

***ANALISIS KOMPARASI PERKEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH (UMKM) SEBELUM DENGAN SESUDAH
MENDAPAT PEMBIAYAAN MIKRO
(Studi Kasus UMKM Nasabah Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCPS
Majapahit)***

Disusun guna memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar sarjana
strata satu dalam bidang Perbankan Syariah



Disusun oleh:

Jubairoh Wirda

1505036125

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
UIN WALISONGO SEMARANG
TAHUN 2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 Eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Jubairoh Wirda

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan sebagaimana mestinya, dengan ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Jubairoh Wirda

NIM : 15050360125

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Judul : *ANSLISIS KOMPARASI PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) SEBELUM DENGAN SESUDAH MEMPEROLEH PEMBIAYAAN MIKRO (STUDI KASUS UMKM NASABAH PEMBIAYAAN MIKRO BRI SYARIAH KCPMAJAPAHIT)*

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi tersebut dapat segera dimunaqasahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Demak, 17 Juni 2020

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Dr. Muchlis, M.si.

Choirul Huda, M. Ag.

NIP. 19610117 198803 1 002

NIP. 19760109 200501 1 002



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

Jl. Prof. Dr. Hamka KM.02 Ngaliyan, Semarang Telp. (024)7601291

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Jubairoh Wirda

NIM : 15050536125

Judul : *ANALISIS KOMPARASI PERKEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) SEBELUM DENGAN SESUDAH
MENDAPAT PEMBIAYAAN MIKRO (STUDI KASUS UMKM NASABAH
PEMBIAYAAN MIKRO BRI SYARIAH KCP MAJAPAHIT)*

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:

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2019/2020.

Semarang, 2020

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

()

()

Penguji I

Penguji II

()

()

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Muchlis, M.si
NIP. 19610117 198803 1 002

Choirul Huda, M. Ag.
NIP. 19760109 200501 1 002

MOTTO

حَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baik manusia adalah mereka yang bermanfaat bagi orang lain”

((HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni. Hadits ini dihasankan oleh al-Albani di dalam Shahihul Jami’ no:3289).

رَضَى الرَّبُّ فِي رَضَى الْوَالِدِ، وَسَخَطُ الرَّبِّ فِي سَخَطِ الْوَالِدِ

“Ridha Allah tergantung pada ridha orang tua dan murka Allah tergantung pada murka orang tua”

(Hasan. at-Tirmidzi : 1899, HR. al-Hakim : 7249, ath-Thabrani dalam *al-Mu’jam al-Kabiir* : 14368, al-Bazzar : 2394)

PERSEMBAHAN

Dengan segenap kerendahan hati, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Bapak dan Ibu terkasih, Abdul Rosyad dan Umi Khanifah, serta kakak dan adikku. Semoga mereka tetap dalam lindungan Allah SWT.
2. Semua dosen yang telah terlibat dalam pembuatan skripsi ini. Meskipun dalam pembuatannya, masih terdapat banyak kekurangan.
3. Semua pihak yang telah mendukung selesainya skripsi ini. Keluarga, sahabat, juga teman, yang senantiasa memberi dukungan dalam proses pembuatan skripsi ini.

DEKLARASI KEASLIAN SKRIPSI

Nama : Jubairoh Wirda
NIM : 1505036125
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi berjudul *Analisis Komparasi Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum Dengan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Mikro (Studi Kasus UMKM Nasabah Pembiayaan Mikro BRI Syariah Kcp Majapahit)* merupakan hasil karya sendiri, bukan dari hasil plagiasi atau duplikasi karya orang lain. Pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil plagiasi dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demak, 23 Juni 2020

Deklarator,

Jubairoh Wirda
1505036125

PEDOMAN 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

َ	=	a
ِ	=	i
ُ	=	u

C. Diftong

أَي	=	ay
أَوْ	=	aw

D. Syaddah (-)

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

E. Kata Sandang

Kata sandang (... ال) ditulis dengan al- ... misalnya الصنعة = *al-shina'ah*. *Al-* ditulis huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

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

ABSTRAK

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah sarana masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal ini dikarenakan lapangan kerja yang belum mampu maksimal dalam menyerap tenaga kerja. Sedangkan masyarakat ingin kebutuhan hidupnya terpenuhi. Akibatnya, masyarakat mendirikan UMKM. Akan tetapi untuk membuat UMKM tersebut berkembang, maka dibutuhkan bantuan dana dari lembaga perbankan.

Dari latar belakang itulah penelitian ini diadakan. Permasalahannya adalah apakah terdapat perbedaan pada perkembangan UMKM antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro ataukah tidak. Untuk mengetahui berkembangnya UMKM yang diteliti, indikator yang digunakan adalah tenaga kerja dan omzet. Objeknya adalah pada UMKM nasabah pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Majapahit.

Penelitian ini dilakukan dengan cara uji paired sample t test. Berdasarkan hasil analisisnya, tenaga kerja memiliki perbedaan yang signifikan, yakni 0,000. Sedangkan omzet memiliki tingkat signifikansi 0,017. Keduanya berada diatas 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa dengan pembiayaan mikro, UMKM mampu dikembangkan.

Kata Kunci: Pembiayaan, Perkembangan UMKM, Tenaga Kerja, Omzet, Pembiayaan Mikro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, penguasa alam semesta karena segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Tak lupa kita panjatkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul “*Analisis Komparasi Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum Dengan Sesudah Mendapat Pembiayaan Mikro (Studi Kasus UMKM Nasabah Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCPS Majapahit)*”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan S1 pada jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan Skripsi ini dapat selesai berkat bantuan dari pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag selaku rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang sekaligus dosen pembimbing penulis.
3. Ibu Heny Yuningrum. S.E.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Ade Yusuf Mujadid, M. Ag, selaku dosen wali yang dengan penuh kesabaran membimbing dan mengarahkan selama awal perkuliahan hingga sekarang
5. Bapak Dr. Muchlis dan Bapak Choirul Huda, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta staf karyawan Universitas Islam Negeri Walisongi, yang telah memberikan bekal berupa ilmu pengetahuan sebagai dasar penulisan skripsi ini.

7. Ibu dan Bapak yang telah mendoakan, membantu dari segi moril maupun materiil, memberikan nasihat dan dorongan yang sangat besar kepada penulis.
8. Semua teman-teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Angkatan 2015.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki penulis. Penulis mengharapkan segala bentuk saran, masukan serta kritik yang membangun agar usulan penelitian ini dapat lebih sempurna.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
ABSTRAK.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II Tinjauan Pustaka.....	7
2.1 Kajian Teori	7
2.1.1 Pembiayaan.....	7
2.1.1.1. Pengertian dan Landasan.....	7
2.1.1.2. Unsur-Unsur Pembiayaan	7

2.1.1.3 Prinsip-Prinsip Dalam Pembiayaan.....	8
2.1.1.4. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan.....	10
2.1.1.5. Aspek-Aspek Dalam Pembiayaan	11
2.1.1.6. Jenis-Jenis Pembiayaan	18
2.1.2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	15
2.1.3. Perkembangan UMKM	31
2.1.3.1 . Prinsip-Prinsip Pengembangan	31
2.1.3.2. Tujuan Pengembangan	33
2.1.3.3. Aspek Pengembangan	34
2.1.3.3.1. Aspek Pasar	34
2.1.3.3.2. Aspek teknologi dan Inovasi	36
2.1.3.3.3. Aspek permodalan	40
2.1.3.3.4. Aspek manajemen	43
2.1.3.4. UMKM bermutu	44
2.1.4. Tenaga Kerja	48
2.1.4.1. Pengertian	48
2.1.4.2. Kriteria Pemilihan Tenaga Kerja	49
2.1.4.3. Konsep Tenaga Kerja Dalam Islam	50
2.1.5. Pendapatan (Omzet)	55
2.1.5.1. Pengertian	55
2.1.5.2. Jenis-Jenis Pendapatan	56
2.1.5.3. Pendapatan Dalam Perspektif Islam	58
2.2. Kerangka Berpikir	62
2.3. Hipotesis	62
BAB III Metode Penelitian	63

3.1 Jenis Dan Data Penelitian.....	63
3.2 Definisi Konseptual Dan Operasioanal Variabel Penelitian	63
3.3 Teknik Pengumpulan Data	64
3.3.1. Populasi dan Sampel	64
3.4 Uji Asumsi Klasik	65
3.4.1. Uji Normalitas	65
3.4.2. Uji Heteroskedastisitas	66
3.5. Uji Analisa Data	66
BAB IV Analisis Data Dan Pembahasa.....	67
4.1 Gambaran Umm Pembiayaan Mikro.....	67
4.1.1 Pembiayaan Mikro.....	67
4.1.2 KUR Mikro iB	68
4.1.3. Pembiayaan Usaha Mikro	68
4.2 Teknik Analisa Data	72
4.2.1 Tenaga Kerja	72
4.2.1.1. Uji Normalitas	73
5.2.1.2. Uji Heteroskedastisitas	73
5.2.1.3. Uji Paired Sampel T Test	74
4.2.2. Omzet Atau Pendapatan	75
4.2.2.1. Uji Normalitas	75
4.2.2.2. Uji Heteroskedastisitas	76
4.2.2.3. Uji Paired Sample T Test	77
4.2.3. Pembahasan	77
Bab V PENUTUP	80
5.1 Kesimpulan.....	80

5.2 Saran.....	80
Daftar Pustaka	81
Lampiran.....	83
Daftar Riwayat Hidup	90

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Pertumbuhan Omzet Dan Penyerapan Tenaga Kerja	2
Tabel 1.2 Jumlah Umkm Di Seluruh Kecamatan Semarang	3
Tabel 1.3. Pertumbuhan Pembiayaan Di Bri Syariah	3
Tabel 2.3. Indikator Usaha Yang Dinamis Dan Lestari	33
Tabel 4.1. Pembiayaan Mikro Reeguler.....	67
Tabel 4.2. Pembiayaan Kur Mikro iB	68

Daftar Gambar

Gambar 2.4. Siklus Inovasi Umkm	39
Gambar 2.5. Perpaduan Pola Pembiayaan Yang Ideal Bagi UMKM	41
Gambar 2.6. Indikator Pengukuran Umkm Bermutu	48
Gambar 4.3. Hasil Uji Normalitas Tenaga Kerja.....	73
Gambar 4.4. Hasil Uji Heteroskedastisitas Tenaga Kerja	73
Gambar 4.5. Hasil Uji Paired Sample T Test	74
Gambar 4.6. Hasil Uji Normalitas Omzet	75
Gambar 4.7. Hasil Uji Heteroskedastisitas Omzet	76
Gambar 4.8. Hasil Uji Parired Sample T Test Omzet	77
Gmabar 4.9. Hasil Uji Paired Sample T Test Pendapatn Dan Tenaga Kerja	78
Gambar 4.10. Gambar Uji Pared Sample Correlations Data Tenaga Kerja Dan Omzet Atau Pendapatan	79

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Akhir-akhir ini, pemerintah sedang terfokus pada program perkembangan UMKM. Pemerintah akan segera mengambil tindakan untuk perkembangan sumber daya manusia dalam usaha mikro kecil menengah serta manajemen dalam usahanya. Termasuk untuk memperoleh akses pembiayaan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR). Salah satu tujuan KUR adalah pengentasan kemiskinan dan pemerataan dalam perekonomian.¹ Hal ini sejalan dengan fungsi dan peran serta UMKM dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara. UMKM juga sebagai alat untuk menurunkan tingkat pengangguran, juga penciptaan lapangan kerja baru².

Terdapat dua permasalahan yang dialami UMKM, *pertama* karena lapangan kerja yang dibangun pemerintah atau lembaga belum cukup maksimal dalam menyerap tenaga kerja, akhirnya masyarakat berupaya untuk mendirikan UMKM. Sekalipun sudah memperoleh pengakuan bahwa UMKM berperan penting untuk menopang ekonomi rakyat, juga banyak kebijakan yang telah dibuat untuk perkembangan UMKM, namun dalam kenyataannya UMKM ini belum berkembang sesuai harapan.³ *Kedua*, untuk menghindari pengangguran, masyarakat memilih membuka usaha agar tidak bergantung kepada yang lain.

Disisi lain dengan adanya UMKM yang didirikan, masyarakat berharap agar dapat hidup lebih baik. Kemudian dalam rangka pengembangan usaha yang didirikan, perlu adanya modal yang cukup. Modal itu sendiri ada yang dari internal maupun eksternal. Akan tetapi biasanya modal internal atau

¹ <https://www.wartaekonomi.co.id/read252899/umkm-jadi-program-prioritas-jokowi-periode-kedua.html>, diakses pada tanggal 08 desember 2019 pukul 12:07 WIB

² Muhammad Andi Prayogi dan Lukman Hakim Siregar, *Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, Vol.17.No.2, 2017, ISSN :2598-0157,....h 124

³ Rachmawan Budiarto,dkk, *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, Anggota IKAPI), 2016, h. V

yang bersumber dari diri sendiri belum cukup, sehingga perlu adanya bantuan modal, baik dari lembaga bank ataupun non bank.

Beberapa daerah yang dibantu dengan adanya UMKM memiliki laju pertumbuhan ekonomi yang cukup baik, salah satunya adalah Jawa Tengah. Jawa Tengah adalah provinsi yang memiliki tingkat pertumbuhan ekonomi yang lebih pesat⁴. Tentunya hal itu dibantu dengan adanya UMKM yang ada. Omzet UMKM di Jawa Tengah pun memiliki pertumbuhan yang signifikan. Tenaga kerja yang terserappun cukup banyak. Hal ini dapat dibuktikan dengan data berikut:

Table 1.1.

Pertumbuhan omzet dan penyerapan tenaga kerja UMKM
Provinsi Jawa Tengah.

