4.5
Diagram Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan (Rupiah)

Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

f) Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan Usaha di BSI KCP Pariaman

Deskripsi responden berdasarkan penghasilan dibagi kedalam 4 kategori yang terdiri dari <6 bulan, 6 bulan-1 tahun, 1-2 tahun, >2 tahun. Adapun data mengenai lama responden menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman ialah sebagai berikut:

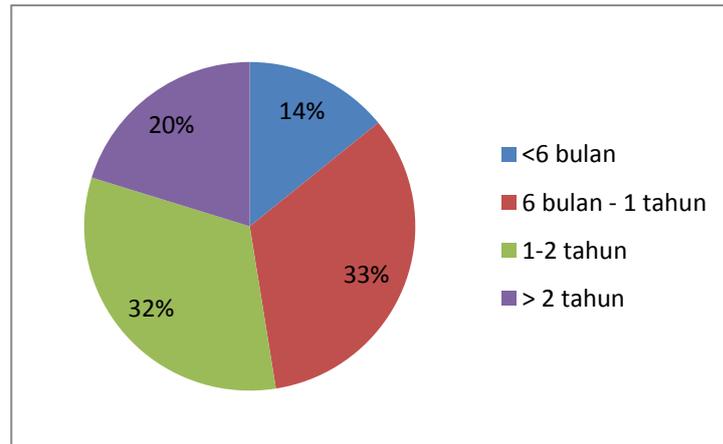
Tabel 4.6
Deskripsi Responden Berdasarkan
Lama Menjadi Nasabah BSI KCP Pariaman

Lama Menjadi Nasabah	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
<6 bulan	13	14%
6 bulan - 1 tahun	30	33%
1-2 tahun	29	32%
> 2 tahun	18	20%
Jumlah	90	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa deskripsi responden yang menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman dengan jangka waktu < 6 bulan sebanyak 13 orang (14%), responden yang menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman dengan jangka waktu 6 bulan- 1 tahun sebanyak 30 orang (33%), responden yang menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman dengan jangka waktu 1-2 tahun sebanyak 29 orang (32%), dan responden yang menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman dengan jangka waktu >2 tahun sebanyak 18 orang (20%). Jadi mayoritas dari sebagian responden menjadi nasabah pembiayaan BSI KCP Pariaman yaitu selama 6 bulan -1 tahun.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar diagram lama responden menjadi nasabah pembiayaan di BSI KCP Pariaman yaitu sebagai berikut:



Gambar 4.6
Diagram Deskripsi Responden
Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah
Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

C. Hasil Penelitian

1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengungkapkan apakah pernyataan pada kuesioner itu valid atau tidak. Pengujian validitas dilakukan terhadap pernyataan-pernyataan dalam kuesioner dengan menggunakan alat uji SPSS versi 22. Hasil analisis pada SPSS ditunjukkan dengan membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} , dengan r_{tabel} sebesar 0.2422. Jika $r_{hitung} > 0.2422$ maka kuesioner dinyatakan valid, dan jika $r_{hitung} < 0.2422$ maka kuesioner dinyatakan tidak valid. Berdasarkan data yang di oleh dengan SPSS, maka hasilnya sebagai berikut:

1) Uji Validitas Faktor Internal (X1)

Tabel 4.7

Uji Validitas Faktor Internal (X1)

Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0.601	0.2422	Valid
2	0.586	0.2422	Valid
3	0.433	0.2422	Valid
4	0.257	0.2422	Valid
5	0.589	0.2422	Valid
6	0.473	0.2422	Valid
7	0.541	0.2422	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan SPSS 22, maka dapat diketahui bahwa semua indikator variabel faktor Internal dapat dinyatakan valid yang dilihat jika indikator memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan yang ada dapat dipergunakan ke tahap pengolahan data lebih lanjut yaitu sebanyak 7 pernyataan.

