

**PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM
MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS**
(Study kasus Bank BRI Syariah cabang Kudus)

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

MAULI KHAIRUL HAKIM

1405026085

**EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eksemplar

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth, Bapak Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang
di Semarang

Assalamu'alaikum wr. wb.

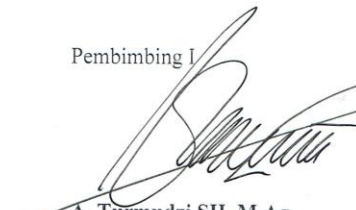
Setelah membaca, mengadakan koreksi dan melakukan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Mauli Khairul Hakim
NIM : 1405026085
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : **Peran Pembiayaan KUR Terhadap
Perkembangan UMKM Masyarakat Muslim di
Kabupaten Kudus** (Study kasus Bank BRI
Syariah cabang Kudus)

Dengan ini telah kami setuju, dan mohon agar segera diujikan.
Demikian, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

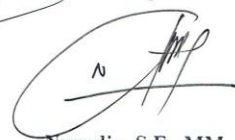
Wassalamu'alaikum wr. wb.

Pembimbing I



A. Turmudzi, SH., M. Ag.
NIP. 196907082005011004

Pembimbing II



Nurudin, S.E., MM
NIP. 197309232003121002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Ngalyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang, Kode Pos 50185

PENGESAHAN

Skripsi Saudari : Mauli Khairul Hakim
NIM : 1405026085
Judul : Peran Pembiayaan KUR Terhadap Perkembangan
UMKM Masyarakat Muslim di Kabupaten Kudus (Studi
Kasus Bank Syaiah Cabang Kudus)

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat
cumlaude/baik/cukup, pada tanggal:

20 Juni 2019

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata 1 tahun
akademik 2018/2019.

Semarang, 20 Juni 2019

Dewan Penguji

Ketua Sidang

Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag

NIP. 196908301994032003

Penguji Utama I

H. Johan Arifuz, S.Ag., M.M.

NIP. 197109082002121001

Pembimbing I

A. Turmudi, S.H., M.Ag

NIP. 196907082005011004

Sekretaris Sidang

A. Turmudi, S.H., M.Ag

NIP. 196907082005011004

Penguji Utama II

Dr. H. Muhsin, M.Si

NIP. 196101171988031002

Pembimbing II

Nurudin, S.E., M.M.

NIP. 197309232003121002

MOTTO

عن ابي محمد الحسن بن علي بن ابي طالب سبط رسول الله صلى الله عليه وسلم
وريحانته رضي الله عنهما قال : حفظت من رسول الله صلى الله عليه وسلم : دع
ما يريبك الى ما لا يريبك. (رواه الترمذي)

“Dari Abu Muhammad Al Hasan bin Ali bin Abi Thalib, cucu Rasulullah
Shallallahu'alaihi Wa Sallam dan kesayangannya *Radiallahuanhuma* dia berkata:
Saya menghafal dari Rasulullah *Shallallahu'alaihi Wa Sallam*: *Tinggalkanlah apa
yang meragukanmu kepada apa yang tidak meragukanmu.*” (HR Turmudzi)

PERSEMBAHAN

Saya persembahkan skripsi ini teruntuk:

1. Ibu dan Bapak tercinta yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat, do'a, dorongan, nasehat, kasih sayang, serta pengorbanan yang tak tergantikan. *“Rabbighfirli waliwalidayya warhamhuma kama rabbayani shaghira”*
2. Untuk ketiga saudaraku tercinta Anggun Winny Meliati, Ayu Dwiyana Tani dan Muhammad Raihan Syarief yang selalu menyemangati dan mendoakan penulis.
3. Untuk segenap warga negara Indonesia, pelaku UMKM, penerima KUR dan penyalur Kridit Usaha Rakyat terkhusus Bank BRI Syariah cabang Kudus.
4. Saudara-saudara saya di IKSAB TBS Cabang Semarang, IKSAB TBS 2014, UKM PSHT UIN Walisongo Semarang, Posko 9 KKN MIT ke 4 yang telah memberikan dukungan moril serta materiil selama pendidikan S1 secara penuh.
5. Teman-teman seperjuangan di EI angkatan 2014, terkhusus kelas EIC yang telah senantiasa berbagi ilmu serta bantuan dalam pembuatan skripsi ini.
6. Sahabat-sahabat saya Ibnu, Rifan, Qiqi, Arsyah, Roy, Ulil, Samsul, Joko, Bik, Ihsan, Anisa Cibi, wiwin, Amal, Faizah, Wahid, Aan, Wisnu, Rokim, Mas Aryo, Mas Qohar, Mas Edi, Mas Dur, Mas Hari, Mas Hamzah, Mas Bul, Vina, Jibrani, Teo, Malinda, Gozali, Agus, Setiyo, Azis dan masih banyak lainnya yang telah memberi dukungan moril serta materiil dalam keseharian saya di kampus.
7. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu, terimakasih sedalam-dalamnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian jug skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 08 Mei 2019

Yang menyatakan,



Mauli Khairul Hakim
NIM 1405026085

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

أَيَّ = ay

أَوَّ = aw

D. Syaddah

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya الطَّبُّ *al-thibb*.

E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al-...* misalnya الصناعة = *al-shina 'ah*.

Al- ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemerintah dalam rangka pemberdayaan UMKM. Program ini bekerja sama dengan pihak lain, salah satunya adalah bank BRI Syariah, yang ikut berperan dalam pengembangan UMKM melalui program KUR ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pembiayaan KUR BRI Syariah terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang dilakukan secara deskriptif analisis. Lokasi penelitian dilakukan di kantor Bank BRI Syariah cabang Kudus dan di UMKM penerima KUR BRI Syariah cabang Kudus. Dengan sumber data yang terbagi menjadi dua yaitu, sumber data primer sekunder. Metode pengumpulan data yaitu meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya data yang terkumpul digambarkan dan dijabarkan secara jelas mengenai objek penelitian sesuai dengan fakta dilapangan. Setelah itu data dirangkum, kemudian disajikan, setelah itu data dianalisis dan ditarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa mayoritas nasabah penerima KUR BRI Syariah menyatakan bahwa kinerja UMKM mengalami peningkatan yang signifikan, dilihat dari modal/ongkos produksi, omzet penjualan, keuntungan, dan jumlah jam kerja. Dari hasil yang diperoleh, diharapkan adanya peran dari lembaga keuangan, Dinas Ketenagakerjaan, Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi untuk meningkatkan kinerja UMKM serta pengusaha UMKM menjalankan K3 di usahanya.

Kata Kunci: KUR, UMKM, kinerja, modal, omzet, keuntungan, jumlah jam kerja

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil 'alamin, penulis panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, keselamatan, hidayah, serta kemudahan kepada penulis, shalawat serta salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad Saw beserta keluarga, sahabat-sahabatnya, dan kepada penerus ajarannya yang senantiasa mengajak umat Islam untuk tetap melangkah di jalan yang diridai oleh Allah SWT. Dengan terselesaikannya skripsi dengan judul **“PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS** (Study kasus Bank BRI Syariah cabang Kudus)” Penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi penulis, dan bermanfaat bagi pembaca. Skripsi ini disusun sebagai salah satu prasyarat untuk menyelesaikan program studi Sarjana Strata 1 dalam ilmu Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis menyadari dalam penulisan Skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan penuh rasa hormat penulis ingin menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Furqon, Lc. M.A., selaku ketua jurusan Ekonomi Islam dan bapak Mohammad Nadzir, S.Hi, M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam, terimakasih atas kebijakan yang dikeluarkan khususnya yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini.
4. Bapak A. Turmudi,SH,M.Ag. selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu, memberikan tenaga, memberikan pengarahan, serta pemikirannya untuk mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan memberikan banyak ilmu baru kepada penulis.
5. Bapak Nurudin, S.E., MM, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya untuk mendampingi penulis.

6. Segenap dosen fakultas ekonomi dan bisnis islam yang telah banyak berbagi pengalaman, memberikan pengetahuan kepada penulis, serta tenaga kependidikan yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada penulis.
7. Bank BRI Syariah cabang Kudus yang telah banyak berbagi pengalaman, memberikan fasilitas, saranna dan prasarana demi kelancaran penelitian ini.

Semarang, 08 Mei 2019

Mauli Khairul Hakim
1405026085

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	Error! Bookmark not defined.
TRANSLITERASI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1. Tujuan Penelitian.....	4
2. Manfaat Penelitian.....	5
D. Tinjauan Pustaka	6
E. Metode Penulisan Skripsi.....	7
F. Sistematika Penulisan Skripsi	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pembiayaan	12
1. Pengertian Pembiayaan	12
2. Syarat sahnya pembiayaan	12
3. Akad pembiayaan harus dibuat secara tertulis	14

4.	Tujuan Pembiayaan	15
5.	Pembiayaan Keuangan Islam	15
6.	Kredit Usaha Rakyat (KUR)	22
B.	UMKM	24
1.	Pengertian UMKM	24
a.	Modal.....	28
b.	Produksi.....	33
c.	Pemasaran.....	41
d.	Omzet Penjualan.....	44
e.	Keuntungan	45
f.	Sumberdaya Manusia	46
BAB III PEMBIAYAAN KUR DI BANK BRI SYARIAH CABANG KUDUS		
A.	Pembiayaan KUR BRI Syariah	51
B.	Tujuan Pembiayaan KUR BRI Syariah.....	52
C.	Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah	55
1.	Proses pemberian pembiayaan KUR Kecil iB.....	56
2.	Restrukturisasi	57
3.	Percepatan kolektibilitas, Penghapusbukuan, <i>Recovery</i> (Subrogasi).....	59
4.	Pemeliharaan pembiayaan pasca pencairan KUR Kecil iB.....	60
D.	PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS.....	62
1.	Keadaan UMKM sebelum menerima KUR BRI Syariah	64
2.	Keadaan UMKM sesudah menerima KUR BRI Syariah	65
BAB IV ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS		

A.	Pelaksanaan pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus.....	67
1.	Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah	67
B.	Perkembangan UMKM penerima dana KUR	68
1.	Modal.....	68
2.	Omzet penjualan.....	71
3.	Keuntungan	72
4.	Jumlah Jam Kerja	75
BAB V PENUTUP		
A.	Kesimpulan.....	78
1.	Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah	78
2.	Perkembangan UMKM penerima dana KUR	78
B.	Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA		80

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus.....	63
Tabel 3.2 Keadaan UMKM sebelum menerima KUR BRI Syariah.....	65
Tabel 3.3 Keadaan UMKM sesudah menerima KUR BRI Syariah.....	66
Tabel 4.1 Modal Usaha.....	69
Tabel 4.2 Omzet Penjualan.....	71
Tabel 4.3 Keuntungan.....	73
Tabel 4.4 Jumlah Jam Kerja.....	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dinegara berkembang dan di negara maju. Di negara-negara tersebut, UMKM menyerap banyak tenaga kerja dibandingkan penyerapan tenaga kerja di usaha besar, selain itu kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) juga besar dibanding usaha besar. Di negara berkembang khususnya Asia, Afrika dan Amerika Latin, UMKM juga sangat berperan penting, khususnya dari prespektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta pembangunan ekonomi pedesaan.¹ Di Indonesia, UMKM sangat penting terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. Fakta ini menunjukkan bahwa kesempatan kerja yang diciptakan oleh kelompok usaha tersebut jauh lebih banyak dibandingkan tenaga kerja yang bisa diserap oleh usaha besar. Karena itu, UMKM sangat diharapkan untuk bisa terus berperan optimal dalam menanggulangi pengangguran yang jumlahnya cenderung meningkat setiap tahunnya. Dengan banyaknya penyerapan tenaga kerja, berarti UMKM mempunyai peran strategis dalam upaya pemerintah mengurangi kemiskinan di negri ini.

Survei BPS 2003 dan 2005 terhadap UMKM menunjukkan permasalahan permasalahan klasik seperti keterbatasan modal dan pemasaran. Walaupun banyak skim kredit khusus bagi pengusaha kecil, sebagian responden, terutama yang berasal dari pedesaan tidak pernah mendapatkan kredit dari Bank atau lembaga-lembaga keuangan lainnya. Mereka tergantung sepenuhnya pada uang/tabungan mereka sendiri, uang/bantuan dan dari

¹ Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengahdi Indinesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),1

saudara/kenalan atau dari sumber-sumber informal untuk mendanai kegiatan produksi mereka. Alasannya bisa macam-macam, ada yang tidak pernah dengar atau menyadari adanya skim-skim khusus tersebut, ada yang pernah mencoba tetapi ditolak karena usahanya dianggap tidak layak untuk didanai atau mengundurkan diri akibat rumitnya prosedur administrasi, atau tidak bisa memenuhi persyaratan termasuk penyediaan jaminan, atau banyak pengusaha kecil yang dari awal memang tidak berkeinginan meminjam dari lembaga-lembaga keuangan formal.²

Peran Bank dan lembaga keuangan lainnya sangat penting untuk membantu para pelaku usaha mikro yang kesulitan dalam pengadaaan modal. Diharapkan para pengusaha kecil bisa terbantu oleh pinjaman modal dari lembaga-lembaga keuangan yang menyediakan kredit khusus untuk mengatasi keterbatassan modal mereka. Sudah diketahui diatas bahwa, Selain sumbangsih yang besar terhadap perekonomian Indonesia, UMKM juga merupakan salah satu solusi untuk mengurangi ketimpangan maupun kesenjangan pendapatan masyarakat Indonesia, karena sektor ini mempunyai ketahanan ekonomi yang tinggi. Hal ini yang mendorong pemerintah untuk terus menciptakan dan mendukung program pemberdayaan ekonomi berbasis kerakyatan. Maka dari itu, pemerintah juga harus berperan dalam membantu para pelaku umkm melalui kebijakannya dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan pengusaha kecil.

Pada tanggal 5 November 2007, Presiden meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan fasilitas penjaminan kredit dari Pemerintah yang bertujuan untuk pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK), penciptaan lapangan kerja, dan penanggulangan kemiskinan. Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individu/perseorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. UMKM dan Koperasi yang diharapkan dapat mengakses KUR adalah yang bergerak di sektor usaha

² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengahdi Indinesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),2

produktif antara lain: pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Penyaluran KUR dapat dilakukan langsung, maksudnya UMKM dan Koperasi dapat langsung mengakses KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana.³ Mekanisme penyaluran KUR adalah melalui lembaga-lembaga keuangan dan koperasi seperti: Bank BUMN, Bank Umum Swasta, BPD, Pembiayaan, koperasi dan KUR Syariah yaitu Bank BRI Syariah.

Kabupaten Kudus sebagai penerima bantuan KUR mempunyai banyak industri yang berkembang di masyarakat baik itu skala besar, menengah maupun industri kecil. Data yang diperoleh dari Dinas Perindagkop pada tahun 2014 saja terdapat 12.938 buah perusahaan industri/unit usaha di Kabupaten Kudus. Angka tersebut mencakup seluruh perusahaan (unit usaha) industri baik yang besar/ sedang ataupun industri kecil/ rumah tangga. Secara umum sektor perdagangan, hotel dan restoran sebagai penyumbang kedua setelah sektor industri, diikuti sektor pertanian.⁴ Potensi lain dari Kabupaten Kudus yaitu sebagai kota pendidikan, kota wisata, dan daerah perdagangan dan jasa. Berdirinya pusat-pusat perbelanjaan merupakan ciri khas baru. Selain itu, Kabupaten Kudus dilewati oleh Jalur Pantura yang sangat ramai, sehingga banyak berdirinya pertokoan, warung makan, bengkel, dan peluang usaha lainnya di sepanjang jalur Pantura. Kabupaten Kudus selain mencanangkan sebagai kota pendidikan, pembangunan ekonominya juga diarahkan untuk pengembangan kota perdagangan dan jasa dimana sektor perdagangan, hotel, dan restoran memberikan kontribusi terbesar dalam perekonomian. Hal ini menunjukkan potensi perkembangan UMKM di Kabupaten Kudus sangat besar, maka sangat diperlukan bantuan dana KUR untuk para pelaku usaha dengan harapan dapat membantu mengembangkan kinerja UMKM dan meningkatkan unit usaha UMKM di Kabupaten Kudus. Salah satu penyalur dana KUR di Kabupaten Kudus adalah Bank BRI Syariah, mereka menyalurkan dana KUR sejak tahun 2016. Penulis sangat

³ <http://kur.ekon.go.id/>

⁴ Kuduskab.go.id

tertarik untuk melakukan studi kasus di BRI Syariah karena satu satunya Bank Syariah yang menyalurkan dana KUR pemerintah.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS” studi kasus BRI Syariah Cabang Kudus.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan KUR pada UMKM masyarakat muslim di Kabupaten Kudus ?
2. Bagaimana perbedaan UMKM sebelum dan sesudah menggunakan dana KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus, antara lain :
 - a. Berapa perbedaan Modal sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus ?
 - b. Berapa perbedaan Omzet penjualan sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus ?
 - c. Berapa perbedaan Keuntungan sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus ?
 - d. Berapa perbedaan Jumlah jam kerja sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui proses pelaksanaan pembiayaan KUR pada UMKM masyarakat muslim di wilayah Kabupaten Kudus.