Tahun	Tenaga kerja (orang)	Omzet (miliar rupiah)
2014	608.893	24.587
2015	740.740	29.113
2016	791.767	43.570
2017	918.455	49.247
2018	1.043.320	55.691

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Semarang yang sudah diolah

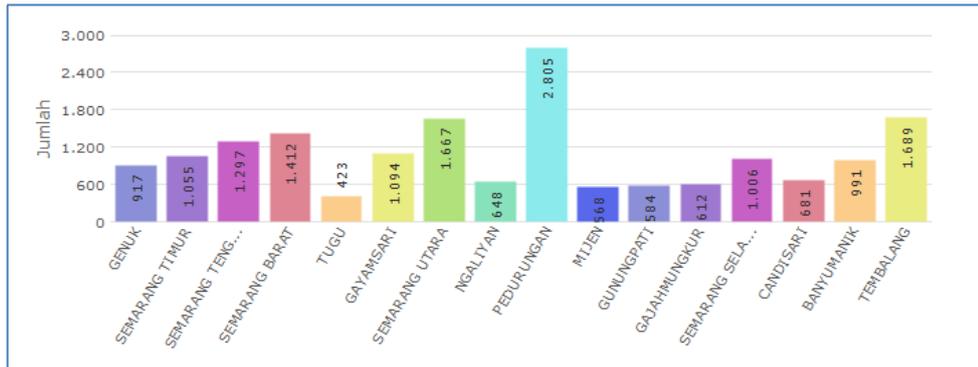
Semarang adalah salah satu kota di Jawa Tengah yang memiliki UMKM dengan jumlah yang cukup banyak. Tidak heran kota tersebut menjadi salah satu penyangga laju pertumbuhan ekonomi terkuat di Jawa Tengah⁵. Hingga Desember 2019 ada 17.476 UMKM yang terdaftar, dengan perincian sebagai berikut:

⁴ <https://www.kompasiana.com/permanisudrajat/5a979ff3f133440161778a72/kondisi-ekonomi-jawa-tengah-5-tahun-terakhir>, diakses Tanggal 09 januari 2020, pukul 16:53 WIB

⁵ <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3530708/semarang-penyangga-utama-pertumbuhan-ekonomi-jateng>, diakses tanggal 9 januari 2020 pukul 15:23 WIB

Tabel 1.2.

Jumlah UMKM di seluruh Kecamatan di Semarang



Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Semarang yang sudah diolah

Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) adalah salah satu lembaga keuangan bank yang menyediakan pembiayaan, termasuk didalamnya adalah pembiayaan mikro. Hingga saat ini BRIS memiliki 364 layanan mikro yang tersebar diseluruh Indonesia, dengan pertumbuhan pembiayaan memiliki rincian sebagai berikut:

Table 1.3.

Pertumbuhan Pembiayaan di BRI Syariah

Tahun	Pertumbuhan pembiayaan (dalam miliar rupiah)
2015	Rp 16.244
2016	Rp 17.254
2017	Rp 18.421
2018	Rp 21.860

Sumber : annual report BRIS tahun 2017 yang sudah diolah

Dari hasil penelitian mengenai *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah* (Nailah Rizkia,2017), ia menyebutkan bahwa pembiayaan dari bank syariah dikatakan efektif untuk perkembangan

usaha. Perkembangan itu dilihat dari beberapa indikator, yakni modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja, dan cabang usaha,

Hasil yang sama juga dihasilkan oleh penelitian mengenai *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Setelah Memperoleh Pembiayaan Musyarakah dari KPPS BMT Arafah Kulon Cabang Wates* (Hana Maisaroh, 2017), menyatakan terdapat perbedaan yang signifikan terhadap keuntungan penjualan, omzet penjualan, dan jumlah tenaga kerja pada UMKM. Sebuah jurnal berjudul *Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, (Muhammad Andi Prayogi, dan Lukman Hakim Siregar, 2017), juga menyebutkan bahwa pembiayaan mikro syariah berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BRI syariah cabang medan. Disisi lain penelitian berjudul *Pengaruh Pembiayaan Terhadap Omzet Penjualan, Laba Usaha, Modal Usaha, dan Total Asset* (Meirani Santoso, 2018), yang semua itu merupakan indikator dari perkembangan suatu usaha menyebutkan bahwa pembiayaan tidak berpengaruh dan signifikan terhadap omzet penjualan, laba usaha, dan modal usaha. Berdasarkan hasil penelitian itulah perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai ada atau tidaknya perbedaan yang didapat antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan terhadap UMKM yang ada pada suatu daerah tertentu.

Inilah yang nantinya akan dijadikan indikator perkembangan usaha dalam penelitian ini. Hal ini dikarenakan pendapatan adalah tujuan utama dari sebuah usaha, yang nantinya dapat membantu kelangsungan hidup yang lebih baik. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh, berarti ada kemungkinan besar untuk menambah volume penjualan. Sedangkan volume penjualan yang meningkat tidak mungkin dilakukan sendiri, tentunya membutuhkan tenaga kerja agar usaha yang dijalankan tetap teratur, dan fokus pada tujuan. Dari pemaparan di atas peneliti melakukan riset yang berjudul *Analisis Komparasi Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum Dan Setelah Mendapat Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCPS Majapahit)*

1.2. Rumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang diambil adalah:

1. Apakah ada perbedaan jumlah tenaga kerja pada UMKM nasabah antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Majapahit?
2. Apakah ada perbedaan omzet atau pendapatan pada UMKM nasabah antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Majapahit?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa seberapa besar perbedaan yang ada pada perkembangan usaha nasabah, dalam hal pendapatan dan jumlah tenaga kerja nasabah antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro dari BRI syariah KCP Majapahit

2. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi penulis, yaitu menambah wawasan dan ilmu baru mengenai pembiayaan mikro, juga perkembangan UMKM.
- b. Bagi akademis, diharapkan penelitian ini menjadi rujukan bagi penelitian sejenis.

1.4. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB 1 Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang penelitian, batasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan penelitian

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang penjelasan mengenai indikator apa saja yang akan diteliti. Indikator tersebut meliputi:

- a. Pembiayaan mikro syariah, meliputi pengertian dan produk-produk pembiayaan mikro
- b. Perkembangan UMKM, meliputi landasan pengembangan, prinsip-prinsip pengembangan, tujuan pengembangan, aspek pengembangan, dan UMKM yang bermutu
- c. Kerangka pemikiran

BAB III Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang metode apa yang digunakan dalam penelitian. Termasuk pembahasannya meliputi variabel yang digunakan, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, serta teknik analisa data.

BAB IV Hasil dan Analisis

Bab ini berisi hasil penelitian, pengolahan data penelitian, pembahasan pengolahan data, serta analisis yang diperoleh dalam penelitian

BAB V Penutup

Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan dan saran yang diberikan oleh peneliti yang menyangkut perkembangan UMKM

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kajian teori

2.1.1. Pembiayaan

2.1.1.1. Pengertian pembiayaan dan landasan

Pembiayaan secara luas yaitu penyediaan dana yang dikeluarkan untuk membantu investasi yang sudah tersusun, baik dilakukan secara individu atau berkelompok. Jadi dapat disimpulkan pembiayaan adalah uang yang diberikan bank kepada pihak lain, baik perorangan atau kelompok sebagai usaha bank dalam memperoleh keuntungan melalui bagi hasil atau imbalan⁶

Adapun landasan diperbolehkannya pembiayaan, terdapat dalam surah shad ayat 24, yang artinya:

“ dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berseikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian lainnya. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh, dan amat sedikitlah mereka ini.” (QS. Shad : 24)

Landasan adanya pembiayaan juga terdapat dalam surah an-nisa ayat 12, yang artinya:

“ maka mereka bersekutu dalam sepertiganya itu,” (QS an-nia :12)

2.1.1.2. Unsur-unsur pembiayaan

1. Kepercayaan

Kepercayaan dalam arti lain yakni mengamanahkan sejumlah dana yang diberikan kepada nasabah untuk dikelola. Kepercayaan berpotensi disalahgunakan jika diamanahkan kepada orang yang salah, sehingga dalam prosesnya, menentukan orang yang benar ini menjadi faktor utama.

⁶ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syari'ah Jilid I*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), 2017, h 109-110

2. Waktu atau masa

Dalam pembiayaan menentukan batasan waktu perlu digunakan sesuai ciri-ciri pembiayaan yang diminta oleh nasabah.

3. Risiko

Risiko dalam pembiayaan adalah kerugian yang pasti ada dalam ranah perbankan, sehingga untuk meminimalisir adanya kerugian ini adalah dengan tersedianya jaminan yang diberikan nasabah. Namun jaminan dan asuransi bukan untuk mengkover risiko, melainkan hanya meminimalisir adanya kerugian.

4. Penyerahan

Penyerahan adalah pengalihan nilai guna ekonomi uang, barang, ataupun jasa untuk diberikan ke lain pihak, lalu dikembalikan ketika pelunasan dengan nilai yang sama ketika pembiayaan itu diberikan.⁷

2.1.1.3. Prinsip-prinsip dalam pembiayaan

Prinsip dasar dalam pembiayaan pada bank syariah adalah:

1. Mempertahankan nasabah

Dalam kenyataannya, lebih sulit mempertahankan nasabah lama daripada mendapatkan nasabah baru. Bagi bank, terdapat nilai plus tersendiri untuk nasabah lama daripada nasabah baru. Ini disebabkan *track record* nasabah lama sudah diketahui oleh bank, sehingga dapat digunakan untuk menilai nasabah. Akan tetapi untuk nasabah baru, ia memiliki risiko yang lebih besar. Hal ini disebabkan karena terkadang nasabah baru memiliki perbedaan informasi yang lebih besar. Alasan itulah yang menyebabkan bank tetap mempertahankan nasabah lama yang sudah diketahui *track record*-nya.

2. Meningkatkan kualitas (*repeat order*)

Repeat order nasabah yang telah melunasi pembiayaannya kemudian mengajukan kembali pembiayaan setelah rekam

⁷ Edi Susilo, *Analisis.....h* 114-116

jejak angsurannya terlihat baik merupakan bukti kualitas dari penanganan nasabah yang berhasil. Maka bagi bank, *repeat order* ini menjadi sesuatu yang sangat diperhatikan. Bahkan banyak kasus dijumpai nasabah yang baik, sebelum pembiayaan lunas, sudah ditawarkan kembali untuk pembiayaan baru dengan jumlah lebih tinggi dari pembiayaan yang lama.

3. Mendapatkan nasabah

Dalam operasionalnya, bank akan tetap beres-ekspansi memperoleh nasabah yang bankable. Dalam dunia persaingan semacam ini, hal tersebut tidak dapat dihindari dan merupakan bagian dari hukum alam yang sudah dilalui bank. Sebab itulah persaingan menuntut bank untuk memberikan nilai lebih daripada pesaing.

Bila pesaing memberikan banyak fasilitas, maka bank harus memberikan lebih banyak kemudahan. Bila bank lain memberikan harga lebih murah, maka bank harus mampu memberikan nilai lebih daripada harga murah, misalnya pelayanan, perhatian, silaturahmi, dan lainnya.

4. Mitigasi risiko

Prinsip ini membahas bagaimana mengidentifikasi, mengukur, mengelola, dan memperkecil risiko. Risiko dalam pembiayaan tidak dapat dihilangkan, namun dapat diperkecil. Adanya jaminan dan asuransi adalah sarana untuk memperkecil risiko pembiayaan, sehingga mitigasi risiko adalah hal yang sangat penting untuk diperhatikan.

5. Optimalisasi pendapatan atau omzet

Dalam hal ini, bagaimana mengoptimalisasi pendapatan dengan tingkat risiko yang wajar adalah bagian dari prinsip ini. Dalam pembiayaan, tingginya omzet berbanding lurus dengan laba bank, sehingga risiko pun menjadi lebih besar. Akhirnya

bank dituntut untuk mengoptimalkan pendapatan dibalik risiko yang menyertainya⁸.

2.1.1.4. Tujuan dan fungsi

Secara umum tujuan pembiayaan terbagi menjadi dua jenis, yaitu pembiayaan dalam cakupan makro dan mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:

1. Peningkatan perekonomian umat, artinya dengan adanya pembiayaan, masyarakat mampu melakukan akses ekonominya, termasuk bagi mereka yang tidak mendapatkan akses ekonomi. Dengan begitu taraf ekonominya akan meningkat.
2. Ketersediaan dana bagi mereka untuk meningkatkan usaha, artinya setiap usaha yang ingin dikembangkan dapat diperoleh melalui pembiayaan.
3. Peningkatan produktifitas, artinya dengan adanya pembiayaan, masyarakat dapat meningkatkan produksinya. Sebab peningkatan produksi tidak mungkin terjadi jika tidak ada dana yang mencukupi.
4. Pembukaan lapangan kerja, artinya usaha yang telah dibuka dengan cara memperoleh pembiayaan, maka akan menyerap tenaga kerja.

Selain pembiayaan dengan tujuan makro, pendanaan secara mikro diperuntukkan kepada wirausaha dengan maksud:

1. Pemaksimalan laba, artinya tujuan utama dibukanya usaha adalah untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk mendapatkannya setiap usaha harus mempunyai dana yang cukup.
2. Mendayagunaan sumber ekonomi artinya percampuran antara SDA dan SDM, maka sumber daya ekonomi dapat dikembalikan. Jika semuanya tidak ada, maka pendayaan

⁸ Edi susilo, analisis, h. 111-114

adalah alasan utama peningkatan daya guna sumber ekonomi.