2) Uji Validitas Faktor Eksternal (X_2)

Tabel 4.8
Uji Validitas Faktor Eksternal (X_2)

Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0.533	0.2422	Valid
2	0.420	0.2422	Valid
3	0.514	0.2422	Valid
4	0.566	0.2422	Valid
5	0.417	0.2422	Valid
6	0.603	0.2422	Valid
7	0.572	0.2422	Valid
8	0.542	0.2422	Valid
9	0.514	0.2422	Valid
10	0.490	0.2422	Valid
11	0.583	0.2422	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.8 di atas, setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan SPSS 22, maka dapat diketahui bahwa semua indikator variabel Faktor Eksternal dapat dinyatakan valid yang dilihat jika indikator memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dapat dipergunakan ke tahap pengolahan data lebih lanjut yaitu 11 pernyataan.

3) Uji Validitas Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan (Y)

Tabel 4.9
Uji Validitas Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan (Y)

Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0.917	0.2422	Valid
2	0.906	0.2422	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.9 di atas, setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan SPSS 22, maka dapat diketahui bahwa semua indikator variabel Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan (Y) dapat dinyatakan valid yang dilihat jika indikator memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dapat dipergunakan ke tahap pengolahan data lebih lanjut yaitu 2 pernyataan.

b. Uji Reliabilitas

Setelah melakukan uji validitas selanjutnya dilakukan uji reabilitas untuk menunjukkan sejauh mana suatu instrument dapat berhasil apabila dilakukan pengukuran berulang-ulang. Adapun hasil analisis reabilitas yang peneliti lakukan dalam penelitian ini dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10
Uji Reliabilitas Faktor Internal (X1)
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0,506	7

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.10 diatas dapat dilihat bahwa Cronbach's Alpha < 0,60, di mana Cronbach's Alpha sebesar 0,506 jadi $0,506 < 0,60$, maka variabel faktor internal dapat dikatakan tidak reliable.

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas Faktor Eksternal (X2)
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0,680	11

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.11 diatas dapat dilihat bahwa Cronbach's Alpha > 0,60, di mana Cronbach's Alpha sebesar 0,680 jadi $0,680 > 0,60$, maka variabel faktor eksternal dapat dikatakan reliable

Tabel 4.12
Uji Reliabilitas Minat Pengusaha UMKM
Mengajukan Pembiayaan (Y)
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0,795	2

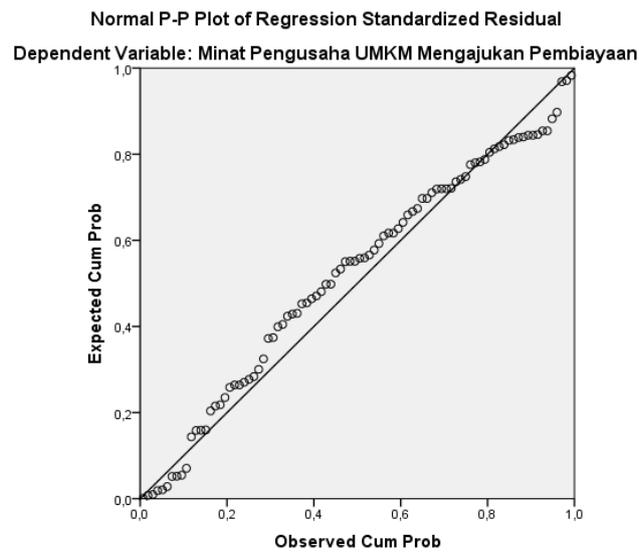
Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel 4.12 diatas dapat dilihat bahwa Cronbach's Alpha > 0,60, di mana Cronbach's Alpha sebesar 0,795 jadi $0,795 > 0,60$, maka variabel minat pengusaha umkm mengajukan pembiayaan dapat dikatakan reliabel.

2. Analisis Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Residual

Uji Normalitas Residual ini dilakukan untuk mengetahui apakah data yang digunakan dalam pendistribusian normal atau tidak. Data yang baik dan layak dalam penelitian ini adalah data yang memiliki distribusi normal. Normalitas data dapat dilihat dengan cara penyebaran titik-titik data berada dekat atau mengikuti garis diagonal. Berikut hasil yang didapat setelah peneliti melakukan olah data dengan menggunakan SPSS versi 22:



Gambar 4.7
Uji Normalitas

Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

Pada grafik normal p-plot diatas terlihat bahwa titik-titik menyebar di sekitaran garis diagonal, dan penyebarannya tidak terlalu jauh atau melebar, dan grafik tersebut menunjukkan bahwa model regresi sesuai dengan asumsi normalitas dan layak untuk di gunakan.

b. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi memiliki korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik selayaknya tidak terjadi multikolonearitas. Multikolonearitas dapat dilihat dari nilai Tolerance dan Variance Inflation Faktor (VIF). Uji multikolonearitas terpenuhi apabila nilai $TOL > 0.10$ dan $VIF < 10$ maka nilai regresi disimpulkan bebas dari asumsi uji multikolonearitas dan jika $TOL < 0.10$ dan $VIF > 10$ maka terjadi gangguan Uji multikolonearitas pada model regresi yang dihasilkan. Berikut hasil uji Multikolonearitas yang dilakukan dengan menggunakan SPSS.22

Tabel 4.13
Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1,601	1,740		,920	,360		
Faktor Internal	-,087	,059	-,145	-1,459	,148	,888	1,127
Faktor Eksternal	,199	,038	,520	5,241	,000	,888	1,127

a. Dependent Variable: Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan

Sumber: Hasil Output SPSS 22

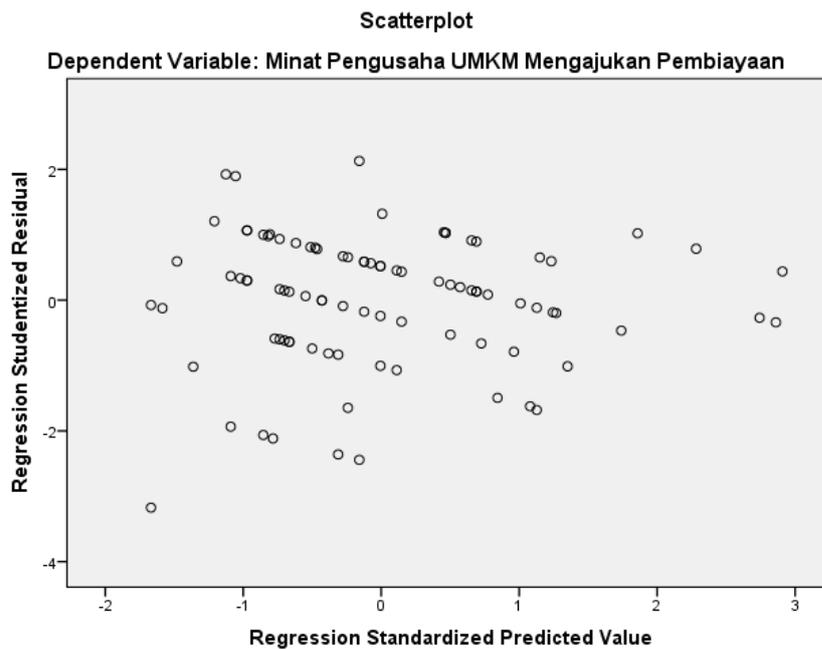
Berdasarkan tabel hasil uji multikolinieritas diatas dapat disimpulkan bahwa:

- a.) Nilai Tolerance untuk variabel faktor internal sebesar $0,888 > 0,10$, dan nilai VIF sebesar $1,127 < 10$, sehingga variabel faktor internal dapat dinyatakan bebas dari gejala multikolinieritas.
- b.) Nilai Tolerance untuk variabel faktor eksternal sebesar $0,888 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,127 < 10$, sehingga variabel faktor eksternal juga dinyatakan bebas dari gejala multikolinieritas.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada *multikolinieritas* antar variabel *independent* dalam model regresi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dan residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji dalam penelitian ini menggunakan uji scatterplot. Suatu model dinyatakan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas apabila titik-titik menyebar dengan pola tidak jelas di atas atau dibawah angka nol pada suatu sumbu Y. Berikut grafik scatterplot.