- b. Untuk mengetahui perbedaan UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan dana KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus, antara lain:
- 1) Perbedaan Modal sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus.
 - 2) Perbedaan Omzet penjualan sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus.
 - 3) Perbedaan Keuntungan sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus.
 - 4) Perbedaan Jumlah jam kerja antara sebelum dan sesudah menggunakan KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah dan mengembangkan ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya dalam bidang pembiayaan modal dan UMKM.
2. Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan dasar pertimbangan dan bahan ilmiah yang dapat berguna untuk bahan kajian atau informasi bagi pengelola dana KUR dan pelaku UMKM.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi akademisi

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk memperluas ilmu pengetahuan baik secara teori maupun praktik.

2. Bagi penyalur dana KUR

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk membantu, memberikan perhatian dan pembinaan secara berkelanjutan kepada para penerima dana KUR atau pelaku UMKM.

3. Bagi pelaku UMKM

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan informasi yang bermanfaat untuk pelaku UMKM supaya dapat memperoleh akses dari BRI Syariah dan dimudahkan dalam memperoleh dana KUR dari Bank BRI Syariah cabang Kudus.

D. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka digunakan untuk memberi informasi tentang penelitian atau karya ilmiah lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti. Berdasarkan hal tersebut penulis berusaha meninjau penelitian atau karya ilmiah yang berhubungan dengan judul “PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM DI KABUPATEN KUDUS” diantaranya adalah:

1. Penelitian yang ditulis oleh Anis Ayu Purwatiningsih dengan judul “Pengaruh Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Pada Sektor Pertanian di Kecamatan Kpung Kabupaten Kediri”⁵ menghasilkan perhitungan koefisien regresi modal sendiri (X1) adalah besarnya pengaruh variabel bebas X1 (modal sendiri) terhadap perubahan tingkat pendapatan pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), pengaruh ini bernilai positif atau dapat dikatakan semakin tinggi modal sendiri maka akan semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang akan didapatkan pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dimana setiap kenaikan modal sendiri (X1) pendapatan pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Kepung juga akan meningkat. Di sini modal sendiri lebih menguntungkan para pelaku UMKM karena mereka menemukan penyalahgunaan dana KUR yang diterima oleh masyarakat tidak digunakan sebagaimana semestinya.

⁵ Anis Ayu Purwatiningsih, “Pengaruh Kredit Usaha Rakyat terhadap pendapatan pelaku UMKM pada sektor pertanian di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri”, skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015.

2. Jurnal Dewi Anggraini dengan judul “Peranan Kredit Usaha Rakyat Bagi Pengembangan UMKM di Kabupaten Medan”⁶. Sama seperti penelitian sebelumnya, dari penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin besar modal sendiri maka semakin besar juga keuntungan. Akan tetapi diketahui juga bahwa semakin besar modal KUR maka semakin besar juga keuntungan pelaku UMKM, maka dari itu dapat dikatakan keduanya konstan. Namun juga masih ditemukan penyalahgunaan modal KUR untuk keperluan lain.
3. Jurnal Made Ary Mayuni dan Surya Dewi Rustariyuni dengan judul “Peranan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Jemberana”⁷ menghasilkan sebuah kesimpulan bahwa kinerja UMKM meningkat dilihat dari tingkat produksi, tenaga kerja, pendapatan dan biaya produksi setelah menerima dana KUR dilihat dari sebelum dan sesudah memakai dana KUR.

E. Metode Penulisan Skripsi

Pembahasan skripsi ini didasarkan pada penelitian lapangan *field research* yang dilakukan di BRI Syariah cabang Kudus. Adapun metode yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain :

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas, mendalam⁸. Hal tersebut dikarenakan hakikat dari pertanyaan penelitian yang membutuhkan jawaban yang perlu di eksplorasi.

⁶ Dewi Anggraini, “Peranan Kredit Usaha Rakyat bagi pengembangan UMKM di Kota Medan”, jurnal, Medan.

⁷ Made Ary Mayuni dan Surya Dewi Rustariyuni, “Peranan Kredit Usaha Rakyat terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Jemberana”. Jurnal, Bali, Universitas Udayana (Unud), Bali.

⁸ Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung:ALFABETA, 2008, H.209.

2. Sumber Data Primer dan Jenis Data

Sumber data didalam penelitian merupakan fator yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data akan menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Sumber data terdiri dari:⁹

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang berasal langsung dari sumber data yang akan dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.¹⁰ Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dengan BRI Syariah Cabang Kudus dan pelaku UMKM yang menerima dana KUR dari BRI Syariah Cabang Kudus.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak di dapatkan secara langsung oleh peneliti tetapi diperoleh dari dokumen, buku-buku, dan jurnal penelitian yang masih berkaitan dengan materi penelitian.¹¹

Data sekunder ini dapat diperoleh dari sumber data tidak langsung biasanya berupa artikel, surat kabar, buletin, dan catatan catatan lainnya sebagai penunjang dari sumber primer, juga disertai karya-karya tulis yang sesuai judul penulisan. Selain itu buku-buku maupun karya cetak dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan judul penulisan.

3. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak

⁹ Wahyu purhantara, *metode penelitian kualitatif untuk bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, j. 79

¹⁰ Pedomn skripsi Febi, h.12.

¹¹ Ibid, h.12.

akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang sudah di tetapkan.¹²

Untuk memperoleh data, maka metode yang di gunakan dalam peneliti ini adalah.

a. Metode Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara peneliti datang langsung, melihat, dan merasakan apa yang terjadi di objek penelitian. Teknik pengumpulan data dengan observasi ini sangatlah baik karena dapat menggabungkan antara teknik wawancara dengan dokumentasi dan sekaligus mengkonfirmasi kebenarannya.

b. Metode Wawancara

Wawancara merupakan percakapan antara dua orang yang salah satunya bertujuan untuk menggali dan mendapatkan informasi untuk suatu tujuan tertentu.¹³ Metode wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan kepada para responden yang mampu memberikan informasi yang berguna bagi penelitian ini, kemudian jawaban dari para responden dicatat atau di rekam. Wawancara dapat di lakukan secara tatap muka antara peneliti dengan informan, ataupun dengan media komunikasi.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi pengetahuan, fakta, dan data. Dengan demikian, maka dapat dikumpulkan data-data dengan kategorisasi dan klarifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen, buku-buku, jurnal ilmiah, website, dan lain-lain.¹⁴

¹² Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung:ALFABETA, 2008, H.224.

¹³ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk ilmu-ilmu sosial*, Jakarta : Salemba Humanika, 2011, H.118.

¹⁴ Hadari Nawan, *Instumen Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta : Gajah Mada Universiti Press, 2010, h.12.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang amat penting dalam metode ilmiah karena dengan analisis lah, data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Penulis pada analisis data dalam penelitian kualitatif ini menggunakan metode diskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara dan gambar. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Sehubungan dengan ini, maka penulis mengumpulkan data yang diperoleh dari pelaku UMKM yang mendapatkan dana KUR dari BRI Syariah cabang Kudus. Kemudian data tersebut yang telah dikumpulkan oleh penulis, data yang terahir di interpretasikan.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika yang dimaksud disini adalah penempatan unsur-unsur permasalahan dan urutannya di dalam skripsi sehingga membentuk satu kesatuan karangan ilmiah yang tersusun rapi dan logis.

Sistematika ini digunakan sebagai gambaran yang akan menjadi pembahasan dan penelitian sehingga dapat memudahkan bagi pembaca. Maka dapat disusun sistematika penulisan sebagai berikut:

1. Bagian awal

Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul skripsi, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman deklarasi, halaman pedoman transliterasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar, dan halaman daftar isi.

2. Bagian isi

Bagian ini terdiri dari 5 bab. masing masing bab berisi tentang penjelasan persoalan-persoalan tertentu yang saling terkait antara bab satu dengan lainnya.

Sistematika yang saling tersusun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini diuraikan konsep yang berkaitan dengan penelitian diantaranya tentang Pembiayaan, UMKM (modal, produksi, pemasaran, sumber daya manusia dan menjelaskan tentang tinjauan KUR serta pengaruhnya terhadap UMKM.

BAB III : PEMBIAYAAN KUR DI BANK BRI SYARIAH CABANG KUDUS

Berisi gambaran umum tentang Pembiayaan KUR di Bank BRI Syariah cabang Kudus, dan konsep penyaluran dana Kredit Usaha Rakyat dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus.

BAB IV : ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS

Dalam bab ini penulis akan menganalisis dan membahas hasil penelitian dari peranan pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM masyarakat muslim di Kabupaten Kudus.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi penutup yang meliputi kesimpulan dan saran-saran.

3. Bagian Akhir

Dalam bagian ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan penulis dan lampiran-lampiran.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 25 UU Perbankan Syariah dan PBI No. 10/24/PBI/2008, pembiayaan adalah penyediaan dana dan/atau tagihan/piutang. Karena itu, fasilitas penyediaan uang atau tagihan dalam bentuk *line facility* atau fasilitas plafon pembiayaan bergulir adalah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabahnya yang harus didudukkan dalam persetujuan atau kesepakatan yang mengikat bank dan nasabah. Realisasi akad dan *line facility* berdasarkan fatwa DSN diatas adalah dalam bentuk pembiayaan dengan akad *murabahah, istisna', mudarabah, musharakah, dan ijarah*¹⁵.

2. Syarat sahnya pembiayaan

Sebelum pembiayaan direalisasikan, terlebih dahulu harus dibuat akad atau perjanjian yang mengatur hak dan kewajiban antara bank dengan nasabah penerima fasilitas pembiayaan. Di samping mengatur hak dan kewajiban bank serta nasabah, perjanjian atau persetujuan antara bank dengan nasabah penerima fasilitas pembiayaan *debitur* juga berfungsi sebagai perikatan pokok dan perjanjian pengikatan jaminan *accessoir*.¹⁶

Sebagaimana yang dijelaskan sebelumnya bahwa syarat sahnya akad pada dasarnya sama dengan syarat sahnya suatu perjanjian yang sebagaimana yang ditentukan dalam hukum positif, yaitu pasal 1320 KUH Perdata. Untuk sahnya suatu perjanjian menurut ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata diperlukn 4 (empat) syarat:¹⁷

¹⁵ Wangsawidjadja, '*pembiayaan bank syariah*' Jakarta. Gramedia pustaka utama. H 152

¹⁶ Ibid H 153

¹⁷ Ibid H 155

a. Sepakat mereka yang mengikatkan diri *Sighat Al-Aqd*

Tidak ada kesepakatan apabila suatu perjanjian muncul karena ada paksaan, kekhilafan atau penipuan.

b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Berdasarkan ketentuan pasal 1329 KUH Perdata, pada dasarnya setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika ia dinyatakan tak cakap oleh undang-undang.

Berdasarkan ketentuan pasal 1330 KUH Perdata, orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah:

- 1) Orang yang belum dewasa
- 2) Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan
- 3) Orang-orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.¹⁸

c. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu maksudnya mengenai hak-hak dan kewajiban para pihak harus dapat ditentukan secara jelas dalam perjanjian yang bersangkutan, misalnya dalam perjanjian pembiayaan harus dicantumkan secara jelas mengenai antara lain plafon pembiayaan, tujuan pemberian pembiayaan, tanggal jatuh tempo pembiayaan, dan kewajiban nasabah.¹⁹

d. Suatu sebab yang halal

Maksudnya adalah apa yang mejadi tujuan bersama atau apa yang dikerakan para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut bukan hal-hal yang dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, dan tidak melanggar kesusilaan.²⁰

¹⁸ Ibid H 156

¹⁹ Ibid H 156

²⁰ Ibid H 159

3. Akad pembiayaan harus dibuat secara tertulis

a. Dasar hukum

Secara normatif dalam hukum islam, keharusan perjanjian dibuat secara tertulis adalah terdapat dalam surat Al Baqarah ayat 282 sebagaimana telah dikemukakan pada pembahasan mengenai asas tertulis *Al Kitabah* dalam bermuamalah tidak secara tunai dalam waktu tertentu hendaknya dituliskan, dibacakan dan terdapat dua orang saksi.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ... ٢٨٢

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar” (QS Al Baqarah Ayat 282).²¹

Sedangkan dalam peraturan perundang undangan yang ada dalam UU no. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah menyalurkan pembiayaan adalah berdasar akad, sedangkan yang dimaksud dengan ‘*akad*’ dalam pasal 1 angka 13 adalah kesepakatan tertulis antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.²²

b. Jangka waktu penyimpanan dokumen

Untuk menjamin kepastian hukum dan melindungi kepentingan para pihak, maka dokumen perusahaan yang merupakan alat-alat bukti tertulis tersebut perlu disimpan oleh bank dalam dosir nasabah sesuai jadwal retensi arsip yang bersangkutan sesuai ketentuan yang berlaku.²³

²¹ Departemen Agama RI, Al Quran dan Terjemahnya, Bandung: Diponegoro, 2010. H 48

²² Ibid H 162

²³ Wangsawidjadja, ‘*pembiayaan bank syariah*’ Jakarta. Gramedia pustaka utama. H 152-165

4. Tujuan Pembiayaan

Tujuan utama dari pemberian pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan *profitability* yaitu dengan tujuan memperoleh hasil dari pembiayaan yang disalurkan berupa keuntungan yang diambil dari bagi hasil yang diperoleh dari hasil usaha nasabah.
- b. *Safety* atau keamanan yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan sehingga benar benar terjamin sehingga tujuan *profitability* benar-benar tercapai tanpa hambatan.
- c. Membantu usaha nasabah, yaitu membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik investasi maupun pembiayaan.
- d. Membantu pemerintah, yaitu semakin banyak pembiayaan yang disalurkan bank maka semakin banyak pembangunan di berbagai sektor.²⁴

5. Pembiayaan Keuangan Islam

Berangkat uang sebagai komoditas dalam keuangan konvensional, disamping pisahnya antara modal dan *entrepreneurship* dalam faktor produksi, maka kedua hal tersebut akan menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan dalam masyarakat. Pemodal kuat akan semakin kaya karena mendapatkan kesempatan yang lebih besar dalam berusaha, disamping perolehan bunga yang tidak diimbangi aktifitas produksi sedikitpun. Sementara si peminjam uang bisa jadi, meskipun sudah berusaha keras akan tetapi hasilnya belum tentu sesuai yang diharapkan. Disinilah letak ketidakadilan atau ketidak seimbangannya.

Kredit dapat menciptakan uang yang mengarah pada peningkatan jumlah uang yang beredar. Dampaknya adalah mengarah pada peningkatan inflasi yang terjadi hampir di setiap tahun Sementara moda pembiayaan komersial islami, secara konsep, seluruh moda pembiayaan bersifat "*asset*

²⁴ www.kajianpustaka.com

backed”, sehingga akan terjadi keseimbangan antara jumlah uang dan barang. Dengan demikian terjadinya inflasi dapat dihindari.²⁵

a. Kriteria Transaksi Syariah

Suatu transaksi dapat dikatakan memenuhi aspek syariah islam jika memenuhi kriteria tertentu, yaitu:

1. Saling ridha

Dalam transaksi syariah saling ridha antar kedua belah pihak dan bukan karena paksaan. Inilah yang mengantarkan transaksi ini untuk mendapat keberkahan, dan tidak sekedar keuntungan *financial* semata.²⁶

2. Prinsip kebebasan transaksi sepanjang obyeknya halal dan baik

Keberkahan akan diperoleh sepanjang tujuan dan caranya baik, Insya Allah hasilnya pun baik. Para pihak boleh melakukan transaksi apapun asal sesuai koridor islam, betapapun baik tujuannya kalau bertentangan dengan syariat islam maka akan tetap dilarang.²⁷

3. Uang hanya bersifat sebagai alat tukar dan satuan pengukur nilai bukan sebagai komoditas.

Dalam ekonomi islam, uang tidak dapat berfungsi sebagai komoditas karena uang tidak memiliki nilai intrinsik. Uang kertas hanyalah sekedar uang tanda yang memiliki daya beli saat masih dinyatakan berlaku oleh otoritas penerbit. Dan akan tidak bernilai lagi saat ditarik lagi dari peredaran.²⁸

4. Tidak mengandung *Riba*

Riba adalah setiap tambahan pada jumlah piutang yang disyaratkan dalam transaksi pinjam meminjam uang serta derivasinya dan transaksi tidak tunai lainnya. Dan setiap

²⁵ Sugeng widodo. “*Moda pembiayaan lembaga keuangan islam*”. Yogyakarta, penerbit kaukaba. H.29

²⁶ Ibid H 36

²⁷ Ibid H 38

²⁸ Ibid H 39

pertambahan yang disyaratkan dalam transaksi pertukaran antar barang-barang ribawi termasuk pertukaran uang.²⁹

5. Tidak mengandung unsur kezaliman

Perbuatan zalim adalah menempatkan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya, mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak sesuai posisinya. Kezaliman bukan hanya menimbulkan kemudharatan bagi salah satu pihak transaksi, melainkan kepada seluruh pihak yang bertransaksi.³⁰

6. Tidak mengandung unsur *gharar*

Setiap transaksi yang menimbulkan kerugian akibat ketidakjelasan, manipulasi dan eksploitasi informasi serta tidak adanya kepastian pelaksanaan akad.