3. Menyalurkan surplus, artinya setiap masyarakat pasti ada yang mengalami surplus dan defisit. Dalam pendanaan, hal ini menjadi sebuah keseimbangan antara yang surplus dengan yang defisit.⁹

2.1.1.5. Aspek- aspek dalam pembiayaan

Bank tidak akan memberikan pembiayaan kepada nasabah tanpa melakukan analisis terlebih dahulu. Analisis ini meliputi beberapa aspek, antara lain:

1. Aspek manajemen atau pengelola usaha

Dalam hal ini, bank akan menilai karakter dan kemampuan calon debitur serta organisasinya dalam mengelola usahanya. Akan tetapi, masih banyak nasabah yang mengalami peningkatan dalam usahanya, namun tetap mempertahankan budaya dalam perusahaan lama tanpa didasari manajemen yang baik. Yang demikian ini harus berani belajar sesuatu yang baru, serta belajar secara terus menerus supaya memiliki kemampuan manajerial yang baik.

Usaha yang baik, akan menghasilkan output yang baik pula. Maka pembenahan di segala bidang diperlukan untuk menyesuaikan dengan pasar dan pelanggan. Pasar saat ini sangat dinamis dengan terbukanya informasi tanpa batas yang bisa diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan di mana saja, yakni informasi terkini. Selera pasar akan berubah setiap saat dengan dinamis. Masyarakat semakin terdidik untuk menjadi konsumen yang baik. Sehingga perusahaan dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dengan keinginan pasar dengan perbaikan manajemen di semua bidang. Baik dari bidang produksi,

⁹ Muhammad Turmudi, *Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari*, Vol. 2, NO. 2, Tahun 2017, h. 24-25

keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan lain sebagainya.

2. Aspek keuangan

Mampunya debitur dalam mengelola uang perusahaan sehingga memperoleh laba maksimum, performance pada aset, liabilitas serta equity, dan aman dalam arus kas adalah maksud dalam aspek keuangan dalam perusahaan.

Bank akan memperhatikan aspek ini untuk memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Bank juga akan memastikan dana yang diberikan mampu memberikan keuntungan dengan cara melakukan penilaian pada usaha calon nasabah. Calon nasabah pun juga harus mampu melakukan kewajiban dengan cara membayar seluruh dana yang diberikan bank. Bila hasil penilaian aspek ini mencerminkan hasil yang tidak baik, maka bisa jadi aspek-aspek lain yang semula baik, akan menjadi negatif.

3. Aspek pasar atau penjualan nasabah

Dalam aspek ini, bank akan menganalisa apakah peluang pasar memberikan tempat untuk produk calon nasabah atau tidak. Produk memiliki ciri pasar tersendiri, menyesuaikan kondisi geografi demografis dan budaya yang ada. Sebab itulah ukuran pasar untuk produk calon nasabah juga harus diperhatikan dalam aspek ini. Apakah produk ada di pasar lokal, regional, atau bahkan internasional. Hal ini berkaitan dengan prospek pasar di masa mendatang sesuai dengan selera pasar dinamis dan sulit diprediksi.

4. Aspek teknis produksi

Keterkaitan dengan produk apa yang dihasilkan ada dalam teknik produksi ini. Teknik produksi berkaitan dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Teknologi yang tinggi terkadang diperlukan perusahaan untuk memproduksi produk

yang dihasilkan, seperti perusahaan elektronika yang memiliki persaingan yang dinamis. Hal ini berbeda dengan perusahaan yang bergerak di bidang meubel yang hanya membutuhkan teknologi sederhana untuk proses produksinya. Untuk perusahaan seperti ini, aspek teknik produksi tidak secermat perusahaan elektronik. Maka yang menjadi fokus penilaian dalam aspek teknik produksi adalah sumber daya manusia yang memilikinya. Hal ini dikarenakan sumber daya manusia berkaitan langsung dengan teknik produksi.

5. Aspek hukum dan legalitas

Penilaian atas legalnya perusahaan melalui sebuah lembaga, bukan satu-satunya menjadi tolak ukur dalam menilai aspek ini. Lebih dari itu, terdapat aspek yang harus diperhatikan, antara lain:

1. Calon debitur; dapat dilihat melalui identitas diri, misalnya KTP, paspor, kartu keluarga (KK), nomor pokok wajib pajak (NPWP) pribadi, melakukan tunggakan pajak atau tidak, keluarga memiliki masalah dengan badan hukum atau tidak, dan lain sebagainya.
2. Badan usaha perusahaan; meliputi izin usaha, amdal, berlakunya jangka waktu perizinan, sampai kapan berlakunya izin usaha, pajak, perizinan lingkungan, dan lain sebagainya.
3. Barang agunan atau jaminan lainnya; meliputi nama yang ada dalam barang jaminan, apakah atas nama pengurus (direksi atau komisaris) nya sendiri atau tidak. Jika agunan atas nama orang lain, maka hendaknya bank harus lebih hati-hati. Hal demikian hendaknya perlu diwaspadai.

6. Aspek jaminan atau agunan

Penilaian atas jaminan atau agunan calon nasabah ada dalam aspek ini. Sebelum agunan diberikan, agunan harus memenuhi karakteristik sebagai berikut:

1. *Collateral valuation*, artinya sampai masa pelunasan pembiayaan, nilai ekonomis yang ada dalam jaminan harus lebih besar dibanding plafond pembiayaan yang diminta.
 2. *Liquidity*, artinya tingginya nilai likuiditas yang ada dalam jaminan. Dengan kata lain jika kemudian hari nasabah mendapati permasalahan, dalam waktu dekat, jaminan dapat diuangkan.
 3. *Depreciable*, artinya setelah dikurangi penyusutan, agunan masih mempunyai nilai ekonomis lebih tinggi daripada pembiayaan yang telah diterima, atau bisa juga sisa pembiayaan yang belum dibayar atau dilunasi nasabah.
 4. *Marketability*, maknanya agunan yang diberikan nilai pasarnya tinggi. Jika ternyata agunan tersebut bermasalah, maka bank dapat menjualnya dengan harga yang lebih tinggi dari plafond pembiayaan tersebut.
 5. *Controbility*, artinya jika ternyata di kemudian hari agunan bermasalah, maka dapat dikontrol dengan baik, juga dapat dieksekusi.
7. Aspek ekonomi, sosial dan lingkungan

Penilaian dalam aspek ini adalah mengenai usaha calon nasabah pada kondisi sosial, ekonomi, juga lingkungannya. Meskipun aspek ini bukan dalam kendali nasabah, bank tetap harus pandai dalam memberi penilaian untuk tiga aspek ini. Ini dikarenakan adanya keterkaitan antara lingkungan sosial dan budaya di perusahaan mengenai penyelesaian pembiayaan yang telah disepakati.¹⁰

¹⁰ Edi Susilo, *Analisis*, h.141-145

Penilaian di atas, dalam istilah perbankan dikenal dengan penilaian 7A. Akan tetapi, selain tujuh aspek tersebut, ada juga penilaian dengan aspek 5C. penilaian ini meliputi:

1. *Character*

Character menjadi penilaian terpenting dalam menganalisis pembiayaan. Hal ini dikarenakan karakter dibentuk dalam waktu yang tidak sebentar, sehingga menjadi sifat dasar manusia. Sifat tersebut akhirnya menjadi sebuah kebiasaan. Pada akhirnya kebiasaa-kebiasaan itulah yang akhirnya menjadi karakter seseorang. Kemudian untuk menilai karakter nasabah, bank perlu memperhatikan hal-hal berikut:

1. Riwayat hidup nasabah, kelegalan usaha yang didirikan, riwayat usaha yang dialami, maupun riwayat usaha yang berhubungan dengan bank
2. Reputasinya dalam menepati janji di lingkungan usahanya melalui supplier, pelamggan, tetangga, dan lain-lain.
3. Sifat tekun dan profil kerjanya
4. Sikap atau akhlak dan nilai integritasnya
5. Daftar riwayat hidup nasabah

2. *Capacity* (kemampuan berusaha)

Pendekatan secara historis (post performance nasabah), keuangan (liquiditas, solvabilitas, dan rentabilitas), edukasi (latar belakang pendidikan dan keahlian), yuridis (cakap untuk melakukan perikatan atau tindakan hukum), dan manajerial (kemampuan melakukan fungsi manajemen, produksi, material, tenaga kerja, alat produksi, administrasi dan keuangan, hubungan industri dan sebagainya) merupakan berbagai faktor yang menentukan bagaimana nilai dalam *capacity* nasabah.

3. *Capital*

Capital adalah bagaimana nasabah mampu mendanai kelangsungan hidup perusahaan dengan cara mencerminkan

seberapa banyak komposisi modal sendiri dengan pinjaman bank pada perusahaannya. Pada umumnya, perusahaan pada sektor ritel dengan perusahaan finansial memiliki perbedaan. Perusahaan finansial biasanya perolehan dana sebagian besar didapat dari pihak ketiga, atau melalui hutang. Akan tetapi untuk sektor riil, biasanya modal sendiri lebih besar daripada hutang yang dimilikinya.

Dalam penilaian ini, perusahaan memiliki fungsi sebagai benteng ketahanan nasabah jika terjadi risiko dalam pembiayaannya; menunjukkan komitmennya nasabah untuk keberlangsungan perusahaan yang dimiliki; melihat sejauh mana perusahaan mampu memutar dana yang dimiliki untuk pembiayaan yang diberikan; besar kecilnya dapat dilihat dari komponen modal pada neraca

4. *Collateral*

Pada aspek ini, penilaian pada agunan, juga diprediksinya agunan, termasuk di dalamnya tetapnya nilai untuk agunan, cepat atau lambatnya poses likuidasi, penyusutan, atau kadar jaminan, market atau mudahnya penjualan, serta pengawasan agunan lokasi, adalah hal yang perlu diperhatikan.

5. *Condition*

Kelangsungan hidup perusahaan sangat dipengaruhi oleh lingkungan eksternalnya. Paling utama adalah perusahaan dengan skala pasar yang luas, juga teknologi untuk operasionalnya. Perusahaan seperti ini juga dapat dipengaruhi oleh kondisi perekonomian secara makro dalam suatu negara. Ini berarti semua hal yang memiliki keterkaitan dengan lingkungan juga patut diperhatikan ketika bank akan memberikan pembiayaan.¹¹

¹¹ Edi susilo, analisis, h.146-148

Selain aspek 5C di atas, bank syariah juga harus menilai aspek kesyariahan terhadap usaha yang sedang dianalisis. Kesyariahan disini adalah terkait produk yang dihasilkan oleh nasabah. Hal ini dikarenakan bank syariah tidak diperbolehkan melakukan pembiayaan kepada nasabah yang menghasilkan produk yang haram. Baik secara zat, atau cara pengoperasian pada produk yang dihasilkan tersebut, misalnya halal atau tidak.

Terdapat juga pembiayaan yang dinamakan dengan prinsip 5P, antara lain:

1. *Party* (para pihak)

Setiap pembiayaan yang diberikan, pasti diperhatikan oleh semua pihak yang merupakan titik pusat. Sehingga pemberi pembiayaan diharuskan mendapatkan kepercayaan dari semua pihak, yakni nasabah atau debitur. Hal ini terkait dengan bagaimana karakter, kemampuan, dan lain sebagainya.

2. *Purpose* (tujuan)

Pihak bank harus mengetahui apa tujuan dari pembiayaan tersebut. Apakah pembiayaan benar-benar digunakan untuk hal-hal positif yang mampu menaikkan income perusahaan atau tidak. Juga perlu adanya pengawasan apakah pembiayaan tersebut digunakan sesuai dengan apa yang tertera dalam perjanjian pembiayaan atau tidak.

3. *Payment* (pembayaran)

Sumber pembayaran dari calon nasabah untuk bank diperhatikan dalam aspek ini. Hal ini agar dana nasabah cukup tersedia dan aman. Sehingga diharapkan pembiayaan yang akan diberikan dapat dikembalikan kepada bank. Dengan kata lain, harus dilihat apakah setelah pemberian pembiayaan nanti debitur punya sumber pendapatan, atau apakah pendapatan tersebut cukup untuk membayar kembali pembiayaannya atau tidak

4. *Profitability* (perolehan laba)

Pemberian pembiayaan juga harus memperhatikan unsur perolehan laba dari nasabah. Hal ini adalah penting, sebab itu bank dituntut untuk antisipasi. Laba yang didapat perusahaan lebih besar atau apakah omzet perusahaan mampu menutup kembali pembayaran pembiayaan, arus kasnya, dan lain sebagainya.

5. *Protection* (perlindungan)

Perlindungan atas pembiayaan dari perusahaan debitur sangat diperlukan. Sebab itu penjaminan dari kelompok perusahaan atau holding, atau penjaminan pribadi pemilik perusahaan penting diperhatikan. Hal ini sebagai antisipasi jika saja terjadi sesuatu di luar keinginan perusahaan.¹²

2.1.1.6. Jenis-jenis pembiayaan

Dalam perbankan syariah, pembiayaan dibagi menjadi dua jenis, yakni pembiayaan dengan prinsip jual beli, kedua pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

1. Prinsip jual beli

Pembiayaan dengan prinsip ini dibagi menjadi tiga akad, yakni:

1. *Murabahah*

Murabahah adalah transaksi penjualan dengan keuntungan yang telah disepakati dari harga asal. Artinya penjual mengatakan dengan jujur harga awal yang dibeli berapa, kemudian menyebutkan keuntungan yang diambil atas barang yang dijual. Penjualan dengan akad ini boleh dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah kepada pemesan pembelian* (KPP). Dalam kitab *al-Umm*, Imam Syafi'i menamai transaksi ini dengan istilah *al-aamir bisy-syira*.

¹² Edi susilo, analisis, h 150-151

Landasan syariah dalam transaksi ini ada pada surah Al-baqarah:275, yang memiliki arti:

“.... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.... “ (Al-baqarah:275)

Adapun syarat-syarat akad ini adalah:

1. Biaya modal harus diberitahukan kepada nasabah
2. Kesahan pada kontrak pertama sesuai dengan rukun
3. Kebebasan terhadap riba dalam kontrak
4. Jika terjadi kecacatan pada barang setelah pembelian, maka penjual harus memberitahukannya.
5. Semua hal yang berkaitan dengan pembelian, harus dijelaskan, missal jika ternyata pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika sayarat dalam (1), (2), dan (3),tidak dipenuhi, maka pembeli harus memilih:

1. Pembelian berlanjut dengan apa adanya
2. Memberikan pernyataan tidak setuju kepada penjual atas barang tersebut.
3. Kontrak dibatalkan.