Gambar 4.8
Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Olahan Peneliti dari Kuesioner

Dari grafik *scatterplot* terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta juga tersebar baik di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. hal ini dapat disimpulkan bahwa data bebas dari *heteroskedastisitas*.

d. Autokorelasi

Uji Autokolerasi bertujuan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara anggota serangkaian data yang di uraikan menurut waktu dan tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokolerasi mode uji menggunakan uji Durbin Watson (DW Test)

- 1) Bila nilai $DW < -2$, berarti ada Autokolerasi
 - 2) Bila nilai DW di antara -2 sampai dengan $+2$, berarti tidak terjadi Autokolerasi
 - 3) Bilai nilai $DW > +2$, berarti ada autokolerasi negative
- Berikut adalah hasil dari uji autokolerasi

Tabel 4.14
Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,491 ^a	0,241	0,223	1,320	1,742

a. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal

b. Dependent Variable: Minat Mengajukan Pembiayaan

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Uji Autokorelasi dilihat dari nilai Durbin Watson dengan nilai di antara $-2 < \text{Nilai Durbin Watson} < 2$. Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai Durbin Watson sebesar 1,742. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada gejala atau autokorelasi

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Persamaan model regresi linear berganda adalah $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$. berikut hasil perhitungan SPSS regresi pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.15
Tabel Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,601	1,740		,920	,360
Faktor Internal	-,087	,059	-,145	1,459	,148
Faktor Eksternal	,199	,038	,520	5,241	,000

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel diatas dengan memperhatikan angka pada *Unstandardized Coefficients* Beta, maka dapat diperoleh hasil regresi linear berganda yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e = 1.601 - 0.087 + 0.199$$

Dari persamaan regresi linear berganda diatas maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai a sebesar 1.601, merupakan konstanta atau keadaan variabel Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan usaha belum dipengaruhi oleh variabel lainnya yaitu variabel faktor internal (X1) dan variabel faktor eksternal (X2). Jika variabel independent tidak ada maka variabel Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan usaha tidak mengalami perubahan.
2. Variabel faktor internal memiliki nilai koefisien sebesar -0.087 yang berarti faktor internal berpengaruh negative terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan usaha. Hal ini menggambarkan bahwa setiap peningkatan variabel faktor internal maka Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan usaha akan turun sebesar 0.087 dengan asumsi variabel lain tetap.
3. Variabel faktor eksternal memiliki nilai koefisien sebesar 0.199 yang berarti faktor eksternal berpengaruh positif terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan. Hal ini menggambarkan bahwa setiap peningkatan variabel faktor eksternal maka Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan akan meningkat sebesar 0.199 dengan asumsi variabel lain tetap.

4. Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Bagitupun sebaliknya jika Nilai R^2 yang besar berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat bagus.

Dari hasil pengujian koefisien determinasi yang telah dilakukan terhadap data yang ada maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.16
Tabel Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,491 ^a	,241	,223	1,320	1,742

a. Predictors: (Constant), Faktor Eksternal, Faktor Internal

b. Dependent Variable: Minat Mengajukan Pembiayaan

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan hasil kolerasi atau hubungan antara variabel bebas dan terikatnya. Nilai R sebesar 0.491 atau 49.1% yang artinya hubungan antara faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah dalam tingkat hubungan yang sedang.

Nilai R Square menunjukkan besarnya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai R Square sebesar 0,241 atau 24,1% yang menyatakan terdapat pengaruh antara faktor internal dan faktor eksternal terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah sebesar 24.1%, dan sebaliknya 75,9% (100%-24,1%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

b. Uji T

Uji T bertujuan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel bebas yaitu faktor internal dan faktor eksternal terhadap Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan. Suatu variabel bebas dikatakan memiliki pengaruh terhadap variabel terikat jika:

- 1) $T_{hitung} > T_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) $T_{hitung} < T_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

T_{tabel} dapat dihitung dengan rumus $0.05/2; n-k-1$. Sehingga diperoleh T_{tabel} dari distribusi T_{tabel} sebesar 1.987

Berdasarkan signifikansi:

1.) H_0 : nilai signifikan $t > 0,05$

Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak berarti bahwa variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

2.) H_1 : nilai signifikan $t < 0,05$

Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a di terima berarti bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Priyatno, 2014:163).

Hasil uji T dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.17
Tabel Uji T (Parsial)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1. (Constant)	1,601	1,740		,920	,360
Faktor Internal	-,087	,059	-,145	1,459	,148
2. Faktor Eksternal	,199	,038	,520	5,241	,000

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa:

a) Pengaruh faktor internal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

H_{01} = Faktor internal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

H_{a1} = Faktor Internal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

Dari hasil analisis uji T diperoleh t_{hitung} sebesar $-1.459 < 1.987$ dengan nilai signifikan $0.148 > 0.05$ maka H_{01} diterima dan H_{a1} ditolak. Artinya faktor internal tidak berpengaruh

terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan usaha pada bank syariah.