7. Tidak mengandung unsur Haram

Esensi haram yang dimaksud adalah segala unsur yang dilarang secara tegas dalam Al Quran dan As Sunnah tidak menganut prinsip nilai waktu dari uang *time value of money* karena keuntungan yang didapat dalam kegiatan usaha terkait dengan resiko yang melekat pada kegiatan usaha tersebut sesuai dengan prinsip *al ghunmu bil ghurmi (no gain without accompanying risk)*.³¹

b. Macam – Macam Pembiayaan Syariah Islam

1. *Mudharabah*

Mudharabah adalah kemitraan khusus dimana satu mitra memberikan uang untuk diinvestasikan pada suatu usaha komersil, sementara manajemen dan kerja menjadi tanggung jawab *mudharib*. *Mudharabah* dibedakan menjadi dua macam, yaitu: *Mudharabah Muqayyadah* dan *Mudharabah Mutlaqah*. Pada *mudharabah Muqayyadah*, *mudharib* hanya boleh berinvestasi dibidang usaha

²⁹ Ibid H 39

³⁰ Ibid H 41

³¹ Ibid H 42

tertentu saja. Sementara itu pada *Mudharabah Mutlaqah*, *Mudharib* diberikan wewenang penuh dalam menjalankan roda usahanya tanpa adanya pembatasan bidang usaha tertentu saja. Tentu batasannya adalah sepanjang *syara'* masih mengizinkan.³²

Dasar hukum *mudharabah* sebagai akad adalah terdapat dalam Al Quran surat Al Muzammil ayat 20

... ﴿وَءَاخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

وَءَاخِرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ... ٢٠

“*dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah, dan orang-orang yang sedang berperang dijalan Allah*” (QS Al Muzammil ayat 20)³³

Kemudian juga terdapat dalam Surat Al Jumuah ayat 10.

Yaitu:

فَإِذَا فُضِّيتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ

اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ١٠

“*apabila telah ditunaikan shalat, betebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung*” (QS Al Jumuah ayat 10)³⁴

Selain itu, dasar hukum *Mudharabah* juga terdapat dalam

Surat A Baqarah ayat 198. Yaitu:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ... ١٩٨

“*Tidak ada bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu*” (QS Al Baqarah ayat 198)³⁵

Kemudian dasar hukum *Mudharabah* juga terdapat dalam hadis nabi yang diriwayatkan oleh ibnu majah,

³² Ibid H 124

³³ Departemen Agama RI, Al Quran dan Terjemahnya, Bandung: Diponegoro, 2010. H 575

³⁴ Ibid H 554

³⁵ Ibid H 31

عن صهيب, قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ثلاث فيهن البركة ,
البيع الى اجل , والمقارضة و اخلاط البر بالثعير , للبيت لا للبيع.

yang artinya: “tiga perkara yang mengandung berkah adalah jual beli yang ditangguhkan, melakukan qiradh (memberi modal terhadap orang lain), dan yang mencampurkan gandum dengan jewawut untuk keluarga, bukan untuk diperjual belikan”.

Selain didalam Al quran dan Hadis, dasar hukum *mudharabah* sebagai pembiayaan juga terdapat dalam fatwa dewan syariah nasional majlis ulama’ Indonesia No. 07/DSN-MUI/IV/2000, tentang pembiayaan *mudharabah* (*Qiradh*).³⁶

Penggunaan *mudharabah* sebagai instrumen pembiayaan dapat diimplementasikan antara lain pada pembiayaan proyek konstruksi, pekerjaan borong lainnya, pembiayaan modal kerja suatu usaha dan lain-lain. Ditinjau dari skala usahanya, pembiayaan *mudharabah* dapat diperuntukkan kalangan usaha mikro, kecil, menengah (UMKM), serta korporasi.

2. Musyarakah

Musyarakah adalah ketika terdapat dua orang atau pihak yang menjadi mitra pada suatu usaha tertentu atau mereka bekerja sama dalam berbagai bidang usaha yang berbeda-beda. Masing-masing pihak mewakili pihak lainnya dan bukan atas tanggung jawab sendiri. Dengan mempertimbangkan aspek *local wisdom*, agar lebih mudah dipahami dalam tataran aplikasi. Berbeda dengan *mudharabah* yang salah satu pihak saja sebagai investor dan yang lain sebagai *mudharib* (pengelola), *musyarakah* adalah kedua pihak memiliki modal yang sama dan mengelola bersama sesuai kesepakatan.³⁷

Perbedaan antara *musyarakah* dan *mudharabah* dapat digambarkan sebagai berikut:

³⁶ Ibid H 124

³⁷ Ibid H 72

- a. Investasi dalam *musyarakah* berasal dari semua mitra, sementara pada *mudharabah*, investasi menjadi tanggung jawab tunggal *rabbul maal*.
- b. Pada *musyarakah*, semua partner dapat berpartisipasi dalam pengelolaan usaha, sedangkan dalam *mudharabah*, *rabbul maal* tidak berhak berpartisipasi dalam manajemen, dan hanya dilaksanakan oleh *mudharib* sendiri.
- c. Pada *musyarakah* semua mitra menanggung kerugian sesuai porsi modal masing-masing, sementara pada *mudharabah* jika terjadi kerugian, menjadi tanggung jawab *rabbul maal*, karena *mudharib* tidak berinvestasi. Kerugian *mudharib* usahanya sia-sia dan tidak menghasilkan apa-apa. Dengan catatan *mudharib* tetap bekerja secara sungguh sungguh. Jika *mudharib* lalai atau tidak jujur, kerugian yang ditimbulkannya menjadi tanggung jawab *mudharib*.
- d. Tanggung jawab para mitra dalam *musyarakah* tidak terbatas. Dengan demikian, jika kerugian melebihi kekayaan perusahaan dan kemudian usaha dilikuidasi, maka kelebihan kerugian menjadi tanggungan para mitra secara pro-rata. Akan tetapi jika semua mitra menyepakati kerugian ditanggung mitra tertentu, maka hanya dia sendiri yang memikul kelebihan kerugian tersebut. Sebaliknya, jika ini terjadi pada *mudharabah*, maka tanggung jawab *rabbul-maal* hanya sebatas modalnya, kekurangan/sisanya, menjadi tanggung jawab *mudharib*.
- e. Pada *musyarakah*, begitu modal dikumpulkan, maka menjadi milik bersama sesuai porsi modal masing-masing. Jika kemudian nilai asset menalami kenaikan, maka mereka masing-masing berhak atas kenaikan nilai tersebut.³⁸

³⁸ Ibid H 122

3. *Murabahah*

Murabahah adalah jual beli yang mana si penjual berkewajiban menyampaikan harga kulakannya kepada si pembeli ditambah keuntungan yang telah disepakati antara si penjual dan pembeli. Negosiasi yang terjadi dalam *murabahah* bukan pada “harga jual beli barang” tetapi lebih pada besarnya keuntungan yang akan disepakati para pihak. Dalam transaksi *murabahah* bisa dibayar tangguh/ kredit memang benar. Tetapi *murabahah* adalah transaksi jual beli (barang yang akan menghasilkan keuntungan), dan bukan transaksi kredit (pinjam meminjam uang) yang mengenakan bunga (*riba*).³⁹

4. *Ijarah*

Esensi dari *ijarah* adalah manfaat, bisa dari barang, dan bisa dari orang. Guna membedakan antara keduanya, maka *ijarah* dalam konteks memanfaatkan barang, transaksinya disebut “sewa-menyewa”, sementara *ijarah* dalam hubungan manfaat orang, maka transaksinya dinamakan “hubungan kerja”. *Ijarah* diatur dalam DSN MUI no: 09/DSN-MUI/IV/2000, tentang pembiayaan *ijarah*.⁴⁰

5. IMBT

Ijarah Muntahi Bitamlik (IMBT) adalah suatu transaksi *ijarah* dengan kemungkinan di akhir masa sewa terjadi perpindahan obyek sewa, dari pihak yang menyewakan, dalam hal ini LKI/LKS, kepada pihak penyewa (nasabah). Dalam transaksi IMBT, terdapat dua transaksi yang berjalan secara berurutan, baru kemudian diikuti oleh pengalihan kepemilikan. Menurut Ayub (2007: 291-292), transaksi ini mendasarkan pada akad *ijarah*, dan pemindahan kepemilikan obyek sewa dibuatkan lagi akad yang terlepas/tidak terkait dengan akad *ijarah*. Akad *ijarah* diatur dalam fatwa DSN MUI

³⁹ Ibid H 410

⁴⁰ Ibid H 515

No: 27/ DSN-MUI/III/2002, tentang *Al Ijarah Al Mutahiyah bi Al Tamlik*.⁴¹

6. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit Usaha Rakyat, yang selanjutnya disingkat KUR, adalah kredit atau pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Jangka waktu kredit terbagi tiga, yaitu:⁴²

- 1) Kredit jangka pendek, berjangka waktu satu tahun.
- 2) Kredit jangka menengah, berjangka waktu antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.
- 3) Kredit jangka panjang, berjangka waktu lebih dari tiga tahun. BRI Unit memberikan jangka waktu untuk pengembalian kredit berdasarkan jenis pinjaman.

b. Ketentuan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) diatur oleh pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan No. 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Beberapa ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemerintah dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah sebagai berikut:⁴³

- 1) Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang dianggap layak oleh bank (*feasible*) namun belum memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank (*bankable*) dengan ketentuan:

⁴¹ Ibid H 554

⁴² ⁴² Anis Ayu Purwatiningsih, *PENGARUH KREDIT USAHA RAKYAT TERHADAP PENDAPATAN PELAKU UMKM PADA SEKTOR PERTANIAN DI KECAMATAN KEPUNG KABUPATEN KEDIRI*, skripsi, Kediri: Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015. H 7

⁴³ Ibid H 8

- a) Merupakan debitur yang belum pernah mendapatkan kredit atau pembiayaan dari perbankan yang dibuktikan dengan melalui Sistem Informasi.
 - b) Khusus untuk penutupan pembiayaan KUR antara tanggal Nota Kesepakatan Bersama Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan sebelum *addendum* I (tanggal 9 Oktober sampai dengan 14 Mei 2008), maka fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya.
 - c) Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dijanjikan antara Bank pelaksana dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bersangkutan.⁴⁴
- 2) KUR disalurkan kepada UMKM untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan :
- a) Untuk kredit sampai dengan Rp. 5 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenalkan maksimal sebesar atau setara 24% efektif pertahun.
 - b) Untuk kredit diatas Rp. 5 juta rupiah sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal 165 efektif pertahun.⁴⁵
- 3) Bank pelaksana memutuskan pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) berdasarkan penilaian terhadap kelayakan usaha sesuai dengan asas-asas perkreditan yang sehat, serta dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku.⁴⁶

⁴⁴ Ibid 9

⁴⁵ Ibid 9

⁴⁶ Ibid 10

B. UMKM

1. Pengertian UMKM

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di negara maju maupun berkembang. Hal tersebut dikarenakan banyaknya UMKM yang tersebar sehingga menyumbang banyak lapangan pekerjaan di negara tersebut dibandingkan dengan industri besar.⁴⁷

a. Definisi Usaha Mikro dan Kecil

Karakteristik dan Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tidak saja berbeda dengan Usaha Besar (UB), tetapi di dalam kelompok Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) itu sendiri terdapat perbedaan karakteristik antara Usaha Mikro dengan Usaha Kecil Usaha Menengah dalam sejumlah aspek. Ini menunjukkan bahwa pengusaha mikro berinisiatif mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari. Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :⁴⁸

- 1) Perputaran usaha (*turn of*) cukup tinggi, kemampuan menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- 2) Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- 3) Tetap berkembang walaupun dalam keadaan krisis moneter.

⁴⁷ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),11

⁴⁸ ⁴⁸ Anis Ayu Purwatiningsih, *PENGARUH KREDIT USAHA RAKYAT TERHADAP PENDAPATAN PELAKU UMKM PADA SEKTOR PERTANIAN DI KECAMATAN KEPUNG KABUPATEN KEDIRI*, skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015. H 10

- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.⁴⁹

Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki beberapa pengertian yang berbeda berdasarkan sumbernya, yakni sebagai berikut :

- 1) Berdasarkan UU No 20 tahun 2008 tentang UMKM

Undang – undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang tersebut. Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Mikro, Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana yang dimaksud dalam Undang–undang tersebut. Dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, hasil penjualan tahunan, kriteria-kriteria yang di maksud adalah:⁵⁰

- a) Usaha Mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai asset paling banyak sebesar Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar sebesar Rp. 300 juta.
- b) Usaha Kecil dengan asset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta, hingga maksimum 2,5 miliar.

⁴⁹ Ibid H 10

⁵⁰ Ibid H 11

c) Usaha Menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 10 milyar atau memiliki hasil penjualan diatas Rp. 2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.⁵¹

2) Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 tahun 1998.

Pengertian Usaha Kecil 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.⁵²

3) Menurut Bank Indonesia.

Usaha Kecil dan Menengah adalah perusahaan industri dengan karakteristik sebagai berikut :

a) Memiliki modal kurang dari Rp. 20 juta.

b) Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5 juta.

c) Suatu perusahaan atau perseorangan yang mempunyai total aset maksimal Rp.600 juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati.

d) Omset tahunan lebih besar dari Rp. 1 milyar.⁵³

4) Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

UMKM adalah kelompok industri kecil modern, industri tradisional, dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin –mesin dan peralatan sebesar Rp. 70 juta kebawah dan usahanya dimiliki oleh warga Negara Indonesia⁵⁴.

5) Menurut Badan Pusat Statistik, kriteria usaha adalah:

a) Usaha Mikro adalah memiliki 1–4 orang tenaga kerja.

b) Usaha Kecil adalah memiliki 5–19 orang tenaga kerja.

c) Usaha Menengah adalah memiliki 20–99 orang tenaga kerja.

⁵¹ Ibid H 11

⁵² Ibid H 11

⁵³ Ibid H 12

⁵⁴ Ibid H 12

d) Usaha Besar adalah memiliki di atas 99 orang tenaga kerja.⁵⁵

b. Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dihalangi oleh hambatan-hambatan tersebut bisa berbeda di satu daerah dengan daerah lain, antara pedesaan dan perkotaan, antar sektor, ataupun antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Meski demikian masalah yang dihadapi oleh pengusaha mikro dan kecil Tambunan (2003) adalah :

- 1) Kesulitan dalam Pemasaran
- 2) Keterbatasan Finansial
- 3) Keterbatasan Sumber Daya
- 4) Masalah Bahan Baku
- 5) Keterbatasan Teknologi
- 6) Kemampuan Manajemen
- 7) Kemitraan
- 8) Pengertian Wirausahawan
- 9) Keuntungan dan Kerugian Wirausaha⁵⁶

Keuntungan dari menjalankan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu sebagai berikut:

- 1) Dapat memilih bidang usaha sesuai minat dan bakat.
- 2) Keuntungan usaha dapat dinikmati sendiri. Sehubungan usaha yang dijalankan merupakan usaha yang dimilikinya maka keuntungan dari hasil usaha menjadi miliknya juga.
- 3) Memperoleh kepuasan.
- 4) Tidak ada yang memerintah.
- 5) Mempunyai peluang membantu orang lain⁵⁷

Kekurangan dari menjalankan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu sebagai berikut:

⁵⁵ Ibid H 12

⁵⁶ Ibid H 12

⁵⁷ Ibid H 13

- 1) Jam kerja panjang dan tidak teratur.
- 2) Risiko dan tanggung jawab luas.
- 3) Pendapatan tidak stabil.
- 4) Sering terlibat masalah keuangan.
- 5) Belajar tidak ada akhirnya⁵⁸

Diakui bahwa UMKM memiliki peran yang sangat penting didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya dinegara berkembang, tetapi di negara-negara maju. Di negara maju, tidak hanya menyerap tenaga kerja yang banyak dibandingkan usaha besar, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibanding dari usaha besar. Di negara berkembang, khususnya Asia, Afrika dan Amerika Latin, UMKM juga berperan sangat penting, khususnya dari prespektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta pembangunan ekonomi pedesaan. Namun jika dilihat dari kontribusinya terhadap produk domestik bruto dan ekspor non migas masih rendah, dan ini sebenarnya perbedaan mencolok dengan UMKM di negara maju.⁵⁹ Adapun unsur-unsur yang terdapat dalam UMKM antara lain :

a. Modal

1) Pengertian Modal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya.

Pada dasarnya, modal usaha adalah fasilitas pinjaman yang diberikan dalam mata uang rupiah maupun valuta asing yang diperoleh dari pihak luar perusahaan untuk membiayai kebutuhan

⁵⁸ Ibid H 13

⁵⁹ Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),1

awal bisnis atau pengembangan usaha yang telah berjalan yang jumlahnya tidak terbatas dalam jangka waktu tertentu.