Ketika barang yang akan dibeli sudah ada di penjual, maka boleh menggunkan akad murabahah seperti di atas saat kontrak berlangsung. Akan tetapi jika ternyata barang yang akan dibeli belum dimiliki, maka menggunakan sistem *murabahah kepada pemesan pembelian (KPP)*. Hal ini dikarenakan penjual hanya menyediakan barang untuk pembeli sesua dengan pesananannya.

Adapun tujuan *murabahah kepada pemesan pembelian (KPP)* adalah:

1. Mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli)

untuk membeli suatu asset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli asset tersebut dan memberinya keuntungan.

2. Mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas yang bersangkutan.

Sebenarnya penjualan pembiayaan bukan menjadi syarat sistem murabahah atau murabahah KPP. Akan tetapi pada kenyataannya, transaksi secara angsuran dominan dilakukan pada dua jenis murabahah tersebut. Hal dikarenakan tujuan seseorang datang ke bank adalah untuk mendapatkan pembiayaan, lalu membayarnya dengan cara mengangsur.¹³

1. *Ba'i as-salam*

Ba'i as-salam adalah transaksi jual beli barang, di mana pembayaran dilakukan di awal, lalu barang yang dibeli diserahkan kemudian hari.

Landasan transaksi ini ada pada surah al-baqarah ayat 282, yang artinya:

“... *Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....* “ (al-baqarah : 282)

Adapun rukun-rukunnya adalah:

1. *Muslim* atau pembeli
2. *Muslim alaih* atau penjual

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani), Th 2001, H. 101-103

3. Modal atau uang
4. *Muslim fiih* atau barang
5. *Sighat* atau ijab *qabul*

Syarat transaksi ini adalah:

1. Modal transaksi

Syarat yang harus dipenuhi yang pertama adalah diketahuinya modal. Jenis barang, kualitas dan jumlahnya harus diketahui ketika barang disuplai. Pembayaran dalam bentuk tunai atau kontan adalah hukum awal dari pembayaran itu sendiri. Kedua penerimaan pembayaran salam. Banyak ulama yang mewajibkan pembayaran ini terjadi saat masih dalam tempat terjadinya kontrak. Hal ini bertujuan agar pembayaran yang diberikan oleh *muslim* (pembeli) tidak dijadikan utang penjual. Terlebih pembayaran tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang yang harus dibayar dari *muslim ilaih* (penjual). Ini sebagai bentuk pencegahan praktik riba melalui akad *salam*.

2. *Muslim fiih* (barang)

Syarat-syaratnya adalah:

1. Barang dapat diketahui spesifikasinya, dan dapat diketahui sebagai hutang
2. Barang dapat diidentifikasi dengan jelas guna meminimalisir kesalahan karena minimnya pengetahuan tentang barang, klasifikasinya, dan jumlahnya.
3. Barang harus diserahkan di hari mendatang
4. Mayoritas ulama menyepakati bahwa syarat barang wajib diserahkan kemudia hari, namun

madzhab Syafi'i membolehkan diserahkan barang dengan segera

5. Diperbolehkannya penentuan tanggal waktu dan masa dalam penyerahan barang
6. Tempat penyerahan harus disepakati
7. Penggantian *muslam fiih* dengan barang lain¹⁴.

Dalam perbankan, biasanya pembiayaan ini digunakan untuk petani dengan jangka waktu 2-6 bulan. Akad ini juga bisa digunakan untuk pembiayaan barang industri¹⁵.

2. *Ba'i istishna'*

Bai istishna' adalah transaksi jual beli di mana pembuat barang menerima pesanan barang dari pembeli. Kemudian melalui orang lain, pembuat barang membuat atau membeli barang sesuai kesepakatan spesifikasi dari pembeli akhir. Kedua pihak harus memiliki kesepakatan atas harga, juga bagaimana pembayarannya. Dilakukan di muka, dengan angsuran, ataukah ditangguhkan hingga waktu mendatang.

Menurut jumhur fuqaha, akad ini adalah bagian khusus dari akad *salam*. Biasanya, akad ini dipakai untuk bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuannya mengikuti ketentuan dan aturan akad *salam*.

Mengingat akad ini merupakan lanjutan dari akad *salam*, maka landasan syariahnya adalah sama.¹⁶

Adapun perbandingan antara keduanya adalah:

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank,, h.108-110

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank . .., h. 111

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank, h.113-114

Subjek	Salam	Istishna	Aturan dan keterangan
Produk kontrak	Muslim fiih (barang)	Mashnu'	Barang ditanggungkan dengan spesifikasi
Harga	Dibayarkan ketika terjadi kontrak	Dapat dikontrakkan, diangsur, juga di kemudian hari	Perbedaan utama, antara salam dan istishna' adalah dalam menyelesaikan pembayarannya.
Sifat kontrak	Mengikat secara asli (thabi'i)	Mengikat secara ikutan (taba'i)	<i>Salam</i> pihaknya diikat dari awal, sedangkan untuk <i>istishna'</i> dijadikan pengikat guna melindungi produsen agar pembeli tidak meninggalkan atau tidak bertanggungjawab
Kontrak paralel	Salam paralel	Istishna' paralel	Baik <i>salam</i> maupun <i>istishna'</i> paralel sah, dengan syarat keduanya kontrak

			hukumnya terpisah ¹⁷
--	--	--	------------------------------------

2. Prinsip bagi hasil

Adapun dalam prinsip bagi hasil, terdapat empat akad, yakni:

1. *Musyarakah*

Musyarakah adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, di mana masing-masing pihak berkontribusi atas dana yang akan digunakan dengan bersepakat bahwa untung dan risikonya usaha akan ditanggung bersama.

Landasan hukumnya terdapat dalam surah An-nisa' ayat 12 yang berbunyi:

“.... *Maka mereka berserikat pada sepertiga....* “ (An-nisa : 12)¹⁸

Biasanya pengaplikasian di dunia perbankan, akad ini digunakan untuk membiayai proyek, yang mana bank dan nasabah sama-sama berkontribusi dana untuk pembangunan proyek tersebut. Saat proyek telah selesai, dana akan dikembalikan oleh nasabah kepada bank dengan bagi hasil yang telah disepakati Adapun manfaat yang didapat dalam akad ini adalah:

1. Ketika keuntungan nasabah naik, maka bank juga akan menikmati keuntungannya dalam jumlah tertentu.
2. Tidak ada kewajiban terhadap bank untuk membayar jumlah tertentu ke nasabah secara tetap, akan tetapi yang harus dibayarkan adalah sesuai dengan

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank,*, h.116

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank,*, h.90-91

pendapatan atau hasil bank, sehingga negative spread tidak akan dialami oleh bank.

3. Pokok pembiayaan harus dikembalikan sesuai arus kas nasabah. Hal ini bertujuan agar nasabah tidak merasa keberatan.
4. Untuk mencari usaha yang halal, aman, serta menguntungkan, bank akan lebih selektif. Hal ini dikarenakan keuntungan yang akan dibagikan adalah keuntungan riil usaha nasabah.
5. Bagi hasil dalam akad muharabah dan musyarakah jelas berbeda dengan bunga yang mana bank akan menagih bunga tetap kepada nasabah.

Akad ini juga memiliki risiko, antara lain:

1. *Side streaming*, penggunaan pembiayaan yang tidak sesuai dengan apa yang tertera di surat kontrak
2. Nasabah sengaja lalai dan melakukan kesalahan
3. Nasabah menyembunyikan keuntungan dari bank¹⁹.

1 *Mudharabah*

Mudharabah ialah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih yang mana pihak pertama akan memberikan semua modal yang diperlukan. Kemudian pihak lain sebagai pengelolanya. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut kesepakatan yang tertera dalam kontrak. Sedangkan apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola.

Adapun landasan untuk akad mudharabah terdapat dalam surah al-muzammil ayat 20, yang artinya:

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank,*, h.93-94

” ... dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian dari karunia Allah SWT ...” (Al-muzzammil: 20)

Mudharabah mempunyai beberapa jenis, antara lain:

1. *Mudharabah mutlaqah*, artinya bentuk kerjasama ini memiliki cakupan yang luas dan tidak dibatasi oleh spesifik usaha, waktu, dan daerah bisnis.
2. *Mudharabah muqayyadah* artinya kerjasama ini dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum shohibul mal dalam memasuki jenis dunia usaha.

Adapun manfaat yang diperoleh dari akad ini adalah:

1. Ketika nasabah mendapati keuntungan dalam usahanya meningkat, maka bank juga akan menikmatinya.
2. Tidak ada kewajiban bagi bank untuk memberikan bagi hasilnya secara tetap kepada nasabah pendanaan, akan tetapi cukup sesuai dengan pendapatan atau bagi hasil usaha bank. Dengan demikian, negative spread tidak akan dialami oleh bank.
3. Dalam mencari usaha yang halal, aman, dan menguntungkan, tentunya bank akan lebih selektif lagi. Hal ini dikarenakan keuntungan yang akan dibagi, adalah keuntungan yang riil atau konkrit.
4. Pokok pembiayaan dikembalikan sesuai dengan arus kas. Hal ini bertujuan agar nasabah tidak merasa keberatan.
5. Bagi hasil dalam akad ini berbeda dengan prinsip bunga tetap. Bank tidak akan menagih jumlah bunga

tetap dan akan tetap menerima bagi hasil sekalipun nasabah mengalami krisis ekonomi.

Selain memiliki manfaat, akad ini juga memiliki risiko. Risiko yang memungkinkan dialami adalah:

1. *Side streaming*, dana yang diterima tidak digunakan sebagaimana mestinya.
2. Nasabah sengaja lalai dan berbuat kesalahan.
3. Nasabah menyembunyikan keuntungan dari bank.²⁰

3. *Muzara'ah*

Muzara'ah adalah kerjasama antara pemilik lahan danenggarapnya dalam mengelola pertanian, yang mana pemilik dari lahan tersebut memberikan lahannya keenggarap untuk dijadikan lahan bercocok tanam dan dipelihara dengan upah bagian tertentu dari hasil panennya.

Adapun landasan syariahnya didasarkan pada hadits riwayat Ibnu Umar, yang mengatakan bahwa Rasulullah SAW pernah memberikan tanah khaibar kepada penduduknya untuk digarap dengan imbalan pembagian hasil buah-buahan dan tanaman

Dalam konteks ini, pembiayaan untuk nasabah yang berprofesi sebagai petani dapat diberikan oleh lembaga keuangan islam dengan prinsip bagi hasil dari hasil panen.²¹

4. *Musaqah*

Musaqah adalah bentuk sederhana dari akad *muzara'ah* yang mana tanggungjawab atas penyiraman dan pemeliharaan lahan diberikan kepadaenggarap.

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank....*, H 95-98

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank*, h.99

Imbalannya penggarap akan memperoleh niabah dari hasil panen. .

Landasan syariah dalam akad ini disandarkan pada hadits yang mengatakan bahwa Ibnu Umar berkata bahwa Rasulullah SAW pernah memberikan tanah dan tanaman di Khaibar kepada yahudi untuk dipelihara dengan menggunakan peralatan dan dana mereka. Sebagai imbalan, mereka memperoleh persentase tertentu dari hasil panen.²²

Selain dengan prinsip jual beli dan bagi hasil, perbankan syariah juga menyediakan produk dengan prinsip sewa. Adapun akad yang biasaya dipakai adalah:

1. *Al-ijarah*

Al-ijarah adalah berpindahnya hak guna atas barang ataupun jasa, yang diberikan dengan cara memberikan upah, tanpa adanya kepemindahan atas pemilik dari barang tersebut.

Landasan yang dipakai untuk akad ini, terdapat dalam surah al-baqarah ayat 233, yang artinya:

“Dan jika kamu ingin anakmu disusukan orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al- baqarah: 233)

2. *Ijarah muntahiya bit-tamlik* (IMBT)

Ijarah muntahiya bit-tamlik (IMBT) adalah berpadunya kontrak anantara jual beli dan sewa, atau akad penyewaan yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan atas barang yang disewakan di tangan

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank*, h.100

penyewa. Kepemindahan pemilikan inilah yang pada akhirnya membedakan akad IMBT dengan ijarah.

Bentuk dalam akad *Ijarah muntahia bit-tamlik* tergantung atas apa yang menjadi kesepakatan kedua belah pihak. Misalnya ijarah yang diakhiri dengan transaksi jual beli, harga sewa yang ditentukan dalam ijarah, dan kapan barang tersebut berpindah kepemilikannya.

Dalam pengaplikasiannya di perbankan syariah, dapat dilakukan dengan cara leasing, entah dalam bentuk *operating lease*, maupun *financial lease*. Namun umumnya, *ijarah muntahia bit-tamlik* lebih sering digunakan. Hal ini karena pembukuannya yang sederhana. Selain itu, tidak ada kerepotan bagi bank untuk memelihara aset, baik ketika leasing, ataupun setelahnya.