- b) Pengaruh faktor eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan usaha pada bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

H_{o2} = Faktor eksternal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

H_{a2} = Faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

Dari hasil analisis uji T diperoleh t_{hitung} sebesar $5,241 > 1,987$ dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$ maka H_{o2} ditolak dan H_{a2} di terima. Artinya faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan usaha pada bank syariah

- c. Uji F (Simultan)

Uji F pada dasarnya bertujuan untuk melihat pengaruh semua variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka variabel bebas secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat. F_{tabel} dapat dilihat dari tabel statistic dengan tingkat signifikan 5% dengan rumus $F_{tabel} [k; n-k]$ sehingga F_{tabel} sebesar 3.10 sedangkan hasil perhitungan F_{hitung} dari SPSS 22 dapat dilihat pada tabel dibawah:

Tabel 4.18
Tabel Uji F (Simultan)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	48,044	2	24,022	13,785	,000 ^b
Residual	151,612	87	1,743		
Total	199,656	89			

a. Dependent Variable: Minat Pengusaha UMKM Mengajukan Pembiayaan Usaha

b. Predictors: (Constant), Faktor Internal, Faktor Eksternal

Sumber: Hasil Output SPSS 22

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 13.785 dengan F_{tabel} 3.10, nilai signifikan 0.00 maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai $sig. < 0.05$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh internal dan eksternal terhadap minat pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah mengajukan pembiayaan pada bank syariah dengan pengelolaan menggunakan *SPSS 22* adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Internal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah Mengajukan Pembiayaan Usaha pada Bank Syariah Indonesia KCP Pariaman

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri nasabah itu sendiri, faktor internal dalam penelitian ini meliputi faktor pribadi dan faktor psikologis. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan menunjukkan bahwa variabel faktor internal diketahui memiliki nilai T_{hitung} sebesar (-1.459) yang kecil dari nilai T_{tabel} yaitu (1.987) atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.148 > 0.05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya faktor internal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

Hasil penelitian ini mendukung pernyataan dalam penelitian Istiqomah (2013). Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa faktor internal tidak berpengaruh terhadap keputusan pedagang kecil dan menengah dalam mengambil pembiayaan pada UPPKS. Pada dasarnya pengusaha Mikro dan menengah tidak terlalu memperhatikan faktor-faktor yang berasal dari dalam dirinya melainkan hanya berfokus terhadap motivasi bagaimana cara untuk meningkatkan usahanya. Kemudian adanya pembelajaran dan pengetahuan yang didapat oleh pengusaha mikro

mengenai bagaimana sistem pembiayaan yang berlaku apakah sudah sesuai dengan standar yang ada pada lembaga keuangan lainnya.

2. Pengaruh Eksternal Terhadap Minat Pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah Mengajukan Pembiayaan Usaha Pada bank Syariah Indonesi KCP Pariaman

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri nasabah tersebut, yang terdiri dari faktor sosial, pelayanan, bagi hasil, prosedur dan lokasi. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan menunjukkan bahwa variabel faktor eksternal diketahui memiliki nilai T_{hitung} sebesar (5,241) yang besar dari nilai T_{tabel} yaitu (1.987) atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.00 < 0.05$ maka H_0 ditolak dan H_a di terima. Artinya faktor eksternal berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

Hipotesis ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Nugroho (2013) dalam meningkatkan keputusan nasabah mengambil pembiayaan dapat dilihat dari faktor eksternal (promosi, kemudahan sistem, margin atau keuntungan, pelayanan, prosedur, dan lokasi). Semakin baik tingkat promosi, kemudahan sistem, margin atau keuntungan, pelayanan, prosedur, dan lokasi maka akan semakin meningkatkan keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

3. Pengaruh Internal Dan Eksternal Terhadap Minat UMKM Kecamatan Pariaman Tengah Mengajukan Pembiayaan Usaha Pada bank Syariah