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal dan tenaga. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha. Sementara itu, modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk menjalankan atau mengelola suatu usaha. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Dalam kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha kecil, menengah dan besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batasan tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Misalnya, jenis usaha pabrikan berbeda dengan pertanian. Hal ini yang memengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang panjang memerlukan jumlah modal yang besar pula.⁶⁰

2) Jenis-jenis Modal

Seperti telah dijelaskan sebelumnya terdapat beberapa jenis modal yang dapat digunakan untuk kegiatan usaha. Pada dasarnya, kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis yaitu:

a) Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan untuk berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Penggunaan modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta investasi lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik. Modal investasi biasanya

⁶⁰ Kasmir. "kewirausahaan", Jakarta. Raja grafindo persada, 2006. H 83

diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang (lebih dari setahun). Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.

b) Modal kerja

Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari setahun. Setelah kebutuhan modal kerja terpenuhi, selanjutnya adalah pemenuhan kebutuhan modal kerja. Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya digunakan untuk sekali atau beberapa proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, memberi gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Modal kerja juga dapat diperoleh dari modal pinjaman bank (biasanya maksimal setahun). Biasanya dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

3) Sumber-sumber modal

Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, yaitu modal usaha sendiri atau modal pinjaman (modal asing).⁶¹

a) Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat bersifat terbuka maupun tertutup. Keuntungan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga tetapi hanya membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan apabila perusahaan mendapat

⁶¹ Ibid H 84

keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari besarnya keuntungan perusahaan. Kemudian tidak ada kewajiban mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah terbatas dan sulit untuk mendapatkannya.

b) Modal Asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman digunakan untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu.⁶²

Keuntungan menggunakan modal pinjaman adalah tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman bisa menimbulkan motifasi untuk mengerjakan usaha secara sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

1. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah maupun asing.
2. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi, leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
3. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.⁶³

4) Kelebihan dan kekurangan suatu modal

Baik modal sendiri maupun pinjaman semuanya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing modal adalah sebagai berikut:

⁶² Ibid H 85

⁶³ Ibid H 87

a) Kelebihan modal sendiri

1. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
2. Tidak tergantung dari pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
3. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengembalikan ke pihak lain.⁶⁴

b) Kekurangan modal sendiri

1. Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
2. Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru relatif lebih sulit, karena mereka akan mempertimbangkan kerja dan prospek kedepannya.
3. Kurang motifasi, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motifasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.⁶⁵

c) Kelebihan modal pinjaman

1. Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber.
2. Motifasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motifasi pemilik untuk mengembangkan usaha lebih tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman.⁶⁶

⁶⁴ Ibid H 88

⁶⁵ Ibid H 89

⁶⁶ Ibid H 89

d) Kekurangan modal pinjaman

1. Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, administrasi, provisi dan komisi, materai dan asuransi.
2. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. hal ini bagi perusahaan yang mengalami likuiditas adalah sangat berat.
3. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.⁶⁷

e) Kelebihan modal campuran

Dapat mengatur komposisi modal yang diperlukan agar lebih seimbang. Artinya, presentase modal pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan atas kekurangan modal sendiri.⁶⁸

b. Produksi

1) Fungsi Produksi

Secara tradisional organisasi sebuah perusahaan baik manufaktur maupun perusahaan jasa, umumnya dibagi atas beberapa fungsi, yaitu fungsi pemasaran, produksi, keuangan dan administrasi umum. Fungsi pemasaran merupakan fungsi yang diberi tugas dan tanggung jawab untuk menciptakan permintaan terhadap produk yang dihasilkan atau disediakan oleh perusahaan melalui aktifitas penjualan dan pemasaran. Fungsi produksi (atau lazim disebut fungsi operasi) merupakan fungsi yang disertai tugas dan tanggung jawab untuk melakukan aktivitas pengubahan dan pengelolaan sumber daya produksi (*asset of input*) menjadi keluaran (*output*), barang atau jasa, sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya. Fungsi produksi ini

⁶⁷ Ibid H 90

⁶⁸ Ibid H 91

menciptakan kegunaan bentuk (*form utility*) karena melalui kegiatan produksi, nilai dan kegunaan suatu benda meningkat akibat dilakukan penyempurnaan bentuk atas benda (*input*) yang bersangkutan. fungsi keuangan merupakan fungsi yang disertai tugas dan tanggung jawab untuk mencari dana yang dibutuhkan dan selanjutnya mengatur penggunaan dana itu untuk membiayai kegiatan perusahaan sehingga perusahaan itu berjalan dengan baik. Selanjutnya, fungsi administrasi umum dan personalia disertai tugas dan tanggung jawab untuk menjalankan segala aktifitas untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan, serta melengkapi perusahaan dengan sumber daya manusia.⁶⁹

Tentu saja dalam operasi perusahaan, fungsi tersebut tidak dapat berjalan sendiri-sendiri, melainkan harus bersinergi antara yang satu dengan yang lainnya, atau yang biasa disebut dengan sistem.

Seperti yang telah dikemukakan diatas, fungsi produksi merupakan fungsi yang ada di sebuah perusahaan manufaktur atau jasa yang mengemban fungsi untuk menciptakan kegunaan bentuk. Dalam keberadaan seperti itu, fungsi produksi atau operasi menjadi tempat terjadinya proses perubahan secara fisik atas sumber daya produksi (*input*) menjadi keluaran (*output*). Secara umum fungsi produksi ini terbagi atas empat elemen (*subsystem*), yaitu subsistem masukan (*input subsystem*), subsistem proses (*conversion or processing subsystem*), subsistem keluaran (*output subsystem*), dan subsistem umpan balik (*feedback or production information subsystem*). Relasi IPO (*input-proses-Output*). Dapat dijelaskan dengan sebuah fungsi relasi matematika yang sederhana, yaitu sebagai berikut:

⁶⁹ Murdining Haming, Mahfud Nurnajamudin, *MANAJEMEN PRODUKSI MODERN*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), H 4

$Y = f(X)$, dimana $Y = output$ (barang atau jasa yang dihasilkan/disediakan untuk pelanggan).

f = fungsi, metode, dan teknologi yang diimplementasikan dalam mengelola input yang dipakai menghasilkan output melalui proses produksi tertentu.

X = input yang dipakai untuk menghasilkan *output* yang direncanakan.

Dalam konteks ini, Y adalah *dependent variable* atau variabel dependen, yaitu variabel yang nilainya ditentukan oleh faktor lainnya, dalam hal ini proses dan input yang digunakan. Sebagai variabel dependen, nilai Y ini berada diluar kendali manajemen. Sebaliknya, X adalah *independent variable* atau variabel independen, yaitu variabel yang menentukan nilai variabel lainnya dan berada dalam kendali manajemen. Misalnya dalam penarikan tenaga kerja manusia, pemilihan mesin, pemilihan bahan baku, dan pemasoknya, serta penentuan sumber pendanaan, dan sebagainya, semua dapat dikendalikan oleh manajemen. Proses sebagai kegiatan yang dilambangkan oleh fungsi (f), juga dibawah kendali manajemen. Manajemen dapat memilih metode dan teknologi produksi yang sesuai menurut timbangannya. Manajemen dapat menentukan apakah akan memakai metode produksi dengan padat modal atau dengan padat karya. Proses berbasis manusia atau berbasis mesin dapat dipilih dan ditentukan oleh manajemen sehingga berada dibawah kendali manajemen.⁷⁰

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan manusia dalam menghasilkan suatu produk baik barang, maupun jasa kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Dalam aktivitas produksinya, produsen mengubah berbagai faktor produksi menjadi barang dan jasa. Berdasarkan hubungannya dengan tingkat produksi, faktor

⁷⁰ Ibid H 4

produksi dibedakan menjadi faktor produksi tetap (*fixed input*) dan variabel (*variable input*).⁷¹

a) Faktor produksi tetap

Faktor produksi tetap adalah produksi yang jumlah penggunaannya tidak tergantung pada jumlah produksi, ada atau tidak adanya produksi, faktor produksi tersebut tetap harus tersedia. Seperti mesin pabrik, sampai tingkat interfal produksi tertentu jumlah mesin jumlah mesin tidak perlu ditambah. Begitu juga sebaliknya apabila tingkat produksi menurun bahkan sampai nol, maka mesin tidak bisa dikurangi.

b) Faktor produksi variabel

Berbeda dengan faktor produksi tetap, faktor produksi variabel adalah faktor produksi yang jumlah penggunaannya tergantung pada tingkat produksinya. Makin besar tingkat produksi, makin banyak faktor produksi variabel yang digunakan, begitu juga sebaliknya, apabila tingkat produksi rendah maka semakin kecil faktor produksi variabel yang digunakan. Buruh harian lepas di pabrik rokok adalah salah satu contohnya. Jika perusahaan ingin meningkatkan produksi, maka jumlah buruh harian lepasnya harus ditambah. Sebaliknya jika ingin mengurangi produksi, buruh harian harus dikurangi.⁷²

Salah satu yang dilakukan dalam proses produksi adalah menambah nilai guna suatu barang atau jasa. Dalam kegiatan menambah nilai guna barang atau jasa ini, dikenal lima jenis kegunaan, yaitu:⁷³

⁷¹ Raharja, Pratama, *teori ekonomi mikro; suatu pengantar*, Jakarta : Lembaga penerbit Fakultas Ekonomi UI. H 108

⁷² Ibid H.108

⁷³ Nur rianto, euis amalia. "*TEORI MIKRO EKONOMI*". JAKARTA, fajar interpratama mandiri, 2014 H.150

1. Guna bentuk

Yang dimaksud dengan guna bentuk yaitu, didalam melakukan proses produksi, kegiatannya ialah mengubah suatu barang sehingga barang tersebut mempunyai nilai ekonomis. Contoh: kayu yang dirubah menjadi meja.

2. Guna jasa

Adalah kegiatan produksi yang memberikan pelayanan jasa. Contohnya: tukang becak, pangkas rambut, dan pekerjaan lainnya yang memberikan pelayanan jasa.

3. Guna tempat

Guna tempat adalah kegiatan produksi yang memanfaatkan tempat-tempat dimana suatu barang memiliki nilai ekonomis. Contohnya: pengangkutan pasir dari sungai menuju ketempat dimana orang membutuhkan pasir.

4. Guna waktu

Guna waktu adalah kegiatan produksi yang memanfaatkan waktu tertentu. Contohnya: pembelian beras oleh bulog yang dilakukan pada saat musim hujan, yang akan dijual lagi disaat masyarakat membutuhkan.

5. Guna milik

Guna milik adalah kegiatan produksi yang memanfaatkan modal yang dimiliki untuk dikelola orang lain dan dari hasil tersebut dia mendapatkan keuntungan.⁷⁴

2) Produksi dalam prespektif Islam

a) Definisi produksi dalam prespektif Islam menurut para ekonom muslim adalah:

1. Kahf mendefinisikan kegiatan produksi dalam prespektif Islam sebagai usaha manusia untuk memperbaiki tidak hanya kondisi fisik materialnya, tetapi juga moralitas, sebagai

⁷⁴ Ibid H.150

sarana untuk mencapai tujuan hidup yaitu bahagia dunia dan akhirat.

2. Mannan (1992) menekankan pentingnya motif altruisme bagi produsen yang islami sehingga ia menyikapi dengan hati-hati konsep *pareto optimum* dan *given demand hypothesis* yang banyak dijadikan sebagai konsep dasar produksi dalam ekonomi konvensional.⁷⁵
3. Rahman (1995) menekankan pentingnya keadilan dan pemerataan produksi (distribusi produksi secara merata).
4. Siddiqi (1992) mendefinisikan kegiatan produksi sebagai penyediaan barang dan jasa dengan memerhatikan nilai keadilan dan kemanfaatan (masalah) bagi masyarakat. Dalam pandangannya, sepanjang produsen telah bertindak adil dan membawa kebaikan bagi masyarakat maka ia telah bertindak ekonomi.
5. Dr. Muhammad Rawwas Qalahji memberikan padanan kata “produksi” dalam bahasa arab dengan kata *al intaj* yang secara *harfiyah* dimaknai dengan *ijadu sil’atain* (mewujudkan atau mengadakan sesuatu) atau *khidmatu mu’ayyanatin bi istikhdamu muzayyajin min ‘anashir al-intaj dhamina itharuzamanin muhaddadin* pelayanan jasa yang jelas dengan menuntut adanya bantuan penggabungan unsur produksi yang terbingkai dalam waktu yang terbatas.
6. Hal senada juga diutrakan oleh Dr. Abduraahman Yusro Ahmad dalam bukunya *Muqaddimah fi ilm al istishad al islamiy*. Abdurrahman lebih jauh menjelaskan bahwa dalam melakukan proses produksi yang dijadikan ukuran utamanya adalah nilai manfaat (*utility*) yang diambil dari hasil produksi tersebut. Produksi dalam pandangannya harus mengacu pada

⁷⁵ Monzer Khaf. “*Theory of Production*” dalam Sayyed Tahir. *Reading in microeconomics an Islamic perspective*. Longman Malaysia.1992.

nilai *utility* dan masih dalam bingkai nilai ‘halal’ serta tidak membahayakan bagi diri seseorang ataupun sekelompok masyarakat. Dalam hal ini, Abdurrahman merefleksi pemikirannya dengan mengacu pada QS. Al Baqarah [2]: 219 yang menjelaskan tentang pertanyaan dari manfaat memakai (memproduksi) *khamr*.

7. Lain halnya dengan Taqiyudin an-Nabhani, dalam mengantarkan pemahaman tentang ‘produksi’, ia lebih suka memakai kata *istishna*’ untuk mengartikan ‘produksi’ dalam bahasa arab. An Nabhani dalam bukunya An Nabhani dalam bukunya *An Nizam Al Istishadi fi Al Islam*_memahami produksi itu sebagai sesuatu yang mubah dan jelas berdasarkan *As Sunnah*. Sebab Rasulullah SAW pernah membuat cincin. Diriwayatkan dari Anas yang mengatakan “*Nabi SAW telh membuat cincin.*” (HR. Imam Bukhari).⁷⁶

Berdasarkan definisi diatas terlihat bahwa kegiatan produksi dalam perspektif ekonomi Islam adalah terkait dengan manusia dan eksistensinya dalam aktivitas ekonomi, meskipun setiap definisi di atas memberikan penekanan dan *elaborasi* yang berbeda. Secara garis besar masing-masing definisi adalah setiap kepentingan manusia yang sesuai dengan aturan dan prinsip syariat harus menjadi target dari suatu kegiatan produksi, dimana produksi adalah proses mencari, mengalokasikan, dan mengolah sumber daya menjadi output dalam rangka meningkatkan dan memberi masalah bagi manusia.⁷⁷

b) Tujuan Produksi Dalam Ekonomi Islam

Tujuan produksi adalah meningkatkan kemaslahatan yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk di antaranya.⁷⁸

⁷⁶ Nur rianto, euis amalia. “*TEORI MIKRO EKONOMI*”. JAKARTA, fajar interpratama mandiri, 2014 H.151

⁷⁷ Ibid H 152

⁷⁸ Ibid H 152

1. Pemenuhan kebutuhan manusia pada tingkatan moderat.

Tujuan produksi yang pertama sangat jelas, produsen hanya menghasilkan barang dan jasa sesuai kebutuhan. Barang dan jasa yang dihasilkan harus memiliki manfaat riil bagi kehidupan bukan sekedar memberikan kepuasan maksimum saja. Kedua, kuantitas produk yang dihasilkan tidak berlebihan, tetapi hanya sebatas kebutuhan yang wajar, selain menyebabkan mubadzir juga dapat menguras sumber daya secara cepat.

2. Menemukan kebutuhan masyarakat dan pemenuhannya.

Produsen harus mampu menjadi sosok yang kreatif, proaktif, dan inovatif dalam menemukan barang dan jasa apa yang menjadi kebutuhan manusia dan kemudian memenuhi kebutuhan tersebut. Penemuan ini kemudian dipromosikan kepada konsumen sehingga konsumen mengetahuinya. Sebab konsumen seringkali tidak mengetahui apa yang dibutuhkannya dimasa depan.

3. Menyiapkan persediaan barang/jasa di masa depan

Produsen harus mampu menghasilkan barang dan jasa yang bermanfaat bagi kehidupan dimasa mendatang, sehingga seorang produsen dalam kerangka Islami tidak akan mau memproduksi barang-barang yang bertentangan dengan syariat maupun barang yang tidak memiliki manfaat kepada masyarakat. Kedua, produsen harus memiliki orientasi kedepan agar mendorong produsen untuk terus menerus melakukan riset dan pengembangan yang bertujuan sebagai efisiensi dalam pengelolaan sumber daya ekonomi serta mencari teknologi produksi yang ramah lingkungan.