Manfaat yang diberikan dalam akad ini adalah dikembalikannya uang pokok dan keuntungan penyewaan. Namun demikian, risiko yang mungkin saja terjadi dalam akad ini, antara lain sebagai berikut:

1. *Default*; nasabah secara sengaja tidak membayar angsurannya
2. Rusak; rusaknya aset ijarah sehingga biaya pemeliharaan akan bertaambah. Terlebih jika disebutkan dalam kontrak bahwa biaya pemeliharannya dilakukan oleh bank.
3. Berhenti; berhentinya nasabah di tengah kontrak, dan tidak adanya keinginan untuk membeli aset tersebut. Sehingga bank terpaksa menghitung

ulang keuntungan, lalu mengembalikan sebagiannya kepada nasabah.²³

2.1.2. Usaha Mikro Kecil Menengah

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) , UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut:
 - a. Kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - b. Hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan, atau bukan cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut:
 - a. Kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - b. Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paing banyak Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah)

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, h 117-119

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut:
 - a. Kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - b. Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah)²⁴

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dikatakan bahwa pembiayaan mikro syariah adalah pendanaan yang digunakan untuk membantu masyarakat yang memiliki usaha mikro, kecil dan menengah dengan tujuan untuk membantu pengembangan usaha yang dijalani sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

2.1.3. Perkembangan UMKM

2.1.3.1. Prinsip-Prinsip Pengembangan

1. Kemaslahatan

Secara umum, semua stakeholder harus merasakan manfaat yang ada pada UMKM. Orientasi kemanfaatan ini harus sama-sama saling mendatangkan keuntungan dan kebaikan antar mitra.

2. Kemandirian bangsa

Berkembangnya UMKM ini diharapkan agar ekonomi bangsa semakin menguat. Lebih dari itu,

²⁴ Rachmawan Budiarto,dkk, *Pengembangan...*h 2-3

UMKM diharapkan agar mampu mencukupi kebutuhan dalam negeri melalui setiap produk yang dihasilkan. Ini menjadikan makin kokohnya UMKM sebagai pilar kemandirian bangsa.

3. Terukur

Sasaran dan tujuan yang tepat harus dimiliki pada setiap program pengembangan UMKM. Perancangan program pun harus dilakukan seksama. Sasaran yang dituju harus jelas, kemudian setiap berakhirnya program, harus dapat dilihat keberhasilannya. Ukuran keberhasilan dari program tersebut dapat bersifat kualitatif ataupun kuantitatif.

4. Komprehensif

Setiap program pengembangan melibatkan beberapa instansi, sehingga harus diadakan penyesuaian agar setiap instansi dapat menjalankan program sebaik mungkin. Skala prioritas harus diperlukan untuk penyelesaian masalah dan pemberdayaan UMKM. satu disiplin ilmu saja, tidak cukup untuk menyelesaikan masalah pada UMKM, sehingga diperlukan sifat komprehensif dalam penyelesaiannya.

5. Berkelanjutan

Setiap UMKM yang memiliki keunggulan dan kemandirian dilakukan dalam jangka waktu yang lama. Perlu adanya program yang berkesinambungan untuk keberlangsungan taraf hidup yang semakin membaik. Dengan berlanjutnya program tersebut diharapkan semua masalah dapat diatasi. Mulai dari

pengidentifikasiannya dan munculnya permasalahan, perencanaan, pelaksanaan, sampai pengevaluasiannya. Dengan demikian, semua program akan menjalankan suatu permasalahan tertentu sesuai prosedurnya.

2.1.3.2. Tujuan Pengembangan

Tujuan yang diharapkan dalam pengembangan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Kelestarian dinamis produk
2. Kelestarian dinamis proses produksi
3. Kelestarian dinamis sumber daya
4. Kelestarian dinamis peran strategis

Capaian kondisi tersebut dapat diukur melalui berbagai indikator usaha yang dinamis dan lestari. Adapun indikator-indikatornya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.3

Indikator Usaha yang Dinamis dan Lestari

Kelestarian dinamis produk	<ol style="list-style-type: none"> 1. UMKM mengalami peningkatan volume produksi 2. UMKM mampu melakukan penganekaragaman produk
Kelestarian pada dinamika proses pembuatan hasil	<ol style="list-style-type: none"> 1. UMKM dapat meminimalisir produk yang tidak berhasil 2. UMKM menerapkan pencatatan akuntansi

Kelestarian dinamis sumber daya	<ol style="list-style-type: none"> 1. UMKM mampu melakukan pengontrolan kualitas 2. UMKM mampu melakukan peningkatan pelatihan kerja 3. UMKM melakukan peningkatan efisiensi konsumsi bahan bakar 4. UMKM melakukan pengolahan sampah produksi
Kelestarian dinamis peran strategis	UMKM mengalami kenaikan pendapatan dan tenaga kerja

2.1.3.3. Aspek pengembangan

Apabila dipetakan secara umum, problematika yang berkembang pada UMKM dapat dicarikan solusi dengan melakukan peningkatan kualitas pada beberapa aspek berikut:

- a. Pasar
- b. Teknologi dan inovasi
- c. Permodalan
- d. Manajemen

Sebagai fondasi pemberi jangkar dan arahan keempat aspek diatas adalah aspek spiritual. Yang masuk dalam aspek ini adalah semangat dan motivasi serta etika luhur berusaha.

2.1.3.3.1. Aspek pasar

Upaya penguatan aspek pasar dapat dilakukan dengan cara:

- a. Meningkatkan sumber informasi market
- b. Memenuhi standar kualitas market
- c. Menginovasi produk sesuai selera market
- d. Mengembangkan dan meluaskan sasaran yang dituju

Para pemangku kepentingan yang diharapkan dapat berperan untuk 4 prioritas langkah tersebut adalah:

- a. Untuk peningkatan akses informasi pasar : perguruan tinggi, dunia usaha, pemerintah, perbankan, lembaga inkubasi, tenaga ahli, dan lembaga internasional
- b. Untuk pemenuhan standar kualitas pasar : perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga inkubasi, tenaga ahli, tenaga internasional, lembaga penelitian, dan lembaga standarisasi
- c. Untuk peluncuran produk inovatif sesuai selera pasar : perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga inkubasi, tenaga ahli, lembaga internasional, lembaga penelitian
- d. Untuk kegiatan pengembangan atau perluasan konsumen sasaran : dunia usaha, lembaga penelitian, tenaga ahli, lembaga internasional

Berbagai langkah nyata yang perlu dilakukan antara lain:

- a. Untuk peningkatan akses informasi pasar, para pemangku kepentingan diharapkan bersedia membuka diri, membantu UMKM memperoleh informasi pasar yang akurat, memberikan informasi pasar yang sangat diperlukan secara terbuka dan fair kepada seluruh UMKM, bahkan bersedia untuk menunjukkan dan menghubungkan UMKM dengan mitra jaringan pemasaran yang sudah mereka miliki, dan lain-lain.
- b. Untuk pemenuhan standart kualitas pasar, para pemangku kepentingan diharapkan dapat membantu meningkatkan kualitas produk dengan penemuan metode atau proses yang lebih baik (lebih meningkatkan mutu), pelatihan standart mutu produk kepada UMKM, pembentukan gugus kendali mutu, sertifikasi mutu produk, technical assistance, dan lain-lain.

- c. Untuk peluncuran produk inovatif sesuai selera pasar, para pemangku kepentingan diharapkan dapat membantu untuk mendeteksi dan mengantisipasi perubahan serta selera konsumen, menciptakan desain produk inovatif sesuai selera pasar, membuat dan memodifikasi peralatan atau proses untuk menghasilkan produk inovatif tersebut, dan mempromosikan keunggulan produk baru ini, dan lain-lain.
- d. Untuk kegiatan pengembangan atau perluasan konsumen sasaran, para pemangku kepentingan diharapkan berperan melalui kerjasama pemasaran, peningkatan promosi, standarisasi produk, lisensi, variasi produk, peningkatan mutu produk, mengikuti selera pasar, dan lain-lain.²⁵

2.1.3.3.2. Aspek teknologi dan inovasi

1. Aspek teknologi

Upaya untuk menguatkan teknologi pada UMKM yang ada di Indonesia, dengan masalah spesifik yang dialami, dapat dilakukan dengan cara:

- a. Mensosialisasikan kemanfaatan atas teknologi baru untuk UMKM binaan
- b. Melakukan demo untuk pemanfaatan teknologi
- c. Akses pembiayaan untuk pemanfaatan teknologi
- d. Pengoptimalisasian pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing²⁶

Adapun para pemangku kepentingan diharapkan dapat berperan untuk empat prioritas langkah tersebut adalah:

- a. Untuk sosialisasi manfaat teknologi baru bagi UMKM binaan: perguruan tinggi, dunia usaha,

²⁵ Rachmawan Budiarto,dkk, *Pengembangan.....* h. 96-101

²⁶ Rachmawan Budiarto,dkk, *Pengembangan*h 104

lembaga inkubasi, tenaga ahli, dan lembaga penelitian

- b. Untuk pilot project atau demo pemanfaatan teknologi: perguruan tinggi, dunia usaha, lembaga inkubasi, tenaga ahli, lembaga internasional, dan lembaga penelitian.
- c. Untuk pembiayaan awal implementasi teknologi baru: perguruan tinggi, dunia usaha, perbankan, lembaga inkubasi, tenaga ahli, lembaga internasional, dan lembaga penelitian.
- d. Untuk optimalisasi pemanfaatan teknologi: perguruan tinggi, dunia usaha, perbankan, lembaga inkubasi, tenaga ahli, lembaga internasional, dan lembaga penelitian.

Berbagai langkah konkret yang harus dilakukan antara lain:

- a. Salah satu upaya perkuatan teknologi adalah melalui sosialisasi manfaat teknologi baru yang dihasilkan oleh para pemangku kepentingan, terutama ditujukan bagi UMKM binaan, dimana dengan sosialisasi dan promosi ini teknologi baru yang lebih bermanfaat dapat disebar luaskan dan dapat segera diaplikasi oleh UMKM lain.
- b. Upaya lain untuk perkuatan teknologi juga dalam bentuk pilot project untuk mendemonstrasikan secara nyata kesuksesan pemanfaatan teknologi dan akhirnya mampu meyakinkan UMKM untuk menerapkannya pula.
- c. Dalam upaya pemanfaatan teknologi jelas diperlukan pembiayaan awal untuk pemanfaatan teknologi baru di UMKM. Para pemangku

kepentingan di bidang pembiayaan diharapkan dapat membantu pembiayaan awal ini. Diharapkan teknologi baru ini benar-benar lebih menguntungkan secara teknis, sosialis, dan ekonomi.

- d. Dengan mempertimbangkan bahwa belum tentu semua jenis teknologi baru layak untuk diterapkan guna peningkatan produktivitas, efisiensi dan daya saing, dengan tetap mempertimbangkan aspek sosial ekonomi, maka perlu dilakukan optimalisasi pemanfaatan teknologi. Pada langkah ini diperlukan waktu yang cukup lama untuk menentukan nilai optimal pemanfaatan teknologi.
- e. Memotivasi berbagai lembaga penelitian teknologi untuk meningkatkan perhatiannya terhadap teknologi yang sesuai dengan kebutuhan UMKM, mengembangkan desain sesuai keperluan market, mengembangkan pusat penyelidikan dan penyebaran teknologi, dan meningkatkan kerja sama antara sesama rekan UMKM dan perguruan tinggi untuk pengembangan teknologi UMKM.

2. Inovasi

Kemajuan teknologi yang dikombinasi dengan inovasi menjadi salah satu kata kunci pencapaian keunggulan UMKM. inovasi akan mendorong meningkatnya produktivitas dan daya kompetisi, tetapi sekaligus meningkatkan potensi terimplementasikannya prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan. Dalam hal inovasi ini UMKM bisa mempunyai keunggulan. Dibanding perusahaan besar, sebenarnya sebagai perusahaan kecil, UMKM berpotensi memiliki kemampuan berpikir secara berbeda menghasilkan berbagai ide baru dan inovasi serta

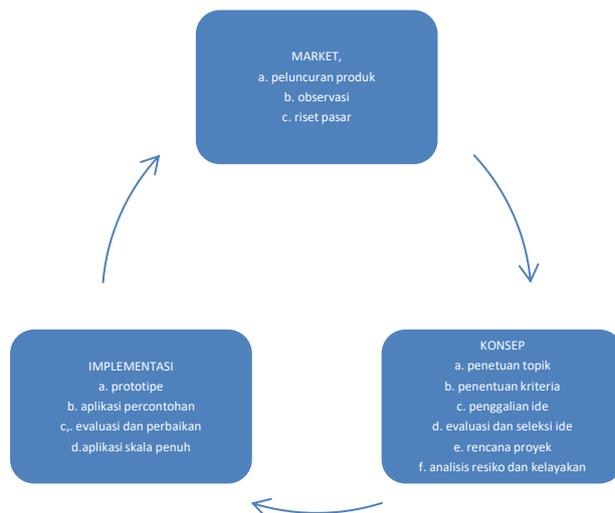
menjawab berbagai tantangan baru yang silih berganti berdatangan.

Inovasi didefinisikan antara lain sebagai berikut:

- a. Cara berpikir yang ingin tahu serta gairah dan kemampuan untuk melakukan sesuatu yang berbeda.
- b. Hasil dari aktivitas yang dilakukan dengan cara baru guna menarik seseorang.
- c. Proses menemukan solusi terhadap suatu tantangan, solusi yang tidak pernah terpikirkan sebelumnya.
- d. Produk yang betul-betul baru atau produk lama yang diubah sehingga berkinerja atau berfungsi dengan baik.