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan menunjukkan bahwa variabel faktor internal dan faktor eksternal diketahui memiliki nilai F_{hitung} sebesar (13.785) yang besar dari nilai F_{tabel} yaitu (3.10), atau dapat dilihat dari nilai signifikan ($0.00 < 0.05$), oleh karena itu dapat diketahui bahwa faktor internal dan faktor eksternal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

Hal ini menunjukkan bahwa minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah secara bersamaan berpengaruh positif oleh variabel faktor internal dan variabel faktor eksternal pada pengusaha

UMKM Kecamatan Pariaman Tengah. Hal ini terlihat dari hasil koefisien determinasi bahwasanya faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah sebesar 0,241 atau 24,1%. Namun dalam hal ini, pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan lebih melihat pada faktor eksternalnya dan tidak terlalu mementingkan faktor internal. .

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor internal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Hal ini dapat dilihat dari nilai $T_{hitung} (-1.459) < T_{tabel} (1.987)$ atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.148 > 0.05$. Jadi hipotesis pertama yang menyatakan bahwa faktor internal tidak berpengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Hal ini dikarenakan pada umumnya nasabah tidak terlalu menjadikan faktor internal menjadi tolak ukur mereka untuk mengajukan pembiayaan. Melainkan mereka lebih mementingkan bagaimana usaha mereka terus berkembang. Dan memerhatikan apakah pembiayaan pada bank tersebut telah memenuhi standar pembiayaan pada bank lainnya.
2. Faktor eksternal memiliki pengaruh terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Hal ini dapat dilihat dari nilai $T_{hitung} (5.241) > T_{tabel} (1.987)$ atau dapat dilihat dari nilai signifikan $0.00 < 0.05$. Jadi hipotesis kedua yang menyatakan bahwa faktor eksternal berpengaruh positif terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Hal ini dikarenakan faktor sosial berupa promosi yang bagus, pelayanan yang baik, bagi hasil yang sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan pengelola keuangan, prosedur yang mudah dan cepat serta lokasi yang mudah dijangkau menjadi tolak ukur nasabah dalam mengambil pembiayaan pada bank syariah.
3. Berdasarkan hasil uji secara simultan (uji F), variabel independent yaitu faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh terhadap variabel dependent yaitu minat . hal ini dapat di buktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $(13.785) > (3.10)$ atau nilai signifikan dengan $(0.00 < 0.05)$, sehingga menerima hipotesis bahwa faktor internal dan faktor

eksternal berpengaruh secara simultan terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti peroleh, maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bank Syariah diharapkan tetap mempertahankan faktor-faktor yang menjadi tolak ukur bagi nasabah agar memiliki minat dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah.
2. Bank Syariah juga diharap untuk lebih dapat meningkatkan sosialisasi pada masyarakat, pelayanan yang baik, bagi hasil yang sesuai dengan kesepakatan, prosedur yang mudah tepat dan cepat, tempat yang nyaman dan mudah dijangkau bagi nasabah serta faktor-faktor eksternal lainnya, mengingat dalam penelitian ini faktor eksternal memiliki pengaruh yang cukup tinggi terhadap minat pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan pada bank syariah.
3. Pengusaha UMKM Kecamatan Pariaman Tengah diharapkan agar lebih meningkatkan kesadaran untuk bertransaksi pada bank syariah termasuk dalam hal pembiayaan agar dapat menjalankan perintah syari'at islam dan terhindar dari dosa riba jika bertransaksi di lembaga keuangan konvensional. Serta diharapkan dapat mendorong perkembangan dan nilai aset ekonomi syariah khususnya bagi perbankan syariah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008.

Abdurohim BS. (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.

Abdul R.S dan Muhibid A.W. (2004). *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.

Al - Arif, M. N. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.

Anendro, I. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bank Syariah Mandiri Terhadap Penggunaan E-Money*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.

Ascarya. (2006). *Akad dan Produk Bank Syariah Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*. Jakarta: Bank Indonesia.

Basalamah, M. R. (2018). *Perbankan Syariah*. Malang Jatim: Empatdua Media.

BI. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: LPPI (Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia).

Bilson, S. (2005). *Analisis Multivariant Pemasaran*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Churoisah, N. (2018). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada KSPPS BMT Al Amin Kudus*. Semarang: UIN Walisongo .

Darsono dan Muhammad Syafi'i Antonio. (2017). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.