4. Pemenuhan sarana bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah

Tujuan produksi adalah mendapatkan berkah yang secara fisik belum tentu dirasakan oleh produsen itu sendiri. Sebab, produksi tidak akan selalu menghasilkan keuntungan materiil, namun harus mampu pula memberikan keuntungan bagi orang lain dan agama.⁷⁹

c. Pemasaran

1) Pengertian pemasaran

Pemasaran adalah mata rantai yang terpenting dalam sebuah bisnis. Tanpa pemasaran, produk yang telah kita rancang dan kita buat tidak akan dapat diterima oleh masyarakat. Strategi pemasaran yang jitu dan tepat sangat diperlukan agar produk yang kita hasilkan tersebut diterima dan dibeli oleh masyarakat. Dan dunia pemasaran adalah salah satu yang dinamis dalam sebuah bisnis. Hal ini sangat terasa apabila dikaitkan dengan keadaan sekarang.

Perkembangan teknologi sangat mempengaruhi pola pemasaran. Sebelum terciptanya internet, strategi pemasaran dilakukan secara manual dan terbatas, atau yang disebut sebagai pemasaran online. Namun ketika adanya internet, pola pemasaran menjadi masif dan besar atau yang disebut dengan pemasaran online.

Pemasaran adalah individu atau organisasi yang mencari respon (baik berupa perhatian, pembelian, donasi, maupun suara dukungan) dari pihak lain. Setiap pemasar mempunyai tujuan yang berbeda yang ingin diwujudkan, seperti *survival* (kelangsungan hidup), tujuan *finansial* (penjualan dan laba), tujuan *strategik* (pangsa pasar, pijakan bisnis, pengalaman bisnis, jejaring bisnis dan seterusnya), tujuan sosial (kesejahteraan masyarakat, pelayanan

⁷⁹ Ibid H 154

publik, mengenai isu-isu sosial kemasyarakatan), tujuan *ekologikal* (kesadaran lingkungan, konservasi lingkungan), dan lain-lain.⁸⁰

Tujuan-tujuan tersebut dicoba untuk diwujudkan melalui penawaran berupa produk. Produk itu sendiri adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada konsumen untuk memuaskan atau memenuhi kebutuhan konsumen. Bentuk produk ada 10 macam. Yaitu, barang, jasa, event, pengalaman, orang, tempat, properti, organisasi, informasi, dan gagasan. Tentu saja tidak semua produk bisa ditawarkan oleh semua pemasar karena ada keterbatasan tertentu menyangkut kuantitas dan kualitas sumber daya pemasaran yang dimilikinya. Sumber daya pemasaran terdiri atas dua elemen penting. Yaitu:

a) Aset pemasaran (*marketing assets*)

Berupa *customer based assets* (yakni relasi dengan pelanggan, nama dan reputasi perusahaan, merk dan dampak *country of origin*, dominasi pasar, serta produk dan jasa yang superior), *internal support asset* (seperti keunggulan biaya, sistem informasi, keterampilan teknis, keahlian produksi, hak cipta dan paten, waralaba dan lisensi, serta kemitraan), *supply chain assets* (meliputi kendali distribusi, keunikan distribusi, kekuatan jejaring distribusi, keamanan pasokan, serta jejaring pasokan), dan *alliance assets* (misalnya, akses ke pasar, akses terhadap keterampilan manajerial, teknologi bersama, dan eksklusifitas).

b) Kapasitas atau kemampuan pemasaran

Berupa kapabilitas manajemen produk dan jasa, kapabilitas periklanan, promosi dan penjualan, kapabilitas distribusi logistik, serta kapabilitas penetapan harga.

Adanya keterbatasan sumberdaya pemasaran menyebabkan setiap pemasar harus memilih secara seksama tipe-tipe produk spesifik yang diandalkan untuk kemudian ditawarkan kepada

⁸⁰ Ibid H.5

calon konsumen. Seperti halnya pemasar, pasar juga memiliki berbagai macam tujuan, diantaranya mewujudkan kesejahteraan pribadi maupun bersama, mencari solusi atas masalah yang dihadapi, mendapatkan manfaat tertentu yang bisa memuaskan kebutuhan atau keinginannya, dan seterusnya.⁸¹

2) Fungsi dan peran pemasaran

Secara ringkas aspek pokok pemasaran memiliki enam hal. Yaitu sebagai berikut:

- a) Pemasaran berkenaan dengan upaya memuaskan dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Untuk itu, pemahaman atas perilaku konsumen, beserta kebutuhan, keinginan beserta *preferensi spesifik* mereka merupakan kunci sukses pemasaran.
- b) Pemasaran mencakup pertukaran, dimana pemasar dan pelanggan saling memberikan sesuatu yang bernilai, sehingga masing-masing pihak mendapatkan manfaat spesifik.
- c) Pemasaran membutuhkan keputusan menyangkut 4P (*product, price, place, promotion*) untuk produk fisik dan 7P (*product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*) untuk jasa. 4P dan 7P ini dapat dikenal dengan baruan pemasaran (*marketing mix*), yakni serangkaian aktifitas terkendali yang digunakan perusahaan untuk merespon keinginan pasar sasaran.
- d) Pemasaran dapat dilakukan oleh individu maupun organisasi. Bentuknya bisa tiga kemungkinan:
 1. B2B (*Business-to-Business*), yaitu menjual produk atau jasa dari suatu bisnis (perusahaan, institusi atau organisasi) ke bisnis lainnya.
 2. B2C (*Business-to-Consumer*), yakni proses menjual barang atau jasa kepada konsumen akhir.

⁸¹ Ibid H.5

3. C2C (*Consumer-to-consumer*), yaitu konsumen menjual produk dan jasa ke konsumen lainnya, seperti yang banyak dijumpai disitus lelang online, seperti ebay dan kaskus.
- e) Pemasaran berlangsung dalam berbagai setting atau konteks. Diantaranya: perusahaan bisnis (*profit oriented*) dan organisasi nirlaba: *online* dan *offline*: barang fisik, jasa, maupun *non traditional marketing* (*person, place, cause, event, dan organization marketing*).
- f) Pemasaran membantu proses menciptakan nilai *value* bagi pelanggan. Konsep nilai mengacu pada hubungan antara manfaat dan biaya, atau apa yang diterima seseorang dibandingkan apa yang ia berikan. Sebuah produk dipersepsikan mempunyai nilai positif apabila manfaat yang diterima lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.⁸²

d. Omzet Penjualan

Chaniago (1998) memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha (1993) memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 1990).

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual
- 2) Kondisi Pasar
- 3) Modal

⁸² Ibid H.16

- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan
- 5) Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, yang sering mempengaruhi penjualan.

Menurut Forsyth (1990), faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi:

- 1) Faktor Internal

Yaitu sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

- a) Penurunan promosi penjualan.
- b) Penurunan komisi penjualan.
- c) Turunnya kegiatan salesman.
- d) Turunnya jumlah saluran distribusi.
- e) Pengetatan terhadap piutang yang diberikan.

- 2) Faktor Eksternal

Yaitu sebab yang terjadi karena pihak lain:

- a) Perubahan kebijakan pemerintah.
- b) Bencana alam.
- c) Perubahan pola konsumen.
- d) Munculnya saingan baru.
- e) Munculnya pengganti.

e. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya *cost*. Biaya ini dalam banyak kenyataan, dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap seperti sewa tanah, pembelian alat pertanian dan biaya tidak tetap seperti biaya yang dikeluarkan untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan, pembiayaan tenaga kerja (soekartawi, 2002). Keuntungan merupakan kegiatan pedagang yang mengurangi beberapa biaya yang dikeluarkan dengan hasil penjualan yang diperoleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba) (Sukirno, 2005).

Rasyaf (2000) menyatakan setelah uang diterima dan dikurangi dengan biaya variabel, maka sisanya disebut keuntungan. Keuntungan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel termasuk biaya tetap operasional tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi. Hasil pengurangan menjadi negatif bila biaya variabel terlalu besar. Mulyono (2000) menyatakan keuntungan margin adalah keuntungan yang bersifat kotor. Dari segi bisnis keuntungan ini bersifat semu karena ada unsur-unsur biaya yang tidak diperhitungkan, yaitu biaya tetap, sehingga besarnya keuntungan margin sama dengan selisih total output dengan dengan biaya operasional.

Penerimaan marjinal adalah penerimaan tambahan yang diterima perusahaan ketika perusahaan meningkatkan output sebanyak satu unit tambahan. Dalam menentukan keuntungan secara ekonomi memerlukan sebuah fungsi, sehingga setiap pemecahan masalah ekonomi dapat dijabarkan dengan sistematis. Rumus sederhana diatas merupakan pengertian dari *Total Revenue* (penerimaan total) – *Total Cost* (biaya total). Hal ini tidak terlepas dari keuntungan, keuntungan atau laba dalam ekonomi yaitu :

$$\pi = TR - TC$$

Ket:

π = Keuntungan

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

f. Sumberdaya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari organisasi, baik institusi maupun perusahaan. SDM juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan. Pada hakikatnya, SDM berupa

manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.⁸³

Sumber daya manusia merupakan suatu modal dasar paling penting utama dalam setiap organisasi. Tanpa adanya sumber daya manusia, dapat dipastikan roda organisasi tidak akan bergerak. Pentingnya sumber daya manusia bukanlah hal yang menjadi kesadaran baru dari manusia. Peradaban manusia berpangkal pada usaha mengolah dan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan dan mempertahankan hidupnya. Manusia mengidentifikasi sumber daya alam dengan substansi tertentu. Akan tetapi, dibalik semua itu yang paling penting ialah akal budi manusia, kemerdekaan dan keteraturan sosial.

Sumber daya manusia dapat didefinisikan sebagai individu yang merancang dan memproduksi keluaran dalam rangka pencapaian strategi dan tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi. Tanpa individu yang memiliki keahlian atau kompeten, maka mustahil bagi organisasi untuk mencapai tujuan, sumber daya manusia inilah yang membuat sumber daya lainnya berjalan.⁸⁴

Menurut Hadari Nawawi (2000) dalam Sunyoto yang dimaksud sumber daya manusia meliputi tiga pengertian yaitu:

- 1) Sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi, disebut juga personel, tenaga kerja, pegawai, atau karyawan.
- 2) Sumber daya manusia adalah potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya.
- 3) Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan aset dan berfungsi sebagai modal (*non materil*) di dalam organisasi bisnis,

⁸³ H. Burhanudin yusufi, *MENEJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH* (JAKARTA:Rajawali press, 2015), 25

⁸⁴ Ibid H 25

yang dapat mewujudkan menjadi potensi nyata secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.⁸⁵

Untuk memahami pengertian SDM perlu dibedakan antara pengertiannya secara makro dan mikro.

1) Pengertian SDM secara Makro

Secara makro SDM adalah semua manusia sebagai penduduk atau warga negara suatu negara atau dalam batas wilayah tertentu yang sudah memasuki usia angkatan kerja, baik yang sudah maupun belum memperoleh pekerjaan (lapangan kerja). Disamping itu pengertian SDM secara makro berarti juga penduduk yang berada dalam usia produktif, meskipun karena berbagai sebab dan/atau masalah masih terdapat yang belum produktif karena belum memasuki lapangan kerja yang terdapat di masyarakatnya.⁸⁶

2) Pengertian SDM secara Mikro

SDM dalam arti mikro secara sederhana adalah manusia atau orang yang bekerja atau menjadi anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja dll. Sedang secara khusus SDM dalam arti mikro dilingkungan sebuah organisasi/perusahaan pengertiannya dapat dilihat dari berbagai sudut.⁸⁷

- a) SDM adalah orang yang bekerja dan berfungsi sebagai aset organisasi/perusahaan yang dapat dihitung jumlahnya (*kuantitatif*). Dalam pengertian ini fungsi SDM tidak berbeda dari fungsi aset lainnya, sehingga dikelompokkan dan disebut sebagai sarana produksi, sebagaimana sebuah mesin, komputer (sumberdaya teknologi), investasi, gedung, mobil dll.

⁸⁵ Ibid H 25

⁸⁶ H. Hadari Nawawi, *Usaha PERENCANAAN SDM* (YOGYAKARTA: Gadjahmada university press, 2015), 38

⁸⁷ Ibid H 38

- b) SDM adalah potensi yang menjadi motor penggerak organisasi/perusahaan. Setiap SDM berbeda-beda potensinya, maka kontribusinya dalam bekerja untuk mengkongkritkan Rencana Operasional Bisnis menjadi kegiatan bisnis tidak sama satu dengan yang lain. Kontribusinya itu sesuai dengan ketrampilan dan keahlian masing-masing, harus dihargai antara lain dalam bentuk financial yang harus diberikan, yang berpengaruh pula pada biaya (*cost*) produksi, sehingga SDM juga bisa berfungsi sebagai investasi.
- c) Manusia sebagai sumber daya adalah makhluk hidup ciptaan Tuhan Yang Maha Esa, sebagai penggerak organisasi/perusahaan berbeda dengan sumber daya lainnya. Nilai-nilai kemanusiaan yang dimilikinya, mengharuskan sumber daya manusia diperlakukan secara berlainan dengan sumber daya lainnya. Dalam nilai nilai kemanusiaan itu terdapat potensi berupa keterampilan dan keahlian dan kepribadian termasuk harga diri, sikap, motivasi, kebutuhan dll yang diharuskan melakukan perencanaan SDM, agar SDM yang dipekerjakan sesuai dengan kebutuhan organisasi/perusahaan.

Berdasarkan ketiga pengertian SDM secara mikro diatas, berarti sukses organisasi/perusahaan dalam mencapai tujuannya tidak sekedar ditentukan oleh jumlah SDM yang dipekerjakannya, tetapi sangat dipengaruhi oleh kualitas dan sifat kompetitifnya. Oleh karena itulah dapat disimpulkan bahwa eksistensi sebuah organisasi/perusahaan tidak dapat lebih baik dari kualitas SDM yang dimilikinya. Dengan kata lain eksistensi sebuah organisasi/perusahaan tidak dapat melebihi potensi yang dimiliki SDM yang dipekerjakannya.⁸⁸

Secara garis besar, pengertian Sumber Daya Manusia adalah individu yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik institusi

⁸⁸ Ibid H 38

maupun perusahaan dan berfungsi sebagai aset yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.⁸⁹

⁸⁹ Sumberdayamanusia-wikipedia

BAB III

PEMBIAYAAN KUR DI BRI SYARIAH CABANG KUDUS

A. Pembiayaan KUR BRI Syariah

Seperti yang diketahui bahwa KUR adalah pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada nasabah individu atau perseorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. Munculnya BRI Syariah sebagai salah satu penyalur KUR di Indonesia tentu saja memberikan warna baru bagi masyarakat Indonesia dalam memilih layanan pinjaman KUR dari pemerintah.⁹⁰

Perlu diketahui bahwa berbeda dengan BRI konvensional yang menyalurkan produk KUR Mikro, Ritel dan TKI, BRI Syariah hanya menyalurkan produk KUR mikro saja dimana plafon maksimal yang dapat diberikan adalah sampai 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Perbedaan lagi antara KUR yang disalurkan secara konvensional dengan syariah terdapat pada skema pembiayaan, yaitu apabila konvensional menggunakan akad kredit pinjaman utang piutang, sedangkan pembiayaan mikro BRI Syariah menggunakan dua akad. Yaitu *Murabahah* dan *Wakalah*. *Murabahah* adalah akad atas transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang telah disepakati oleh Bank dengan Nasabah dengan ketentuan bank menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada nasabah dan *Wakalah* adalah akad pemberian kuasa dari Bank kepada Nasabah selaku penerima kuasa untuk melaksanakan suatu perbuatan hukum untuk dan atas nama bank. Berbeda dengan lembaga keuangan lain yang menyalurkan KUR secara konvensional dengan bunga 7% per tahun, BRI Syariah menggunakan akad *murabahah* yaitu jual beli yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah dengan menggunakan sistem *margin* atau imbalan bagi hasil dan lainnya yang ditetapkan dalam rangka pemberian KUR Syariah

⁹⁰ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

yang apabila disetara dalam satu tahun besarnya sama dengan yang ditetapkan oleh pemerintah 7% per tahun.⁹¹

BRI Syariah sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip *syariah* dan diawasi oleh otoritas jasa keuangan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan dibidang jasa keuangan ditunjuk untuk menyalurkan dana KUR kepada individu/perseorangan baik sendiri-sendiri maupun dalam kelompok usaha atau badan usaha yang melakukan usaha produktif dan layak untuk di biayai oleh BRI Syariah. Kelompok usaha yang dimaksud adalah kumpulan pelaku usaha yang dibentuk berdasarkan kesamaan kepentingan, kondisi lingkungan, dan/atau keakraban untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggota. Selain menyalurkan KUR, BRI Syariah bekerja sama dengan perusahaan penjaminan dan perusahaan lain yang ditunjuk untuk memberikan penjaminan atas risiko kerugian yang timbul dari adanya ketidakpastian atas pelunasan pembiayaan oleh nasabah.⁹²

B. Tujuan Pembiayaan KUR BRI Syariah

Kredit Usaha Rakyat di BRI Syariah ditujukan untuk menyediakan pembiayaan modal kerja dan investasi dengan tujuan untuk:

1. Meningkatkan dan memperluas akses pembiayaan kepada usaha produktif
2. Meningkatkan kapasitas daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah.
3. Mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

Pembiayaan ini diperuntukkan kepada sektor produktif yang menghasilkan barang dan jasa untuk memberikan nilai tambahan dan meningkatkan pendapatan bagi nasabah. Yang dimaksud dengan sektor produktif disini adalah UMKM yang memiliki surat izin Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang diterbitkan oleh pemerintah setempat atau surat izin lainnya yang dapat di persamakan dengan UMK sesuai jenis usaha nasabah. Selain itu, sektor produktif ini juga harus layak dan dinilai mampu membayar margin dan mengembalikan kewajiban pokok pembiayaan dan atau

⁹¹ Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah KCP Kudus, 8 Februari 2019 pukul 08.00

⁹² Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

pembiayaan lainnya dalam jangka waktu yang disepakati antara bank dengan nasabah dan memberikan sisa keuntungan untuk mengembangkan usahanya.⁹³

Sektor produktif sebagaimana dimaksud diatas yang dapat dibiayai adalah:

1. Sektor pertanian

Yaitu seluruh usaha di sektor pertanian termasuk tanaman pangan, tanaman hortikultura, perkebunan, dan peternakan.