Secara umum, siklus inovasi dan tahap inovasi dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.4
Siklus Inovasi UMKM



Beberapa langkah implementasi dan pengembangan budaya inovasi UMKM (modifikasi Golsby-Smith 2010) adalah sebagai berikut:

- a. Pemberian pengakuan dan penghargaan terhadap perbaikan-perbaikan kecil atau terobosan besar inovatif pada produk, jasa atau proses
- b. Pemberian dorongan atau fasilitasi melalui mekanisme atau suasana manajemen atau kepemimpinan untuk mendorong seluruh bagian memikirkan dan mengusahakan perbaikan dalam produk, jasa, dan proses (dan kombinasi diantara komponen lain)
- c. Pemberian kesempatan luas bagi seluruh bagian untuk membina network internal dan eksternal melalui berbagai program (rotasi tugas, kunjungan ke perusahaan lain dan lainnya)
- d. Perbandingan (*benchmarking*) dengan pesaing guna meningkatkan kemampuan bersaing sekaligus mendorong tumbuhnya ide-ide baru atau motivasi
- e. Peningkatan wawasan persaingan global untuk meningkatkan kemampuan merespon ancaman dan peluang

2.1.3.3.3. Aspek permodalan

Ketersediaan modal adalah salah satu faktor penting dalam menunjang daya produksi dan ketepatangunaan usaha. Untuk itulah diperlukan adanya sistem kredit atau pembiayaan yang mampu menjangkau lapisan masyarakat terbawah dan pada saat yang bersamaan mendorong kesiapannya untuk meningkatkan kinerja (*performance*) usahanya sehingga lambat laun menjadi layak mengakses kredit atau pembiayaan di bank (*bankable*)

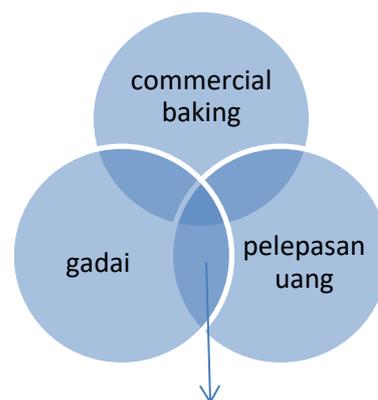
a. Pembiayaan yang sesuai untuk UMKM

Dewasa ini, UMKM menilai bank adalah salah satu instansi yang masih sukar dijangkau dan diakses. Sebab itulah bank perlu memberikan pembiayaan yang ideal bagi UMKM. Selain itu, bank juga perlu memberikan solusi yang efektif bagi UMKM agar terlepas dari renternir.

Dalam konteks itulah secara realita harus dicarikan pola pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil yang mampu mendidik mereka berkembang, memiliki birokrasi yang mudah dan sederhana, sekaligus jaminan kredit yang mudah. Perpaduan antar pola usaha pegadaian (dengan jaminan yang mudah), pelepasan uang atau renternir (dengan pelayanan yang fleksibel, praktis, dan mudah), serta commercial banking (yang mampu memacu pola administrasi yang tertib bagi debitur) merupakan ilustrasi pembiayaan yang ideal bagi usaha kecil dan mikro.

Gambar 2.5.

Perpaduan pola pembiayaan yang ideal bagi UMKM



Skim pembiayaan UMKM ideal.

Bagi UMKM kredit harus diartikan sebagai rangsangan dan suntikan modal yang sifatnya sementara. Pemberian pinjaman harus mampu mendorong produksi yang akhirnya akan meningkatkan kapasitas usaha.

Meningkatkannya produksi dapat berarti meningkatnya pendapatan masyarakat yang akhirnya berdampak pada meningkatnya kesejahteraan. Atas dasar peningkatan produktivitas tersebut, tabungan juga akan mengalami peningkatan. Inilah titik awal kapasitas permodalan usaha kecil dan mikro.

Pada tataran ideal, moda usaha yang digunakan untuk meningkatkan produktivitas sebaiknya berasal dari milik sendiri. Namun, dalam realitasnya usaha mikro dan kecil tidak memiliki cukup modal yang diperlukan untuk menggulirkan usaha. Pinjaman akhirnya menjadi jalan sementara mengatasi problem permodalan tersebut. Dengan demikian, pinjaman yang diberikan kepada UMKM harus mampu menciptakan nilai tambah dan mampu meningkatkan surplus setelah dikurangi biaya jangka pendek. Surplus inilah yang pada akhirnya akan ditabung dan akan menggantikan fungsi pinjaman tersebut. Dalam jangka panjang, pemberian pinjaman juga harus menghindari terjadinya dampak ketergantungan yang terus menerus. Penerima pinjaman harus memiliki kesadaran tentang pentingnya penataan struktur keuangan sehingga secara perlahan dapat mandiri.²⁷

b. Meningkatkan akses pembiayaan pada UMKM.

Hal ini dapat dilakukan dengan cara:

- a. Mengembangkan skema pembiayaan modal awal pada usaha kecil menengah
- b. Meningkatkan efektivitasnya fungsi dan peran konsultan keuangan mitra bank (KKBM). Semakin bertambahnya jumlah dan kualitas KKMB, maka

²⁷ Rachmawan Budianto, dkk, *Pengembangan*, hlm 106-111

- diharapkan akan semakin banyak UMKM yang dibina dan mempermudah akses pada sumber pembiayaan
- c. Menguatkan sistem penjaminan kredit bagi UMKM. Upaya ini dapat dilakukan antara lain dengan mempercepat program sertifikasi tanah yang diterbitkan bagi UMKM, peran lembaga penjaminan kredit bagi UMKM ditingkatkan, dan mengembangkan sistem resi gudang sebagai instrumen pembiayaan bagi UMKM²⁸

2.1.3.3.4. Aspek manajemen

UMKM telah diyakini sebagai fondasi perekonomian yang nyata. Keberadaannya harus terus mengalami perkembangan dan pemberdayaan. Kemampuan untuk memberikan tanggapan yang efisien adalah kunci keberhasilan UMKM untuk dapat bersaing. Kemampuan tersebut erat kaitannya dengan kewenangan praktisi UMKM dalam bidang manajemen.

Persaingan yang ketat di era glibalisasi, di mana perubahan menjadi sebuah keniscayaan, pada akhirnya menuntut praktisi UMKM untuk dapat menyesuaikan diri dengan penerapan praktik pengelolaan terbaik untuk setiap tantangan yang ada. Kata kunci bagi sikap adaptif tersebut adalah *manajemen transformatif*

Manajemen transformatif merupakan pendekatan untuk menghapus pola pikir tradisional yang memandang bahwa reward dan punishment adalah landasan untuk hubungan antara pemimpin dan karyawan. Artinya faktor utama yang memicu untuk tetap kerja adalah dengan pemberian upah. Dalam pola kepemimpinan tradisional, pengontrolan kerja dipusatkan pada pemimpin. Sedangkan

²⁸ Rachmawan Budianto, dkk, *Pengembangan ...*, h 116

kepemimpinan transformative menyerahkan wewenang kepada pada tenaga kerja, pemberian kepercayaan, dan pemberian peluang kepada para pekerja untuk melaksanakan pekerjaan yang kreatif dan dinamis. Dengan demikian, pekerja bukan hanya memiliki semangat bisnis seperti biasanya, akan tetapi menitik beratkan atas apa yang terbaik dengan kemampuan yang dimiliki.

UMKM yang dapat bersaing dan memiliki keunggulan adalah UMKM yang memenuhi kebutuhan konsumen secara efisien dengan harga yang mudah dijangkau, dengan berbagai jenis produk dan pelayanan yang baik. UMKM unggulan tersebut adalah UMKM yang dapat menjadi solusi atas kerumitan dan kompleksitas seiring berkembangnya praktik manajemen. Bandingannya, survei yang dilakukan di Kanada (Wongsonegoro, 2004) menyebutkan bahwa manajemen (sisi internal UMKM) merupakan faktor yang menjadi kunci atas perkembangan usaha daripada peran pemerintahan. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menciptakan, mengembangkan, mengelola UMKM, manajemen merupakan unsur pentingnya.²⁹

2.2.4. UMKM bermutu

Sebagaimana telah dijelaskan di atas bahwa UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, maka seharusnya UMKM juga harus bermutu. Sebab UMKM-lah yang menjadi fondasi setiap goncangan perekonomian. Lingkungan alam yang semakin rusak menimbulkan pemanasan global akibat kegiatan ekonomi dan masyarakat serta kemiskinan yang cenderung bertambah. Kalaupun menurun, lajunya jauh lebih lambat dibandingkan laju perusahaan ekonomi.

²⁹ Rachmawan Budiarto, dkk, *Pengembangan...* hlm 121-123

Setiap perusahaan, termasuk UMKM bukan hanya diminta berhasil dalam mencetak kinerja yang baik, ataupun untung yang optimal. Lebih dari itu, keberadaannya ataupun kegiatan di dalamnya diharuskan memiliki dampak positif terhadap lingkungan alam sosial ataupun masyarakat sekitarnya. dengan kata lain, bermutunya sebuah UMKM terjadi ketika UMKM bukan semata-mata menghasilkan tingginya bisnis, atau setiap tahunnya mengalami peningkatan. Akan tetapi, UMKM juga harus berkontribusi positif terhadap lingkungan sekitarnya. Termasuk tidak merusak lingkungan di sekitarnya, yang secara langsung berdampak pada kesehatan masyarakat, juga menjadi sumber kehidupan di masyarakat sekitarnya, terutama dalam waktu jangka panjang.³⁰

Mutu adalah tingkatan karakteristik tertentu yang sudah mengalami penetapan sesuai karakteristiknya guna memenuhi syarat ataupun kebutuhan tertentu. Pengertian mutu tidak selalu terkait dengan produk, melainkan juga proses atau organisasi yang memunculkan produk tersebut. Mutu dapat diaplikasikan di semua unsur di suatu organisasi atau perusahaan. Mahalnya harga sebuah produk, tidak bisa menentukan mutu dalam produk tersebut. Begitupun dengan sebuah perusahaan. Mutu sebuah perusahaan, tidak bisa hanya dilihat dari besar dan modernnya perusahaan itu. Bisa jadi UMKM ataupun usaha tradisional itu memiliki mutu yang baik.

Tiga jenis keuntungan yang dapat dihasilkan ketika UMKM tersebut dianggap bermutu, keuntungan dalam bisnis ataupun profit, keuntungan negara, juga keuntungan sosial atau masyarakat. Keuntungan dalam bisnis atau profitnya ditentukan oleh kombinasi kompleks dari variabel berikut:

1. Produktivitasnya

³⁰ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta : LP3ES), th. 2012, h. 54

2. Efisiensinya (yang selanjutnya menentukan harga yang bersaing)
3. Kualitas, mutu, kegunaan, ketahanan lama produk, dan kemasannya
4. Promosi dan reklame-nya
5. Pelayanan konsumennya (yang memuaskan atau meningkatkan loyalitas konsumen)

Besar kecilnya keuntungan sebuah perusahaan, ditentukan oleh variabel di atas. Banyaknya variabel tersebut, dapat juga dijadikan indikasi alternatif atau tolak ukur yang bersifat tidak langsung dalam mengukur besarnya keuntungan yang didapat perusahaan.

Solidnya organisasi juga manajemen yang baik dalam sebuah perusahaan, dapat menghasilkan kinerja yang optimal atas variabel-variabel tersebut. Misalnya tingginya produktivitas, baiknya kualitas produk, dan pelayanannya yang memjuaskan konsumen. Karena itu, sistem manajemen dan organisasi diterapkan oleh perusahaan juga dapat digunakan sebagai salah satu kriteria untuk menentukan apakah perusahaan tersebut layak untuk disebut bermutu atau tidak.

Kauntungan negara dapat dalam bentuk pajak yang diberikan, dan kewajiban lainnya. Termasuk devisa yang juga merupakan keuntungan negara. Sedangkan keuntungan sosial atau masyarakat dari keberadaan sebuah perusahaan adalah bila perusahaan itu mensejahterakan masyarakat sekitarnya dan tidak merusak lingkungan sekitar. Indikator yang dapat digunakan adalah:

1. Sistem atau proses produksi
2. Sistem penanganan limbah industri
3. Sistem pengendalian polusi
4. Sistem pencegahan dan perbaikan kerusakan lingkungan akibat pemrosesan SDA
5. Sistem konversi SDA

6. Sistem penghematan energi

7. Sistem pengadaan bahan baku yang diterapkan oleh perusahaan

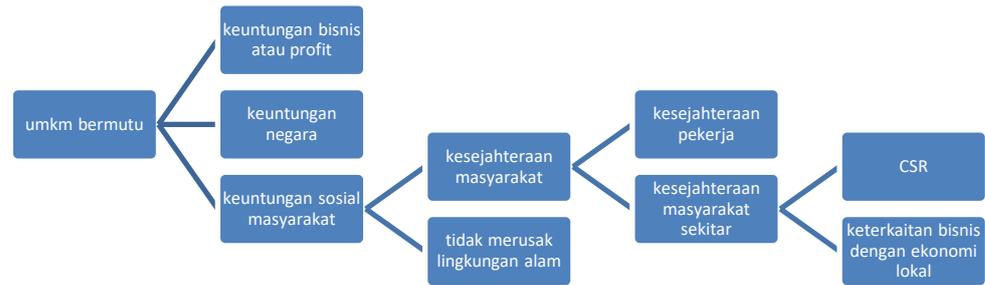
Dampak positif dari sebuah perusahaan untuk masyarakat sekitar, dapat bersifat langsung dan tidak langsung. Maksudnya, ketika perusahaan memiliki dampak langsung terhadap masyarakat sekitar, maka dapat dilihat dari sejawatannya kehidupan tenaga kerja. Beberapa faktor untuk melihat kesejahteraan tersebut misalnya dengan imbalan atau penghargaan, tingkatan upah atau gaji, sistem seleksi dan pengembangan karyawannya, sistem tunjangan, program untuk pelatihannya, hak pekerja berserikat, pelayanan kesehatan karyawan dan pelayanan internal lainnya, rancangan lingkungan dan keamanan kerjanya, fasilitas sosial karyawannya, rancangan lingkungan dan keamanan kerja, fasilitas sosial karyawan, dan kegiatan sosial lain. Sedangkan maksud dari keuntungan yang sifatnya tidak langsung adalah positifnya dampak terhadap masyarakat sekitar yang bukan pekerjadari perusahaan tersebut.³¹

Adapun skema untuk UMKM yang bermutu adalah sebagai berikut:

³¹ Tulus Tambunan, *Usaha*, h. 56-58

Gambar 2.6.