Desmayarni, S. (2019). *Wirausaha dan Daya Saing*. Daerah Istimewa Yogyakarta: CV Budi Utama.

Duli, N. (2019). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi dan Analisis Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.

Ferdia, R (18 februari 2021). *wawancara penelitian*. Pariaman

- Eriyati. (2009). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Kredit Pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru*. Pekanbaru: Universitas Riau.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IMB SPSS 21*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro .
- Gunawan, C. (2020). *Mahir Menguasai SPSS Panduan Praktis Mengolah Data Penelitian New Edition Buku Untuk Orang Yang (Merasa) Tidak Bisa dan Tidak Suka Statistika*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Heri, P. (1998). *Pengantar Perilaku Manusia*. Jakarta: EGC.
- Herlina, V. (2019). *Panduan Praktis Mengelola Data Kuesioner Menggunakan <http://www.syariahmandiri.co.id>*
- IBI. (2015). *mengelola Bisnis Pembiayaan bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Pertama.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- _____ (2014). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- _____ (2005). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, dkk. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- _____ (2008). *Manajemen Pemasaran* . Jakarta: Erlangga.
- Lestari, N. M. (2015). *Sistem Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta Selatan: Grafindo Books Media.
- Lies, U, Khairul & Rusmana A. (2019). *Komunikasi Budaya dan Dokumentasi Kontemporer*. Bandung: Unpad Press.
- Malik, R.M (18 November 2020). *Wawancara Awal Sebelum Penelitian*. Pariaman.
- _____ (18 februari 2021). *wawancara penelitian*. Pariaman
- Moeliono, A. M. (1999). *kamus besar bahasa indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Nugroho, D. W. (2012). *Pengaruh lokasi, Pelayanan dan Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit pada PD. BPR Boyolali*. D.I Yogyakarta: Universitas Negri Yogyakarta.
- Nurul, K. (2018). Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan, Citra Perusahaan, dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung dan Loyalitas di Bank Syariah Mandiri Studi Kasus pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Gresik. *JMM17 Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen Vol. 05 No. 01* , 27-48.
- OJK. (2015). *Seri Standar Produk Perbankan Syariah 5 (Standar Produk Mudharabah)*. Jakarta: OJK.
- Priyatno, D. (2014). *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Rawani, A. (2019). *Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengusaha mikro dalam mengambil pembiayaan modal usaha pada UPKS Kecamatan Kluet Aceh Selatan*. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry.
- Sianturi, dkk. (2020). *Bunga Rampai Ekonomi dan Pembiayaan Pendidikan*.Sidoarjo: Zifatama Jawara
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- _____. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Method)*.Bandung: Alfabeta
- Suharyat, Y. (2009). Hubungan Antara Sikap, Minat dan Perilaku Manusia. *Jurnal Region 1* , 9.
- Sukmadi. (2016). *Inovasi dan Kewirausahaan (Edisi Paradigma Baru Kewirausahaan)*.Bandung: Humaniora Utama Press
- Suliyanto. (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori & Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta : CV. Andi Offset .
- Sumarni, M. (2005). *Manjemen Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Sunaryo. (2004). *Psikologi Untuk Keperawatan*. Jakarta: EGC.
- Supranto, N. L. (2011). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Memenangkan Persaingan Bisnis. Edisi 2*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Tjiptono, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andy Offset.

- Virgianto G, dkk. (2019). Minat Bekerja, Berwirausaha, dan Melanjutkan Studi Siswa Jurusan Teknik Kendaraan Ringan. *Jurnal of Mechanical Engineering Education, Vol. 6, No. 1* , 38.
- Malik ,RM. 18 November 2020. *Wawancara sebelum penelitian.BSM KCP Pariaman*
- Wijaya, T. (2013). *Metodelogi Penelitian Ekonomi dan Bisnis (Teori dan Praktik)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Winarni. (2017). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Warung Mikro Pada Bank Syariah Mandiri pada Cabang Tanggerang Ciputat. Tanggerang*.
- Yudiana, F. E. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bnak Syariah*. Jawa Tengah: STAIN Salatiga Press.
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan. Ed. Pertama*. Jakarta: Kencana.
- Yuriska, N (18 februari 2021). *Wawancara Penelitian.BSI KCP Pariaman*