2. Sektor perikanan dan kelautan

Yaitu seluruh usaha di sektor perikanan termasuk penangkapan dan pembudidayaan ikan.

3. Sektor industri pengolahan

Yaitu seluruh usaha di sektor pengolahan termasuk industri kreatif dibidang periklanan, *fesyen*, film, animasi, video, dan alat mesin pendukung kegiatan ketahanan pangan.

4. Sektor konstruksi

Yaitu seluruh usaha di sektor konstruksi termasuk konstruksi perumahan, konstruksi gedung, bangunan perairan, dll.

5. Sektor perdagangan

Yaitu seluruh usaha di sektor perdagangan termasuk kuliner dan pedagang eceran.

6. Sektor jasa-jasa produksi

Yaitu seluruh usaha sektor penyediaan akomodasi dan penyediaan makanan, sektor transportasi – pergudangan – dan komunikasi, sektor *real estate* – usaha persewaan – jasa perusahaan, sektor jasa pendidikan, sektor jasa kesehatan dan kegiatan sosial sektor jasa kemasyarakatan – sosial budaya – hiburan – perorangan lainnya.

7. Jenis usaha yang tidak masuk dalam *negative list* sesuai ketentuan di BRI Syariah.⁹⁴

⁹³ Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah KCP Kudus, 8 Februari 2019 pukul 08.00

⁹⁴ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

Untuk BI *Checking* calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan *track record* kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI.

Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada masa akhir jangka waktu pembiayaan. Adapun kriteria calon penerima KUR BRI Syariah adalah sebagai berikut:

1. Penerima pembiayaan adalah individu/perorangan yang melakukan usaha produktif dan layak yang terdiri dari:
 - a. Usaha mikro, kecil dan menengah.
 - b. Anggota keluarga dari karyawan/karyawati yang berpenghasilan tetap atau bekerja sebagai tenaga kerja Indonesia.
 - c. Tenaga kerja Indonesia yang purna bekerja diluar negeri.
 - d. Pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja.
 - e. Kelompok usaha seperti kelompok usaha bersama (KUBE). Gabungan kelompok tani dan nelayan (Gapoktan), dan kelompok usaha lainnya.
2. Calon penerima KUR harus mempunyai usaha produktif dan layak yang telah berjalan paling singkat 6 (enam) bulan.
3. Radius calon nasabah pembiayaan adalah 5 KM dari *Outlet* BRI Syariah. Jika diatas 5 KM sesuai ketentuan pembiayaan yang berlaku di P3 Mikro beserta perubahan – perubahannya atau cari titik yang ditentukan sebagai zona penjualan yang tercantum pada analisa pasar.⁹⁵
4. Calon penerima KUR yang berupa kelompok usaha wajib melengkapi persyaratan:
 - a. Pengajuan pembiayaan dilakukan dengan mekanisme kelompok, dengan besaran plafon berdasarkan masing-masing anggota.
 - b. Terdiri atas seluruh anggota yang memiliki usaha produktif dan layak atau diperbolehkan beberapa anggota merupakan pelaku usaha pemula.
 - c. Dalam hal anggota kelompok usaha terdapat pelaku usaha pemula maka harus memiliki surat rekomendasi pengajuan pembiayaan dari ketua

⁹⁵ Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah KCP Kudus, 8 Februari 2019 pukul 08.00

kelompok usaha dan telah memiliki pengalaman minimal 3 bulan di bidang yang sama.

- d. Kegiatan usaha dapat dilakukan secara mandiri dan/atau bekerja sama dengan mitra usaha.
- e. Kegiatan kelompok usaha dilaksanakan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggotanya.
- f. Kelompok usaha telah memiliki surat keterangan kelompok usaha yang diterbitkan oleh dinas/instansi terkait.
- g. Pengajuan permohonan pembiayaan dilakukan oleh kelompok usaha melalui ketua kelompok usaha dengan jumlah pengajuan berdasarkan plafon pembiayaan yang diajukan oleh masing-masing anggota usaha.
- h. Perjanjian pembiayaan untuk kelompok usaha dilakukan oleh masing-masing individu anggota kelompok usaha dengan penyalur KUR.
- i. Dalam hal hasil analisa atas pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh kelompok usaha membutuhkan agunan tambahan maka kelompok usaha dapat memberikan angsuran tambahan kolektif yang bersumber dari aset usaha kelompok itu sendiri atau aset dari sebagian anggota kelompok usaha yang dapat di pertanggung jawabkan melalui mekanisme tanggung renteng.
- j. Jika terdapat kegagalan pembayaran angsuran pembiayaan maka ketua kelompok usaha mengoordinir pelaksanaan mekanisme tanggung renteng antar anggota kelompok usaha.⁹⁶

C. Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah

Dalam menyalurkan progam KUR, BRI Syariah memiliki beberapa proses yang harus dilakukan dari mulai penawaran sampai dengan pencairan KUR kepada nasabah, antarlain dari proses penyaluran KUR, Restrukturisasi, percepatan kolektibilitas, Penghapusbukuan, *Recovery*, dan

⁹⁶ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

pemeliharaan pasca KUR BRI Syariah.⁹⁷ Berikut adalah proses penyaluran yang dilakukan oleh BRI Syariah:

1. Proses pemberian pembiayaan KUR Kecil iB

a. Proses Inisiasi

- 1) *Account Officer Mikro* (AOM) memasarkan KUR Kecil iB dengan skema *murabahah*.
- 2) Nasabah wajib melengkapi semua dokumen sebagai persyaratan KUR Kecil iB, tidak diperkenankan adanya berkas TBO
- 3) AOM memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan serta mengadministrasikan.
- 4) AOM melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan verifikasi dokumen, dengan cara:
 - a) *Financing Checking*, untuk mendapatkan informasi serta konfirmasi tentang keadaan nasabah yang berkaitan dalam hubungannya dengan Bank, termasuk fasilitas pembiayaan, kolektibilitas dll.
 - b) *Verifikasi/survei*, upaya dalam menguji validitas informasi serta semua dokumen yang disajikan oleh nasabah dan mewawancarai nasabah untuk memastikan kapasitas dan kapabilitas nasabah. Survei (*on the spot*) ke tempat domisili/usaha nasabah wajib dilakukan untuk fasilitas pembiayaan.
- 5) Jika calon nasabah masih memiliki Baki Debet pembiayaan produktif dan pembiayaan diluar progam KUR yang tercatat dalam SUK atau SKP (sistem informasi kredit program) tetapi yang bersangkutan sudah melunasi pembiayaan maka diperlukan surat keterangan lunas/roya dengan lampiran cetakan rekening koran dari Bank pemberi pembiayaan sebelumnya.
- 6) Jika pada saat inisiasi pembiayaan KUR Kecil iB nasabah terbukti tidak memiliki pembiayaan produktif atau KUR di lembaga keuangan lainnya, nasabah tetap wajib mengisi formulir pernyataan

⁹⁷ Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah KCP Kudus, 8 Februari 2019 pukul 08.00

tentang fasilitas KUR (nasabah diminta untuk melengkapi dokumen persyaratan KUR Kecil iB).

b. Proses Analisis Pembiayaan

AOM melakukan wawancara/interview singkat dengan menganalisa:

- 1) Kebenaran dokumen administrasi nasabah.
- 2) Kelayakan dari prospek usaha.
- 3) Alamat dan kondisi tempat usaha dan atau tempat tinggal.
- 4) Kebutuhan usaha.
- 5) Karakter nasabah.
- 6) Mengetahui kemampuan dan sumber pembiayaan kembali dari nasabah.

c. proses persetujuan pembiayaan dan penandatanganan akad pembiayaan

- 1) Putusan pembiayaan KUR Kecil iB sesuai ketentuan BWPP yang berlaku di BRI Syariah.
- 2) UH wajib memberikan rekomendasi atas pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.
- 3) AOM menyerahkan seluruh berkas dan dokumen pembiayaan nasabah kepada *Unit Head* untuk dilakukan verifikasi kelengkapan dan keabsahan berkas/dokumen pembiayaan.⁹⁸

2. Restrukturisasi

Restrukturisasi diperkenankan untuk pembiayaan KUR Kecil yang bermasalah dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jangka waktu restrukturisasi pembiayaan KUR untuk tujuan modal kerja adalah maksimal 5 tahun terhitung sejak tanggal pembiayaan awal/tanggal akad pembiayaan.
- b. Jangka waktu restrukturisasi pembiayaan KUR untuk investasi adalah maksimal 7 tahun terhitung sejak tanggal pembiayaan awal tanggal akad pembiayaan.
- c. Ketentuan lain mengenai restruktur disesuaikan dengan:

⁹⁸ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

- 1) Peraturan menteri koordinator bidang perekonomian Republik Indonesia selaku ketua komite kebijakan pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan menengah nomor 11 tahun 2017 tentang pedoman pelaksanaan KUR pada tanggal 15 Desember 2017 beserta perubahan-perubahannya dan mengacu pada surat edaran perihal restrukturisasi yang berlaku di BRI Syariah serta perubahan-perubahannya.
 - 2) Ketentuan restrukturisasi di Bank BRI Syariah.
- d. *Unit Head* wajib melakukan verifikasi administrasi dan analisis kelayakan pembiayaan masalah KUR Kecil iB, kemudian *Unit Head* melakukan rekomendasi pembiayaan.
 - e. Hasil komite pembiayaan
 - 1) Jika nasabah tidak memenuhi persyaratan pembiayaan dan tidak layak, maka BRI Syariah memberikan surat penolakan pembiayaan.
 - 2) Nasabah yang memenuhi persyaratan dan layak menerima KUR Kecil iB, maka AOM menyerahkan surat persetujuan pemberian pembiayaan (SP3) jika calon nasabah setuju, maka SP3 wajib ditandatangani oleh nasabah.
 - f. AOM mempersiapkan dokumen untuk pengikatan pembiayaan dengan akad *murabahah*.
 - g. Nasabah beserta pasangan (suami/istri) menandatangani surat pengakuan hutang (SPH) pada saat menandatangani akad pembiayaan sesuai lampiran 3.
 - h. Hal Lain yang menyangkut tentang peandatanganan akad pembiayaan tetap mengacu pada ketentuan yang berlaku di BRI Syariah.
 - i. Setelah nasabah menandatangani akad pembiayaan, kemudian AOM membuat dan menandatangani intruksi realisasi pencairan (IRP) pembiayaan dan disetujui oleh *Unit Head*.

- j. Aplikasi pembiayaan KUR tidak boleh diproses secara manual menggunakan FAS, wajib diinput menggunakan aplikasi sistem (APEL). Bagi unit kerja yang sudah melakukan pencairan *sentralisasi* melalui ADP kantor pusat tetap dilakukan melalui kantor pusat.⁹⁹
3. Percepatan kolektibilitas, Penghapusbukuan, *Recovery* (Subrogasi)

a. Percepatan kolektibilitas

Khusus untuk pembiayaan KUR iB perlakuan percepatan kolektibilitas dapat dilakukan terhadap pembiayaan yang berpotensi menjadi bermasalah disebabkan karena faktor-faktor diluar kendali Bank (risiko bisnis), dengan pembatalan kriteria:

- 1) Nasabah meninggal dunia atau tidak diketahui keberadaannya, disertai surat keterangan dari kelurahan/kepala desa setempat.
- 2) Usaha nasabah tidak ada lagi.

b. Penghapusbukuan

Penyelesaian dana hasil klaim dilakukan dengan cara penghapusbukuan yang dilakukan oleh kantor pusat. Adapun syaratnya sebagai berikut:

- 1) Telah diajukan klaim dan klaim wanprestasi telah disetujui oleh pihak penjaminan pembiayaan serta dana hasil klaim telah diterima oleh BRI Syariah.
- 2) Kualitas pembiayaan dalam kategori macet, apabila kualitas pembiayaan belum masuk dalam kategori macet maka harus dilakukan *adjustmen* dari kualitas pembiayaan semula menjadi macet tanpa harus menunggu umur tunggakan yang seharusnya sesuai dengan ketentuan yang ada di BRI Syariah.
- 3) CKPN telah dibentuk sebesar 100%
- 4) Besarnya hapus buku 100% dari sisa pokok pembiayaan
- 5) Hapus buku tidak dapat dilakukan terhadap sebagian asset produktif (*partial write off*)

⁹⁹ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

- 6) Hapus buku dapat dilakukan jika bank telah melakukan berbagai upaya untuk memperoleh kembali asset produktif yang diberikan dan bank wajib mendokumentasikan mengenai upaya yang telah dilakukan tersebut.
- 7) Dana hasil klaim dibukukan sebagai pendapatan klaim (tidak diakui sebagai angsuran pembiayaan).
- 8) Harus dilakukan *register* KUR Kecil iB yang telah dihapus buku.
- 9) KUR Center akan melakukan dan mantain pencatatan daftar pembiayaan KUR Kecil iB yang telah dihapus buku secara berkala (minimal sekali setiap bulannya) dan mencocokkan pencatatan tersebut dengan saldo pembiayaan KUR hapus buku di system.
- 10) Tetap memerhatikan prinsip syariah¹⁰⁰

c. *Recovery / Subrogasi*

Pembukuan dana hasil penagihan (*recovery/subrogasi*) atas pembayaran pembiayaan KUR kecil iB yang sudah dihapus buku mengacu pada surat edaran perihal hapus buku atau surat edaran lain yang mengatur mengenai *recovery/subrogasi* yang berlaku di BRI Syariah beserta perubahan-perubahannya.

4. Pemeliharaan pembiayaan pasca pencairan KUR Kecil iB
 - a. Proses pemeliharaan *Account* yang dilakukan oleh AOM
 - 1) Melakukan *monitoring* pasca pencairan.
 - 2) Mengumpulkan bukti *Murabahah*.
 - 3) *Monitoring* usaha Nasabah.
 - 4) Membantu KUR Center dalam proses pengajuan *pengcoveran* dan klaim penjaminan pembiayaan.
 - 5) Melakukan kunjungan ke nasabah paling lambat 3 hari setelah pencairan untuk memastikan penggunaan dana pembiayaan sesuai tujuan (dibuktikan dengan laporan kunjungan).
 - 6) *Maintenance* pembayaran angsuran nasabah.

¹⁰⁰ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

- 7) Melakukan penagihan kepada nasabah dengan pembiayaan bermasalah sampai dengan DPD 90 hari.¹⁰¹
- b. Proses pemeliharaan *Account* yang dilakukan oleh UH (*Unit Head*)
- 1) Wajib memastikan tujuan pembiayaan sesuai dengan besaran pembiayaan yang diminta.
 - 2) Melakukan kunjungan ke nasabah setelah pencairan dilakukan untuk memastikan penggunaan dana pembiayaan sesuai tujuan (dibuktikan dengan laporan kunjungan).
 - 3) *Monitoring* pembayaran angsuran pembiayaan KUR Kecil iB.
 - 4) *Monitoring* kualitas portofolio pembiayaan KUR Kecil iB pada seluruh UMS yang dipimpinnya.
- c. Proses pemeliharaan *Account* yang dilakukan oleh MMM/Pincapem/PINCA
- 1) Melakukan kunjungan ke nasabah setelah pencairan dilakukan untuk memastikan penggunaan dana sesuai tujuan (dibuktikan dengan laporan kunjungan UH)
 - 2) *Monitoring* penyaluran KUR Kecil iB agar tepat sasaran dan tidak melebihi kuota yang telah ditentukan.
 - 3) *Monitoring* komposisi sektor ekonomi dan penyaluran pembiayaan KUR Kecil iB agar tetap sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh kantor pusat.
 - 4) *Monitoring* kualitas portofolio pembiayaan KUR Kecil pada seluruh UMS yang dibawah supervisinya agar sesuai target yang ditentukan.
- d. Proses pemeliharaan *Account* yang dilakukan oleh *Collection officer*
- 1) Melakukan penagihan ke nasabah dengan pembiayaan bermasalah dengan DPD > 90 hari.
 - 2) Proses nasabah yang mengajukan *restruktur* dan nasabah dengan status *recovery*.