Indikator pengukur UMKM bermutu



2.1.4. Tenaga kerja

2.1.4.1. Pengertian

Menurut Sumitro Djojohadikusumo tenaga kerja adalah mereka yang siap dan mampu, dan kelompok ini meliputi masyarakat yang kerjanya untuk individu, anggota keluarga yang tidak menerima upah serta yang bekerja untuk menerima bayaran/upah/gaji. (Sumitro Djojohadikusumo, 1985:70)

Menurut Payman J. Simanjuntak definisi tenaga kerja adalah mereka yang berusia antara 14 sampai 60 tahun adalah bagian dari tenaga kerja, sedangkan mereka yang memiliki usia di bawah 14 tahun tidak termasuk dalam anggota tenaga kerja.

Adapun pengertian tenaga kerja menurut undang-undang RI sebagai berikut “Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri atau kebutuhan masyarakat” (Undang-

undang RI No.13 Tahun 2003).³² Jadi dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja adalah semua masyarakat yang sanggup melakukan suatu pekerjaan, baik dalam bentuk barang atau jasa untuk mendapatkan upah atau gaji.

2.1.4.2. Kriteria pemilihan tenaga kerja

Tenaga kerja atau *man power* adalah semua elemen masyarakat yang berada di usia pekerja. Tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja terdiri dari (1) kelompok pekerja, (2) pengangguran atau pencari kerja. Kelompok yang bukan angkatan kerja terdiri dari (1) pelajar, (2) kelompok yang mengurus rumah tangga, (3) kelompok lain penerima omzet. Semuanya suatu saat mampu menawarkan jasa mereka untuk sebuah pekerjaan. Sebab itulah golongan ini dinamakan *potensial labour force*.³³

Penyerapan tenaga kerja merupakan gambaran dari hubungan jumlah tenaga kerja yang diinginkan dengan tingkat upah. Permintaan para pengusaha atas jumlah pekerja terjadi karena kemampuan mereka dalam menambah volume barang atau jasa yang dihasilkan kemudian menjualnya ke konsumen. Dengan kata lain, permintaan masyarakat terhadap barang dan jasa, sejalan dengan tambahnya permintaan tenaga kerja.

Dapat dikatakan bahwa jumlah tenaga kerja yang diinginkan, memiliki keterkaitan dengan permintaan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan instansi terkait. Ini terjadi karena berubahnya tingkat upah dan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap permintaan hasil produksi, seperti permintaan pasar yang fluktuatif. Hal ini dilihat dari besarnya volume produksi, dan harga barang-barang

³² Rizki Herdian Zenda, dan Suparno, *Peranan Sektor Indurtri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Surabaya*, Vol. 2, No. 1, Maret 2017, H. 372-373

³³ Sumarsono, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori dan Kebijakan Publik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), h. 3.

modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi.³⁴

Pemilihan tenaga kerja bergantung pada tersedianya atau ditawarnya para tenaga kerja. Sedangkan ditawarnya para tenaga kerja tergantung pada beberapa faktor, yaitu:

1. Kemampuan pekerja, baik dari keahlian maupun keterampilannya. Islam menjunjung tinggi hasil kerja yang optimal dan memerintahkan umatnya untuk mengerjakan pekerjaannya dengan rajin dan sempurna. Kemampuan pekerja ini bergantung pada tiga perkara, yakni sehatnya jasmani, mental, dan moral serta pendidikan dan pelatihan untuk tenaga kerja.
2. Pengarahan pekerja, ini merupakan pergerakan pekerja dari satu daerah ke daerah lain. Hal ini berkaitan dengan ekonomi para tenaga kerja. Tingkat upah akan mempengaruhi pengarahannya. Para pekerja akan berusaha mencari pekerjaan dengan tingkat upah yang lebih tinggi.
3. Penduduk. Termasuk yang mempengaruhi penawaran kerja adalah jumlah penduduknya. Pertumbuhan lapangan kerja biasanya seimbang dengan pertumbuhan penduduk.³⁵

2.1.4.3. Konsep tenaga kerja dalam perspektif islam

Kerja adalah kegiatan yang mampu menghasilkan, juga membuat diri lebih bernilai. Menurut Ibn Khaldun (dalam P3EI, 2011:363) kerja adalah penerapan fungsi kekhalifahan manusia dengan cara memberikan hasil berupa value yang berwujud melalui hasil kerja. Saat ini pekerja memiliki arti yang cukup luas. Dulu mungkin dapat diartikan sebagai pelaku dalam aktivitas kerja, namun kini tenaga kerja memiliki makna dalam cakupan yang luas. Jika dulu hanya sebatas fisik, maka sekarang sumber daya manusia pun tergolong menjadi tenaga kerja yang digunakan untuk

³⁴ Sumarsono, *Ekonomi....*, h. 4.

³⁵ Hamdi Agustin, *Study Kelayakan Bisnis Syariah*, (Depok: PT. Rajagrafindo Persada), Th 2017, H.79-80

berlangsungnya suatu usaha. Tujuan utamanya adalah pemenuhan kebutuhan hidup, seperti memiliki segala sesuatu yang halal dan tercukupinya kebutuhan dasar sebagai manusia untuk tetap bertaham hidup.³⁶

Menurut Huda et al (2008:227) Islam memiliki pandangan bahwa kerja adalah bagian produksi yang didasarkan pada konsep *istikhlaf*, di mana manusia memiliki tanggungjawab dalam hal kemakmuran dunia, penanaman, serta pengembangan harta sebagai pemenuhan kebutuhan. Sedangkan tenaga kerja mencakup semua usaha dan percobaan yang dilakukan fisik ataupun pikiran untuk memperoleh balasan yang sesuai. Dengan kata lain, tanggungjawabnya para pekerja dan pekerjaannya adalah bentuk bersatunya dua hal dalam mengelola amanah Allah, yang mampu memberikan hasil yang manfaat dan maslahah, sebab itu bukan hanya manfaatnya saja, tetapi juga kerberkahan dalam pekerjaannya.³⁷

Salah satu tokoh yang membahas tentang kesejahteraan adalah Imam Al-Ghazali. Karya-karyanya mengangkat tema tentang kesejahteraan sosial atau kebaikan untuk bersama (*utilities*), dan konsep tentang maslahat. Semua hal mengenai urusan manusia, baik ekonomi ataupun urusan lainnya, atau bahkan mengenai keterkaitan antara individu dengan masyarakat tercakup dalam konsep ini.

Imam Al-Ghazali telah menemukan sebuah konsep fungsi kesejahteraan sosial yang sulit diruntuhkan oleh para ekonom di era modern. Dikelompokannya atau diidentifikasinya semua masalah adalah upayanya dalam meningkatkan kesejahteraan sosial, entah dalam bentuk *masalih* (*utilities* atau manfaat) maupun *mafasid* (disutilitas atau kerusakan). Selanjutnya ia mendefinisikan fungsi sosial dalam kerangka hierarki kebutuhan individu dan sosial.

Menurutnya, lima tujuan dasar yang dicari dapat menjadikan manusia mengalami keajahteraan. Lima dasar itu adalah:

³⁶ Hanifah Yuliatul Hijriah dan Elfira Maya Adiba, *Pasar Tenaga Kerja: Sebuah Tinjauan Dalam Perspektif Islam*, Vol. 3, No. 1, April 2019, E-ISSN 2599-0705

³⁷ Hanifah Yulianti dan Elfira Maya Adiba, *Pasar.....*, h.27

- a. Agama (*ad-dien*)
- b. Hidup atau jiwa (*nafs*)
- c. Keluarga atau keturunan (*nasl*)
- d. Harta atau kekayaan (*maal*)
- e. Intelek atau akal (*aql*)

Tujuan utamanya adalah menitikberatkan pada tuntunan wahyu, yakni kebaikan di dunia dan di akhirat.

Menurutnya, definisi aspek ekonomi dari fungsi kesejahteraan sosialnya dalam kerangka sebuah hierarki utilitas individu dan sosial yang tripartit meliputi kebutuhan daruriat (*daruriat*), kesenangan (*hajat*), dan kemewahan (*tahsinaat*). Sedangkan kunci pemeliharaan dari lima tujuan dasar ini terletak pada:

- a. Tingkatan pertama, yakni kebutuhan dasar, seperti sandang, pangan, dan papan. Namun, ia menyadari bahwa kebutuhan dasar ini bersifat fleksible, sejalan dengan tempat dan waktu, yang juga mampu mencakup kebutuhan sosiopsikologis.
- b. Tingkatan kedua, terdiri dari segala aktivitas, ataupun hal yang tidak terlalu penting untuk lima fondasi tersebut, namun perlu untuk membantu kesulitan hidup yang dialami.
- c. Tingkatan ketiga, adalah semua aktivitas dan semua hal yang lebih jauh dari sekedar rasa nyaman, seperti semua hal yang digunakan untuk sebagai pelengkap, penerang, dan penghias kehidupan.

Sekalipun tujuan akhir dari hidup adalah keselamatan, namun ia tidak menginginkan jika proses pencarian keselamatan itu menghalangi seseorang untuk melupakan kewajiban dunia setiap individu. Bahkan perekonomian tidak ada sebuah keinginan, melainkan perlu dilakukan sebagai sarana untuk mencapai keselamatan. Penitikberatan pada jalan tengah serta benarnya niat setiap individu pada setiap tindakan, itulah yang diinginkan. Ketika niat tersebut sesuai dengan aturan gama, maka aktivitas ekonomi pun mampu dinilai sebagai ibadah.

Menurut Imam Al-Ghazali berkembangnya perekonomian adalah tugas dari kewajiban sosial yang telah ditentukan Allah SWT. Ketika hal tersebut tidak terpenuhi, maka kehidupan yang ada di dunia akan hancur, kemanusiaan pun bisa jadi akan musnah. Ia masih berpegang teguh pada pendirian baha untuk memenuhi kewajiban agama seseorang, mencari semua hal yang berkaitan dengan keselamatan perlu dilakukan dengan efisien.

Selanjutnya, ada tiga alasan yang membuat Imam Ghazali berpendapat bahwa seseorang harus memenuhi kewajiban ekeonominya, yakni:

- a. Sebagai sarana agar semua kebutuhan hidup tercukupi.
- b. Sebagai sarana agar keluarga menjadi sejahtera
- c. Sebagai sarana saling membantu satu sama lain.

Ketika tiga alasan tersebut tidak terpenuhi, maka bisa jadi secara agama, seseorang dapat disalahkan. Jelaslah bahwa Imam Al-Ghazali bukan hanya menyadarkan apa yang menjadi inginnya manusia dalam pengumpulan kekayaan, namun juga kebutuhan untuk kehidupan yang akan datang.³⁸

Dalam hal memperoleh kemaslahatan, sesorang akan berusaha menciptakan lapangan kerja baru, salah satunya adalah dengan berwirausaha. Ketika seseorang memiliki usaha, maka ia akan membuka lapangan bagi tenaga kerja. Banyaknya tenaga kerja akan berkumpul dalam pasar tenaga kerja. Sedangkan pasar tenaga kerja jika dilihat dari kacamata islam, dapat diartikan sebagai penawaran pekerja yang terdiri dari angkatan para pekerja dengan tingkatan gaji yang sesuai. Islam memerintahkan setiap manusia wajib menjadi yang produktif dalam mencari karunia-Nya. Sebagaimana dalam firman Allah di surah Al-Jumu'ah ayat 10:

³⁸ Adiwarmam A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam (Edisi Kelima, Cetakan Ketujuh)*, (Jakarta: Rajawali Press), Th 2015, H. 87-89

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”(QS. Al-jumuah : 10)

Ayat di atas memerintahkan manusia untuk terus berusaha mencari rezeki sesuai aturan Allah. Dengan kata lain islam memerintahkan setiap muslim untuk berkerja demi menstabilkan perekonomian negara dan kesejahteraan sosial.

Selebihnya angkatan kerja yang tidak terserap ini diarahkan untuk berwirausaha sebagai bentuk usahanya mencari rezeki-Nya.³⁹ Selain faktor jangka pendek, seperti modal dan tanah yang sifatnya tetap, tenaga kerja juga merupakan faktor dari proses produksi. Sedangkan menurut Metwally, termasuk fungsi dari jumlah tenaga kerja adalah tingkat pendapatan nasional (Metwally, 1995:100). Artinya ketika tenaga kerja meningkat, maka pendapatan juga akan meningkat.⁴⁰

Tenaga kerja termasuk sebagai pelaksana dalam pasar tenaga kerja. Islam memandang kesatuannya sebagai pengelola amanah Allah dan yang menghasilkan masalah.⁴¹ Sedangkan islam sangat mendukung umatnya untuk menjadi muslim yang produktif. Produktif ini bisa diartikan dengan cara mendirikan usaha. Ketika seorang muslim mendirikan usaha, dan dapat menciptakan lapangan kerja baru, maka dapat dikatakan usaha tersebut menjadi sesuatu yang masalah. Kemaslahatan tersebut nantinya akan mempengaruhi perkembangan usaha dengan cara adanya tenaga kerja. Dengan kata lain, jumlah tenaga kerja akan memberikan perbedaan pada perkembangan usaha yang didirikan.

Hal ini didukung dengan penelitian yang berjudul *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum Dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah* (Nailah Rizkia:2017), yang menyebutkan bahwa hasil uji pangkat tanda Wilcoxon didapatkan nilai $-p$ sebesar 0,002 ($0,002 < 0,05$) atau Zhitung sebesar -

³⁹ Hanifah Yulianti Hijriah dan Elfiya Maya Adiba, *Pasar.....*,h.30

⁴⁰ Hanifah Yulianti Hijriah dan Elfira Maya Adiba, *Pasar.....*,h.31

⁴¹ Hanifah Yulianti Hijriah dan Elfira Maya Adiba, *Pasar.....*,h.36

3,065 ($Z_{hitung} < 1,96$). Artinya nilai signifikansi lebih kecil daripada derajat kesalahan sehingga H_{a3} diterima dan H_{o3} ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel keuntungan usaha sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan memiliki tingkat perbedaan yang signifikan.