¹⁰¹ Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

e. Penambahan fasilitas

- 1) Penambahan fasilitas dilakukan dengan cara akad baru atas fasilitas baru dan menjadi *account* baru/tambahan dengan total *eksposure* maksimal Rp 500 juta.
- 2) Tidak diperkenankan melakukan penambahan fasilitas untuk melunasi fasilitas pembiayaan KUR Kecil iB dan/atau KUR Mikro iB sebelumnya.

f. *Monitoring Recovery*

- 1) Terhadap nasabah yang telah dilakukan hapus buku tetap dilakukan penagihan sebesar sisa nilai kewajiban pada saat klaim penjaminan dilakukan.
- 2) Hasil penagihan nasabah *recovery* wajib dibuat setiap akhir bulan dan dilaporkan kepada KUR Center.¹⁰²

D. PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MUSLIM DI KABUPATEN KUDUS

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dinegara maju maupun berkembang. Hal tersebut dikarenakan banyaknya UMKM yang tersebar sehingga menyumbang banyak lapangan pekerjaan di negara tersebut dibandingkan dengan industri besar.¹⁰³ Survei BPS 2003 dan 2005 terhadap UMKM menunjukkan permasalahan-permasalahan klasik seperti keterbatasan modal dan pemasaran. Peran Bank dan lembaga keuangan lainnya sangat penting untuk membantu para pelaku usaha mikro yang kesulitan dalam pengadaan modal. Pada tanggal 5 November 2007, Presiden meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan fasilitas

¹⁰² Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah

¹⁰³ Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),11

penjaminan kredit dari Pemerintah yang bertujuan untuk pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK)

Kredit Usaha Rakyat, yang selanjutnya disingkat KUR, adalah kredit atau pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Salah satu penyalur KUR adalah BRI Syariah Cabang Kudus dengan produknya KUR Kecil iB. Perlu diketahui bahwa BRI Syariah hanya menyalurkan produk KUR mikro saja dimana plafon maksimal yang dapat diberikan adalah sampai 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah* dengan margin 7% per tahunnya.

BRI Syariah Cabang Kudus secara konsisten menyalurkan KUR dari tahun 2016 hingga sekarang. Berikut adalah tabel daftar nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus yang dijadikan informan oleh penulis:

Tabel 3.1

Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus

No	Nama	Alamat	Pendidikan	Jenis Usaha	Jumlah Pinjaman
1	Hj Rukaya	Kaliputu RT 01 / RW 02 Kudus	-	Toko Sembako	150.000.000
2	Sunarto	Bandaran Garung Kidul Kudus	SLTA	Counter HP & Asesoris	25.000.000
3	Ahmad Syaroni	Ngembal Rejo Kudus	SLTA	Toko perlengkapan rumah tangga	20.000.000

4	Siti Umayani	Gulang Mejobo Kudus	SLTA	Konveksi	10.000.000
5	Viesna	Jepang Pakis Kudus	Sarjana	Konveksi	25.000.000

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Dari seluruh nasabah KUR BRI Syariah, penulis mengambil lima orang nasabah KUR BRI Syariah sebagai informan penelitian. Mereka diantaranya adalah tiga orang pemilik usaha toko dan dua orang pemilik usaha konveksi. Masing-masing menerima pinjaman yang bervariasi dari 10.000.000 sampai 150.000.000. Penulis akan membandingkan perbedaan keadaan UMKM dari sebelum mendapat KUR dan setelah mendapatkan dana KUR. Yaitu dengan melihat beberapa aspek. Yaitu: modal, omzet penjualan, keuntungan, jumlah jam kerja.

Adapun perbedaan keadaan UMKM sebelum dan sesudah menerima KUR BRI Syariah Cabang Kudus adalah sebagai berikut:

1. Keadaan UMKM sebelum menerima KUR BRI Syariah

Sebelum menerima KUR BRI Syariah, rata-rata informan mengaku bahwa masih tergantung pada modal sendiri, kecuali Ibu Viesna yang sebelumnya sudah pernah menerima kredit lain. Namun demikian semua informan mengaku bahwa dengan modal sendiri, mereka akan sulit untuk mengembangkan usaha masing-masing dikarenakan modal sendiri yang sangat terbatas. Maka sangat diharapkan modal tambahan untuk membantu mengembangkan usaha mereka masing-masing. Berikut adalah tabel 3.2 keadaan UMKM sebelum menerima KUR BRI Syariah.

Tabel 3.2
Keadaan UMKM sebelum menerima KUR BRI Syariah

No	Nama	Modal / Tahun	Omzet penjualan / Bulan	Keuntungan / Bulan	Jumlah Jam Kerja / Hari
1	Hj Rukaya	500.000.000	120.000.000	10.000.000	7 Jam
2	Sunarto	12.000.000	60.000.000	4.000.000	15 Jam
3	Ahmad Syaroni	10.000.000	1.200.000	900.000	6 Jam
4	Siti Umayani	4.000.000	6.000.000	3.000.000	36 Jam
5	Viesna	5.000.000	18.000.000	4.000.000	16 Jam

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

2. Keadaan UMKM sesudah menerima KUR BRI Syariah

Keuntungan menggunakan modal pinjaman adalah tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman bisa menimbulkan motivasi untuk mengerjakan usaha secara sungguh-sungguh.¹⁰⁴ Hal ini yang menjadi pengaruh pada perkembangan UMKM. Berikut adalah tabel 3.3 keadaan UMKM sesudah menerima KUR BRI Syariah.

¹⁰⁴ Kasmir. "kewirausahaan", Jakarta. Raja grafindo persada, 2006. H 87

Tabel 3.3
Keadaan UMKM sesudah menerima KUR BRI Syariah.

No	Nama	Modal / Tahun	Omzet penjualan / Bulan	Keuntungan / Bulan	Jumlah Jam Kerja / Hari
1	Hj Rukaya	700.000.000	170.000.000	15.000.000	8 Jam
2	Sunarto	40.000.000	75.000.000	7.500.000	16 Jam
3	Ahmad Syaroni	35.000.000	4.500.000	1.500.000	6 Jam
4	Siti Umayani	30.000.000	10.000.000	6.000.000	64 Jam
5	Viesna	35.000.000	25.000.000	7.000.000	32 Jam

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Pada tabel 3.3 diatas setelah menerima KUR BRI Syariah, semu variabel UMKM mengalami kenaikan, hanya saja di variabel jumlah jam kerja ada beberapa UMKM yang tidak mengalami kenaikan jumlah jam kerjanya setelah menerima KUR BRI Syariah.

BAB IV
ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN KUR TERHADAP
PERKEMBANGAN UMKM MASYARAKAT MMUSLIM DI
KABUPATEN KUDUS

A. Pelaksanaan pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus

1. Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah

Dalam menyalurkan program KUR, BRI Syariah memiliki beberapa proses yang harus dilakukan dari mulai penawaran sampai dengan pencairan KUR kepada nasabah. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan antarlain adalah:

a) Proses Inisiasi

Didalam proses Inisiasi ada beberapa proses yang dilalui. Yaitu diawali dengan *Account Officer Mikro* (AOM) yang memasarkan KUR Kecil iB dengan skema *murabahah*. Kepada calon nasabah, kemudian setelah itu Nasabah wajib melengkapi semua dokumen sebagai persyaratan KUR Kecil iB. Setelah memeriksa kelengkapan dokumen persyaratan pembiayaan, AOM mengevaluasi kelayakan pembiayaan dan memverifikasi dokumen dengan cara *Financing Checking* dan Survei.

b) Analisis pembiayaan

Dalam tahapan ini AOM melakukan wawancara/interview singkat kepada nasabah KUR dengan menganalisa Kebenaran dokumen administrasi nasabah, Kelayakan dari prospek usaha, Alamat dan kondisi tempat usaha dan atau tempat tinggal, Kebutuhan usaha, Karakter nasabah, Mengetahui kemampuan dan sumber pembiayaan kembali dari nasabah.

c) Proses persetujuan pembiayaan dan penandatanganan akad pembiayaan

Ini adalah tahap terakhir dalam proses pemberian pembiayaan KUR Kecil iB, yaitu menyerahkan seluruh berkas dan dokumen pembiayaan nasabah kepada *Unit Head* untuk dilakukan verifikasi

kelengkapan dan keabsahan berkas/dokumen pembiayaan. UH *Unit Head* memberikan keputusan atau rekomendasi kepada nasabah atas pembiayaan yang akan diberikan kepadanya dengan pedoman sesuai ketentuan BWPP yang berlaku di BRI Syariah.

Setelah pencairan dana KUR ada tahapan selanjutnya yang disebut pasca akad. Antara lain yaitu Restrukturisasi, percepatan kolektibilitas, Penghapusbukuan, *Recovery*, dan pemeliharaan pasca KUR BRI Syariah.

B. Perkembangan UMKM penerima dana KUR

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi.¹⁰⁵ Sebagai ujung tombak perekonomian negara, UMKM memiliki segudang permasalahan. Survei BPS 2003 dan 2005 terhadap UMKM menunjukkan permasalahan permasalahan klasik seperti keterbatasan modal. BRI Syariah hadir sebagai salah satu penyalur program pemerintah dibidang permodalan UMKM yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat) sebagai salah satu solusi masalah permodalan UMKM.

Kabupaten Kudus memiliki potensi perkembangan UMKM yang sangat besar, maka sangat diperlukan bantuan dana KUR untuk para pelaku usaha dengan harapan dapat membantu mengembangkan kinerja UMKM dan meningkatkan unit usaha UMKM di Kabupaten Kudus. Salah satu penyalur dana KUR di Kabupaten Kudus adalah Bank BRI Syariah Cabang Kudus, mereka menyalurkan dana KUR sejak tahun 2016 dan memiliki berbagai macam UMKM sebagai nasabahnya. Berikut ini adalah perbedaan UMKM sebelum dan sesudah penggunaan dana KUR dari Bank BRI Syariah Cabang Kudus, antara lain :

1. Modal

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal dan tenaga. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha. Sementara itu, modal keahlian adalah

¹⁰⁵ Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),1

keahlian dan kemampuan seseorang untuk menjalankan atau mengelola suatu usaha. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Seperti yang diungkapkan oleh informan Ibu Siti Kumayani, beliau mengatakan sangat membutuhkan tambahan modal ketika mendapat pesanan konveksi yang sangat banyak. Maka beliau mengambil tambahan modal dari pinjaman KUR BRI Syariah.¹⁰⁶

Tabel 4.1
Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus
Modal Usaha

No	Nama	Modal UMKM / Tahun		
		Sebelum KUR	Pinjaman KUR	Modal Akhir
1	Hj Rukaya	500.000.000	150.000.000	700.000.000
2	Sunarto	12.000.000	25.000.000	40.000.000
3	Ahmad Syaroni	10.000.000	20.000.000	35.000.000
4	Siti Umayani	4.000.000	10.000.000	30.000.000
5	Viesna	5.000.000	25.000.000	35.000.000

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa seluruh modal UMKM nasabah KUR meningkat setelah mendapatkan dana KUR. Hal ini menunjukkan bahwa dana KUR berpengaruh secara positif terhadap perkembangan modal UMKM dilihat dari modal awal yang ditambah dengan jumlah pinjaman dana KUR dan perkembangan modal setelah mendapat dana KUR selalu mengalami kenaikan.

¹⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Siti Kumayani pemilik usaha konveksi

Sebagai contoh Ibu Hj Rukayah, modal beliau naik dari 500.000.000 menjadi 700.000.000 setelah menerima KUR BRI Syariah. Sebagai pedagang sembako saat diwawancara beliau menyatakan bahwa dana KUR sangat membantu mengatasi masalah permodalan pada tokonya, dikarenakan sebuah toko sembako perputaran modalnya sangat cepat di setiap harinya dan sering kali pelanggan membayar belanjanya dengan tempo waktu, sehingga piutang toko Ibu Hj Rukayah juga banyak. Maka untuk mengatasi masalah tersebut beliau menggunakan dana KUR sebagai tambahan modal untuk kulakan apabila stok barang dagangan di tokonya habis sedangkan toko beliau masih memiliki piutang kepada pelanggan yang belum dibayar.¹⁰⁷

Penulis berpendapat bahwa kasus tersebut sesuai dengan prinsip permodalan. Dilihat dari sumber modalnya bahwa UMKM menggunakan modal asing atau pinjaman pihak ketiga. Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman digunakan untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Keuntungan menggunakan modal pinjaman adalah tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman bisa menimbulkan motivasi untuk mengerjakan usaha secara sungguh-sungguh.¹⁰⁸ Hal ini seperti yang diungkapkan oleh informan Ibu Viesna pemilik usaha konveksi mengatakan, bahwa dengan adanya pinjaman modal KUR BRI Syariah dapat mendatangkan dampak positif bagi usahanya. Yaitu beliau bisa mendapatkan motivasi untuk sungguh-sungguh dalam berusaha karena ada beban pinjaman KUR BRI Syariah yang harus beliau bayar setiap

¹⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Hj Rukayah pemilik toko sembako

¹⁰⁸ Kasmir. "kewirausahaan", Jakarta. Raja grafindo persada, 2006. H 87

bulannya.¹⁰⁹ Ini berdampak pada meningkatnya produksi dan penjualan produk.

2. Omzet penjualan

Omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Omzet penjualan adalah total penerimaan produsen dari hasil penjualan produksinya *Output*. Sehingga Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penerimaan total adalah jumlah produksi yang terjual dikalikan harga jual produk.¹¹⁰

$$TR = Pq \times Q$$

Tabel 4.2
Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus
Omzet Penjualan

No	Nama	Omzet Penjualan / Bulan	
		Sebelum KUR	Setelah KUR
1	Hj Rukaya	120.000.000	170.000.000
2	Sunarto	60.000.000	75.000.000
3	Ahmad Syaroni	2.100.000	4.500.000
4	Siti Umayani	6.000.000	10.000.000
5	Viesna	18.000.000	25.000.000

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Dari data omzet penjualan pada tabel 4.2 diatas menunjukkan bahwa omzet penjualan mengalami kenaikan secara signifikan setelah

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Viesna pemilik usaha konveksi

¹¹⁰ M Nur Rianto, Dr Euis Amalia, *TTEORI MIKRO EKONOMI* (Jakarta: Prenada Madia Group, 2016),197

mendapatkan KUR BRI Syariah. Hal ini menunjukkan terdapat perbedaan yang signifikan terhadap omzet penjualan pada UMKM di Kabupaten Kudus sebelum dan setelah menggunakan KUR BRI Syariah. Faktor modal yang bertambah setelah mendapat KUR BRI Syariah sangat berpengaruh pada omzet penjualan yang juga ikut bertambah. Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut salah satunya adalah penambahan modal (Swastha dan Irawan, 1990).

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sunarto pemilik konter HP & Asesoris. Beliau mengatakan setelah mendapat KUR BRI Syariah terjadi peningkatan modal di tokonya, sehingga bisa menambah stok barang dagangan ditokonya dan menyediakan barang yang sangat beragam.¹¹¹ Hal ini yang mempengaruhi omzet penjualan yang meningkat dari 60.000.000 sampai 75.000.000. Begitu juga Ibu Siti Umayani dan Ibu Viesna pemilik usaha konveksi, omzet penjualan mereka juga meningkat setelah mendapatkan tambahan modal dari KUR BRI Syariah.

Penulis berpendapat bahwa peningkatan omzet penjualan dipengaruhi oleh peningkatan modal setelah mendapatkan dana KUR BRI Syariah. Semakin tinggi modal UMKM maka dapat dikatakan semakin besar juga omzet penjualan UMKM

3. Keuntungan

Keuntungan merupakan kegiatan pedagang yang mengurangi beberapa biaya yang dikeluarkan dengan hasil penjualan yang diperoleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba). Hasil pengurangan negatif berarti rugi. Hasil pengurangan menjadi negatif bila biaya variabel terlalu besar.¹¹²

¹¹¹ Wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konter HP & Asesoris

¹¹² Hasnawati Sarfan, "Analisis keuntungan dan kelayakan usaha pembuatan tahu di kelurahan Lia BukuKecamatan Bungi Kota Bau-Bau", skripsi, Kediri:Universitas Halu Oleo Kendari, 2016.

$$\pi = TR - TC$$

Ket:

π = Keuntungan

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya .

Tabel 4.3
Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus
Keuntungan

No	Nama	Keuntungan / Bulan	
		Sebelum KUR	Sesudah KUR
1	Hj Rukaya	10.000.000	15.000.000
2	Sunarto	4.000.000	7.500.000
3	Ahmad Syaroni	900.000	1.500.000
4	Siti Umayani	3.000.000	6.000.000
5	Viesna	4.000.000	7.000.000

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Dari data pada tabel 4.3 keuntungan UMKM pada tabel diatas menunjukkan bahwa keuntungan penjualan mengalami kenaikan secara signifikan setelah mendapatkan KUR BRI Syariah. Hal ini menunjukkan terdapat perbedaan yang signifikan terhadap keuntungan penjualan pada UMKM di Kabupaten Kudus sebelum dan setelah menggunakan KUR BRI Syariah. Hal ini dipengaruhi oleh faktor modal yang bertambah setelah mendapat KUR BRI Syariah maka omzet penjualan juga ikut bertambah.

Seperti yang diketahui bahwa keuntungan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel termasuk biaya tetap operasional tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi. Sebelumnya telah diketahui bahwa omzet penjualan UMKM penerima KUR BRI Syariah meningkat dengan adanya tambahan modal KUR, setelah dikurangi biaya variabel dan biaya operasional UMKM diketahui bahwa keuntungan UMKM penerima KUR juga meningkat secara signifikan. Hal ini menunjukkan efisiensi penggunaan dana KUR dan memaksimalkan keuntungan yang dilakukan oleh UMKM sehingga bisa meningkatkan keuntungan.

Penulis berpendapat bahwa dengan menggunakan dana KUR secara efisien, UMKM dapat menghindari pembengkakan biaya variabel atau bahkan kredit macet, sehingga UMKM dapat meningkatkan keuntungannya. Selain itu memaksimalkan keuntungan juga bisa meningkatkan keuntungan. Produsen dianggap akan selalu memilih dimana bisa mendapatkan keuntungan total yang maksimum. Bila produsen telah mencapai posisi ini dikatakan telah berada pada posisi ekuilibrium, disebut ekuilibrium dikarenakan pada posisi ini tidak ada kecenderungan bagi pengusaha untuk mengubah output (dan harga output) nya. Sebab bila ia mengurangi (atau menambah) volume output (penjualannya) maka keuntungan totalnya justru menurun. Hal ini terjadi karena pada posisi ekuilibrium telah tercapai output dan harga output yang optimal untuk mendapatkan keuntungan maksimum, bila produsen menambah jumlah outputnya bisa saja output tersebut tidak terserap pasar yang mengakibatkan penurunan keuntungan, begitu pula jika produsen mengurangi jumlah output maka akan menyebabkan hilangnya potensi yang bisa dicapai perusahaan.¹¹³ Kasus ini seperti yang dialami oleh informan Bapak Ahmad Syaroni mengatakan bahwa demi mendapatkan keuntungan yang maksimal, beliau tidak pernah merubah harga

¹¹³ M Nur Rianto, Dr Euis Amalia, *TTEORI MIKRO EKONOMI* (Jakarta: Prenada Madia Group, 2016), 200

dagangannya melebihi harga pasar karena pembeli pasti akan pindah ke toko lain walaupun selisih hanya sedikit. Beliau juga tidak menetapkan harga dagangan dibawah harga pasar, karena hal itu bisa mengurangi keuntungannya walaupun barang dagangan yang terjual jumlahnya banyak.¹¹⁴ Demikian juga yang dialami oleh Ibu Siti Umayani dan Ibu Viesna sebagai pemilik usaha konveksi. Mereka tidak akan memproduksi barang melebihi atau kurang dari permintaan pasar karena sangat beresiko dalam memaksimalkan keuntungan.

4. Jumlah Jam Kerja

Didalam UMKM tidak lepas dari Sumberdaya Manusia (SDM). SDM dalam arti mikro secara sederhana adalah manusia atau orang yang bekerja atau menjadi anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja dll. Sebuah UMKM biasanya memiliki beberapa karyawan didalamnya walaupun beberapa UMKM ada yang tidak memiliki karyawan satupun atau hanya dikelola oleh pemilik UMKM saja. Perkembangan kinerja SDM bisa dilihat dari jumlah jam kerjanya untuk mengelola UMKM. Berikut adalah tabel jumlah jam kerja UMKM yang dijadikan sebagai informan oleh penulis:

Tabel 4.4
Data Informan Nasabah KUR BRI Syariah Cabang Kudus
Jumlah Jam Kerja

No	Nama	Jumlah Jam Kerja / Hari					
		Sebelum KUR			Setelah KUR		
		Jam Kerja	Jumlah Karyawan	Total (Jam Kerja x Jml Karyawan)	Jam Kerja	Jumlah Karyawan	Total (Jam Kerja x Jml Karyawan)

¹¹⁴ Wawancara Bapak Ahmad Syaroni pemilik toko peralatan rumah tangga.

1	Hj Rukaya	7 Jam	1 orang	7 Jam	8 Jam	1 orang	8 Jam
2	Sunarto	15 Jam	1 orang	15 Jam	16 Jam	1 orang	16 Jam
3	Ahmad Syaroni	6 Jam	1 orang	6 Jam	6 Jam	1 orang	6 Jam
4	Siti Umayani	6 Jam	6 orang	36 Jam	8 Jam	8 orang	64 Jam
5	Viesna	8 Jam	2 orang	16 Jam	8 Jam	4 orang	32 Jam

Sumber: data Informan Nasabah KUR BRI Syariah cabang Kudus yang sudah diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah jam kerja pada UMKM penerima KUR mengalami kenaikan secara bervariasi. Hal ini dikarenakan jumlah tenaga kerja UMKM juga bervariasi.

Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan UMKM adalah kelompok industri kecil modern, industri tradisional, dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin–mesin dan peralatan sebesar Rp. 70 juta kebawah dan usahanya dimiliki oleh warga Negara Indonesia. Ditambah data Badan Pusat Statistik, kriteria usaha adalah : Usaha Mikro adalah memiliki 1–4 orang tenaga kerja, Usaha Kecil adalah memiliki 5–19 orang tenaga kerja dan Usaha Menengah adalah memiliki 20–99 orang tenaga kerja.¹¹⁵ Artinya adalah jumlah tenaga kerja di UMKM sangat bervariasi, tergantung kebutuhan dari UMKM tersebut apakah membutuhkan banyak tenaga kerja atau bahkan cukup pemilik UMKM saja yang mengelola semua lini usahanya.

Seperti contoh Ibu Hj Rukayah, Bapak Sunarto dan Bapak Ahmad Syaroni. Mereka semua adalah pemilik usaha toko yang didalam pengelolaan usahanya masih bisa dikelola sendiri tanpa membutuhkan karyawan. Maka walaupun setelah mendapat dana KUR, mereka belum

¹¹⁵ Anis Ayu Purwatiningsih, *PENGARUH KREDIT USAHA RAKYAT TERHADAP PENDAPATAN PELAKU UMKM PADA SEKTOR PERTANIAN DI KECAMATAN KEPUNG KABUPATEN KEDIRI*, skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015. H11

perlu membutuhkan karyawan hanya saja jumlah jam kerjanya yang ditambah masing-masing 1 jam setelah menerima KUR, seperti yang dilakukan Ibu Hj Rukayah dan Bapak Sunarno yang membuka tokonya lebih awal dan menutup tokonya lebih lama dikarenakan jumlah pelanggan yang bertambah.

Berbeda halnya Ibu Siti Umayani dan Ibu Viesna sebagai pemilik usaha konveksi, mereka perlu menggunakan tenaga kerja dalam proses produksi konveksinya. Jumlah jam kerja usaha miliknya juga mengalami kenaikan yang signifikan, yaitu pada usaha Ibu Siti Umayani meningkat 24 Jam per hari dan 16 Jam per hari di usaha Ibu Viesna dikarenakan jumlah produksi produk konveksi yang bertambah setelah menerima dana KUR BRI Syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Konsep Penyaluran KUR BRI Syariah

Dalam menyalurkan program KUR, BRI Syariah memiliki beberapa proses yang harus dilakukan dari mulai penawaran sampai dengan pencairan KUR kepada nasabah. Tahapan-tahapan yang akan dilakukan. Yaitu, inisiasi, analisis dan persetujuan. Setelah pencairan dana KUR ada tahapan selanjutnya yang disebut pasca akad. Antara lain yaitu Restrukturisasi, percepatan kolektibilitas, Penghapusbukuan, *Recovery*, dan pemeliharaan pasca KUR BRI Syariah

2. Perkembangan UMKM penerima dana KUR

Dalam hasil analisis perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima KUR BRI Syariah, mengenai modal, omzet penjualan, keuntungan, dan jumlah jam kerja. Maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Kinerja UMKM yang dilihat dari modal menunjukkan perbedaan yang signifikan setelah menerima KUR BRI Syariah. KUR yang diberikan oleh BRI Syariah memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja pada UMKM. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan modal sebelum dan setelah menerima KUR BRI Syariah.
- b. Kinerja UMKM yang dilihat dari omzet penjualan menunjukkan perbedaan yang signifikan setelah menerima KUR BRI Syariah. KUR yang diberikan oleh BRI Syariah memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja pada UMKM. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan omzet penjualan sebelum dan setelah menerima KUR BRI Syariah.
- c. Kinerja UMKM yang dilihat dari keuntungan menunjukkan perbedaan yang signifikan setelah menerima KUR BRI Syariah. KUR yang diberikan oleh BRI Syariah memberikan dampak yang signifikan

terhadap peningkatan kinerja pada UMKM. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan keuntungan sebelum dan setelah menerima KUR BRI Syariah.

- d. Kinerja UMKM yang dilihat dari jumlah jam kerja menunjukkan perbedaan yang signifikan setelah menerima KUR BRI Syariah. KUR yang diberikan oleh BRI Syariah memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja pada UMKM. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan jumlah jam kerja sebelum dan setelah menerima KUR BRI Syariah.

B. Saran

Berdasarkan permasalahan yang penulis bahas dalam skripsi ini, maka penulis hendak menyampaikan saran. Hal-hal yang diperlukan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus, yaitu sebagai berikut:

1. Kepada pihak Bank BRI Syariah selaku penyalur program pemerintah dibidang permodalan UMKM, disamping menawarkan produk pinjaman modal agar juga melakukan penyuluhan dan pengarahan kepada para pengusaha UMKM. Sehingga wujud tanggung jawab pemerintah untuk mensejahterakan rakyat dapat terlaksana.
2. Kepada para pengusaha UMKM, bahwa dalam penggunaan kredit usaha untuk tidak mencampur adukkannya dengan kebutuhan konsumsi agar pemanfaatannya lebih bijak dan lebih efisien sehingga hasil pun akan terlihat maksimal.
3. Diperlukan peran dari Dinas Ketenagakerjaan dalam meningkatkan kualitas tenaga kerja dengan melakukan program seperti pelatihan kepada masyarakat. Pelatihan ini akan berdampak pada penambahan *skill* terutama pada masyarakat yang putus sekolah. Sehingga dengan pelatihan ini akan dihasilkan tenaga kerja yang mandiri dan kreatif dalam berwirausaha.
4. Diperlukan peran dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi dalam mempromosikan produk UMKM di Kabupaten Kudus. Promosi ini akan berdampak terhadap peningkatan penjualan UMKM, sehingga akan meningkatkan pendapatan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, Dewi, Peranan Kredit Usaha Rakyat bagi pengembangan UMKM di Kota Medan, *jurnal*, 2013
- Ary Mayuni, Made dan Surya Dewi Rustariyuni, Peranan Kredit Usaha Rakyat terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Jembarana, *Jurnal*, 2015.
- Ayu Purwatiningsih, Anis, Pengaruh Kredit Usaha Rakyat terhadap pendapatan pelaku UMKM pada sektor pertanian di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri, *skripsi*, Kediri: Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015.
- Burhanudin yusufi, H. *MENEJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH*, JAKARTA: Rajawali press, 2015.
- Hadari Nawawi, H. *Usaha PERENCANAAN SDM* , YOGYAKARTA: gadjahnada university press, 2015.
- Departemen Agama RI, Al Quran dan Terjemahnya, Bandung: Diponegoro, 2010.
- Haming, Murdifing, Mahfud Nurnajamudin, *MANAJEMEN PRODUKSI MODERN*, Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Herdiansyah, Haris, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk ilmu-ilmu sosial*, Jakarta: Salemba Humanika.
- <http://kur.ekon.go.id/> diakses pada tanggal 30 Juli 2018 pukul 09.00 WIB
- Kasmir. *kewirausahaan*, Jakarta: Raja grafindo persada, 2006
- Khaf, Monzer. "Theory of Production" dalam Sayyed Tahir. *Reading in microeconomics an Islamic perspective*. Longman Malaysia.1992.
- Kuduskab.go.id diakses pada tanggal 30 Juli 2018 pukul 09.00 WIB
- Nawan, Hadari, *Instumen Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada Universiti Press, 2010.
- Nurfitria, Nissa, Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (studi kasus catering sonokembang Semarang), *Jurnal*, 2010.
- Pedoman pelaksanaan KUR Kecil iB PT. Bank BRI Syariah.
- Purhantara, Wahyu, *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

- Raharja, Pratama, *Teori ekonomi mikro; suatu pengantar*, Jakarta: Lembaga penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Rianto, Nur, Euis Amalia. *TEORI MIKRO EKONOMI*, Jakarta: fajar interpretama mandiri, 2014.
- Sarfan, Analisis keuntungan dan kelayakan usaha pembuatan tahu di kelurahan Lia BukuKecamatan Bungi Kota Bau-Bau, *skripsi*, Kendari: Universitas Halu Oleo Kendari, 2016.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: ALFABETA, 2008.
- Sumberdayamanusia-wikipedia diakses pada tanggal 18 Agustus 2018 pukul 19.00 WIB
- Tambahan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta: LP3ES, 2012.
- Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Skripsi*, Semarang: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2010.
- Wangawidjadja, *Pembiayaan bank syariah'* Jakarta: Gramedia pustaka utama.
- Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah KCP Kudus.
- Wawancara dengan Ibu Siti Kumayani pemilik usaha konveksi.
- Wawancara dengan Ibu Hj Rukayah pemilik toko sembako.
- Wawancara dengan Ibu Viesna pemilik usaha konveksi.
- Wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konter HP & Asesoris.
- Wawancara Bapak Ahmad Syaroni pemilik toko peralatan rumah tangga.
- Widodo, Sugeng, *Moda pembiayaan lembaga keuangan islam*. Yogyakarta: penerbit kaukaba.
- Willem da Costa, Prayoga, Peran Pembiayaan KUR BRI Terhadap Perkembangan UMKM di Kota Malang dan Tingkat Kemampu Labaan Bank BRI di Unit Sawojajar (Studi Pada Unit BRI Sawojajar), *Jurnal*, 2013.

www.kajianpustaka.com diakses pada tanggal 18 Agustus 2018 pukul 19.00 WIB

LAPIRAN-LAMPIRAN

A. Pedoman wawancara

A. Pembiayaan KUR BRI Syariah

1. Bagaimana KUR di BRI Syariah cabang Kudus?
2. Berapa plafon maksimal pembiayaan KUR di BRI Syariah cabang Kudus?
3. Bagaimana skema/akad pembiayaan KUR di BRI Syariah cabang Kudus?
4. Berapa margin yang ditetapkan oleh BRI Syariah cabang Kudus?
5. Bagaimana penyesuaian margin yang diterapkan oleh BRI Syariah cabang Kudus?

B. Tujuan pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus

1. Apa tujuan dari pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus?
2. Apa manfaat dari pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus?

C. Konsep Penyaluran KUR di BRI Syariah cabang Kudus

1. Bagaimana jalannya proses pembiayaan KUR di BRI Syariah cabang Kudus?
2. Apa saja proses yang dilalui pembiayaan KUR BRI Syariah cabang Kudus?

- A. Pelaksanaan pembiayaan KUR pada UMKM masyarakat muslim di Kabupaten Kudus
1. Bagaimana proses dan alur dari pembiayaan KUR pada UMKM masyarakat muslim di Kabupaten Kudus?
 2. Apa permasalahan yang dihadapi BRI Syariah Cabang Kudus dalam menyalurkan KUR BRI Syariah?
 3. Siapa saja yang terlibat dalam penyaluran KUR BRI Syariah?
- B. Perbedaan UMKM sesudah menggunakan KUR BRI Syariah
- Ongkos Produksi
1. Berapa perbedaan ongkos produksi sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 2. Bagaimana perhitungan ongkos produksi sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 3. Apa pengaruh KUR BRI Syariah terhadap ongkos produksi UMKM?
- Omzet penjualan
1. Berapa perbedaan omzet penjualan sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 2. Bagaimana perhitungan omzet penjualan sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 3. Apa pengaruh KUR BRI Syariah terhadap omzet penjualan UMKM?
- Keuntungan
1. Berapa perbedaan keuntungan sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 2. Bagaimana perhitungan keuntungan sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 3. Apa pengaruh KUR BRI Syariah terhadap keuntungan UMKM?
- Jumlah jam kerja
1. Berapa jumlah jam kerja sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 2. Bagaimana perhitungan jam kerja sebelum dan sesudah menggunakan KUR BRI Syariah?
 3. Apa pengaruh KUR BRI Syariah terhadap jumlah jam kerja UMKM?

B. Dokumentasi



Wawancara Hendri Hermawan BRI Syariah cabang Kudus



Wawancara Ibu Hj Rukaya



Wawancara Bp Sunarto



Wawancara Ibu Siti Kumayani



Wawancara Bp Ahmad Syaroni



Wawancara toko Ibu Viesna