Penelitian lain dengan judul *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)* (Isnaini Nurrohmsah:2015), menunjukkan bahwa berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, nilai Z yang didapat sebesar -3,501 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 dimana kurang dari batas kritis penelitian 0,05, berarti terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dengan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat dibangun hipotesis bahwa terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja pada UMKM antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro.

2.1.5. Pendapatan (omzet)

2.1.5.1. Pengertian

Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan selama sewaktu masa jual.⁴² Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan adalah transaksi jual beli barang untuk menghasilkan laba. Penjualan adalah kegiatan manusia dalam menyampaikan apa yang dihasilkannya dalam bentuk barang atau jasa kepada mereka yang membutuhkan dengan upah yang sebelumnya telah ditentukan.⁴³

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diserahkan kepada pelaku ekonomi sesuai dengan prestasi yang diberikan, yakni dalam bentuk laba dari profesi yang dilakukannya. Atau bisa juga berarti usaha individu dan perolehan laba dari kekayaan. Sehingga omzet

WIB

⁴² Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, diakses Tanggal 5 November 2019 Pukul 15.15

⁴³ Sutanto, *Teknik Menjual Barang*, (Jakarta: Balai Aksara, 1997), h. 10

penjualan dapat diartikan sebagai laba yang didapatkan dari hasil penjualan⁴⁴.

Dalam al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 292 tersirat tentang pendapatan yang artinya:

“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-nisa' : 292)

2.1.5.2. Jenis-jenis pendapatan

1. Pendapatan permanen

Dikemukakan oleh Milton Friedman, ia menyatakan bahwa perilaku konsumsi dipengaruhi oleh pendapatan permanen atau pendapatan jangka panjang, bukan pendapatan yang diterima sekarang. Pendapatan permanen adalah ketetapan dari tingkat konsumsi seseorang yang dapat digunakan untuk memenuhi semua kebutuhan hidup berdasarkan tingkatan kekayaan di masa sekarang, ataupun yang akan datang.⁴⁵

Pendapatan permanen yang dimaksud dalam hal ini adalah tingkat pendapatan rata-rata yang diekspektasi atau diharapkan dalam jangka panjang. Sumbernya berasal dari pendapatan upah/gaji (*expected labour income*) dan nonupah/nongaji (*expected income from assets*). Meningkatnya pendapatan permanen dari seseorang terjadi jika seseorang dapat meningkatkan kualitas yang ada dalam dirinya, serta mampu bersaing dengan yang lain. Pendapatan sekarang, berbeda dengan pendapatan permanen. Terkadang pendapatan sekarang lebih besar lebih besar dari pendapatan permanen, atau sebaliknya. Sebab itulah terjadi

⁴⁴ Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Ekonomi*. (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1990,) 27

⁴⁵ Yunstiti Purwaningsih, *Pengeluaran Konsumsi Masyarakat: Dari Teori Sampai Dengan Empiris*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol.2, No.1, Juni 2001: 71-90, h. 74

pendapatan tidak permanen besarnya selalu berubah. Pendapatan inilah yang dinamakan pendapatan transitory (*transitory income*)⁴⁶.

Menurut Prasetyo (2011:79), teori model pendapatan permanen yang dikemukakan oleh Milton Friedman, berpendapat bahwa pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu pendapatan permanen (*permanent income*), dan pendapatan sementara (*transitory income*). Pendapatan permanen yang dimaksud adalah tingkat stabilnya konsumsi yang akan tetap dijaga selama hidup, dimana kekayaan dan pendapatan yang akan digunakan untuk berbelanja sekarang dan kemudian hari memiliki ketetapan. Upah atau gaji, ataupun pendapatan dari segala faktor penentu kekayaan adalah satu dari cara untuk memperoleh pendapatan permanen. Friedman menyimpulkan bahwa konsumsi permanen seseorang konsumen atau suatu masyarakat mempunyai hubungan yang positif dan proporsional dengan pendapatannya atau pendapatan mereka yang berkelanjutan⁴⁷.

2. Pendapatan Relatif

Pendapatan relatif dikemukakan oleh James Dusenberry, menyatakan bahwa konsumsi tergantung pada pendapatan tertinggi yang pernah dicapai. Apabila pendapatan berkurang, maka konsumsi akan berkurang tetapi dalam jumlah yang sedikit. Untuk mempertahankan tingkat konsumsi yang tinggi, akan dilakukan pengurangan tabungan. Apabila pendapatan bertambah, maka konsumsi akan bertambah dengan banyak⁴⁸

⁴⁶ Nurlaila Hanum, *Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Universitas Samudra Di Kota Langsa*, Jurnal Samudra Ekonomi, Vol.1, No.2, Oktober 2017, h. 109

⁴⁷ Nurlaila Hanum, *Analisis....*, h. 110

⁴⁸ Yunstiti Purwaningsih, *Pengeluaran.....*, h. 73-74

2.1.5.3. Pendapatan dalam perspektif islam

Harta adalah barang (uang dan sebagainya) yang menjadi kekayaan seseorang, sehingga omzet termasuk ke dalamnya. Dalam perspektif islam, harta mempunyai pandangan yang jelas. Penadangan tersebut diuraikan sebagai berikut.

Pertama, pemilik mutlak terhadap segala sesuatu yang ada di muka bumi ini, termasuk harta benda adalah Allah SWT. Kepemilikan oleh manusia hanya bersifat relatif. Yakni sebatas untuk melaksanakan amanah mengelola dan memanfaatkan sesuai dengan ketentuan-Nya.

Hal ini sesuai dengan QS. Al-hadiid ayat 7 yang artinya:
“Berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahlah sebagian dari hartamu yang telah menjadikanmu menguasainya. Maka orang-orang yang beriman di antara kamu dan menafkan sebagian hartanya mendapatkan pahala yang besar.” (QS> Al-hadiid : 7)

Kedua, harta yang dimiliki manusia memiliki staus sebagai berikut:

1. Harta sebagai bentuk amanah dari Allah SWT. Manusia tidak mampu membuat benda yang semula tidak ada menjadi ada, sebab itulah manusia hanya mampu memegang amanat tersebut.
2. Harta sebagai perhiasan hidup yang memungkinkan manusia bisa menikmatinya dengan baik dan tidak berlebihan. Sebab kuatnya keinginan manusia untuk mendapati, menguasai, juga menikmati harta sangatlah kuat.
3. Harta sebagai ujian keimanan. Dalam artian manusia mampu mendapatkan, dan memanfaatkan harta sesuai dengan yang disyariatkan atau tidak.
4. Harta sebagai bekal ibadah, yakni sebagai sarana untuk melakukan perintah Allah SWT, juga bermuamalah dengan sesama manusia melalui sedekah, zakat, dan infaq.

Ketiga, harta dapat didapat melalui usaha, atau pekerjaan yang halal sesuai syariat agama.

Keempat, larangan pencarian harta sampai melupakan kematian, dilarang mencari harta, berusaha atau bekerja sampai kematian, dzikrullah, shalat dan zakat dilupakan. Juga pemusatan kekayaan pada mereka yang berstatus kaya.

Kelima, larangan memilih usaha yang haram, seperti pelaksanaan riba, judi, jual beli barang haram, pencurian, perampokan, kecurangan dalam timbangan, segala cara yang batil juga dapat merugikan, serta suap –menyuap.⁴⁹

Pemaraan di atas cukup dijadikan alasan mengapa seseorang harus bekerja atau membuka usaha untuk kelangsungan hidupnya. Kelangsungan hidup itu bisa diperoleh dengan adanya pendapatan yang dimiliki. Akan tetapi, menurut islam pendapatan harus didistribusikan dengan baik tanpa adanya kesenjangan.

Masyarakat memiliki kesenjangan antara semangat kerja dengan kekayaan alam yang dimiliki, juga pendapatan yang diterima terhadap persaudaraan dan keadilan sosial-ekonomi. Ada beberapa cara untuk mengatasi kesenjangan ini, antara lain:

Pertama, terdapat beberapa poin yang ada. Poin tersebut adalah:

1. Penghapusan monopoli, terkecuali jika itu pemerintah, dan digunakan untuk bidang tertentu.
2. Penjaminan hak serta berkesempatannya semua masyarakat untuk aktif dalam kegiatan perekonomian, seperti memproduksi, mendistribusikan, menyirkulasi, ataupun mengkonsumsi.
3. Penjaminan dalam memenuhi dasar hidup semua masyarakat
4. Pelaksanaan pada sifat amanah yang dapat menanggung serta membantu mereka yang tidak mampu.

Kedua, dalam surah az-zukhruf ayat 32 yang artinya:

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, h. 7-10

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Rabb-Mu? Kami telah menentukan antara penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat” (QS. Az-zukhruf : 23)

Islam tidak menyalahkan umatnya untuk memiliki harta lebih dari lainnya, selama harta itu didapat dengan benar, serta semua kewajiban untuk mensejahterakan masyarakat telah ditunaikan. Baik melalui zakat, ataupun amal kebajikan, seperti bersedekah, ataupun berinfak. Sekalipun demikian, terdapat anjuran bagi mereka yang kaya untuk tidak *riya'* dan tetap rendah hati.

Jika seluruh ajaran islam (termasuk pelaksanaan syariah serta norma keadilan) diterapkan, kesenjangan kekayaan serta pendapatan yang mencolok tidak akan terjadi dalam masyarakat.⁵⁰

Omzet atau pendapatan erat kaitannya dengan produksi suatu barang. Semakin banyak barang yang di produksi, maka akan semakin besar tingkat pendapatan yang diperoleh. Tujuan produksi ini menurut islam adalah:

1. Memenuhi kebutuhan manusia pada tingkat moderat

Dalam hal ini terdapat dua implikasi yang ditimbulkan, pertama hanya menghasilkan barang dan jasa terbatas pada apa yang dibutuhkan. Keduanya bukan hanya sebagai sarana pemuas kebutuhan, akan tetapi juga harus dapat dimanfaatkan. Kedua, menghasilkan kuantitas yang masih dalam taraf wajar, sehingga tidak terjadi kelebihan.

2. Menemukan pemenuhan dan yang menjadi butuhnya masyarakat.

Mereka yang memproduksi diwajibkan untuk aktif, memiliki kreativitas, dan inovatif dalam menghasilkan apa saja yang menjadi pemenuhan serta kebutuhan manusia.

3. Menyiapkan persediaan barang dan jasa di masa depan

⁵⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank....*, h. 15-17

Implikasinya adalah memadainya persediaan untuk semua kebutuhan bagi generasi selanjutnya, artinya harus memiliki konsep pembangunan yang terus menerus.

4. Pemenuhan sarana bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah
Produsen yang islami mampu memaksimalkan laba materiil, serta untuk masyarakat, juga agama.⁵¹

Dalam kaitannya dengan pendapatan, maka produsen harus lebih mampu menjadikan barang dan jasa yang diproduksi menjadi masalah dengan cara tidak sepenuhnya menjadikan pendapatan sebagai harta milik pribadi saja, namun juga harus diberikan kesesama sebagai bentuk syukur terhadap apa yang telah diperoleh. Semakin banyak pemberian yang diberikan, maka dapat dikatakan pendapatan yang dimiliki memiliki peningkatan. Ketika pendapatan meningkat maka bisa dikatakan bahwa usaha tersebut adalah usaha yang berkembang.

Hal ini didukung pula dengan sebuah penelitian yang berjudul *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Dari Baitul Mal Wat Tamwil Di Kota Surakarta Tahun 2015* (Si islam siarno: 2015), Menurut Si Islam Siarno, berdasarkan hasil dari perhitungan Wilcoxon Signed Rank Test, maka nilai Z yang didapat sebesar -6,077 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 di mana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 dan nilai Z hitungunya $-6,077 < -1,96$ sehingga keputusan hipotesis adalah menerima H_1 atau yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara omzet awal dan omzet akhir setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT.

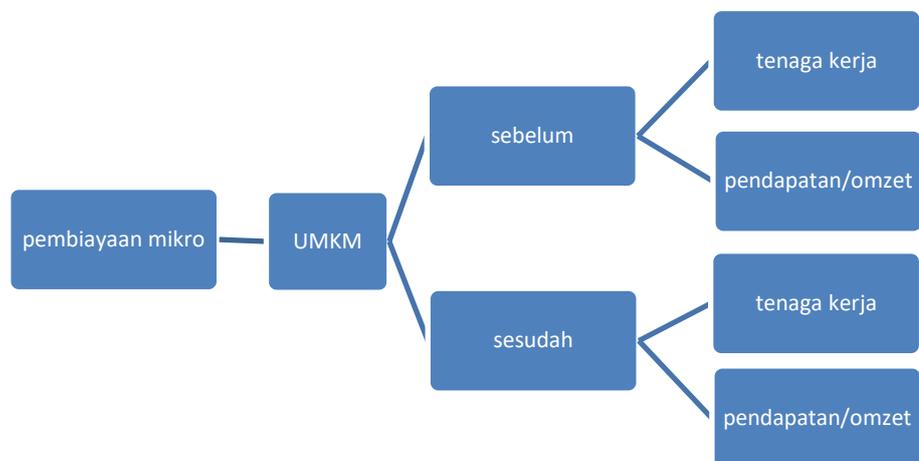
Penelitian lain dengan judul *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)* (Isnaini Nurrohmah:2015), Menurutnya berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, maka nilai

⁵¹ Nur Rianto Al-Arif, dan Euis Amalia, *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam Dan Ekonomi Konvensional*, (Jakarta: prenadamedia grup), th 2010, h.153-154

Z yang didapat sebesar -5,718 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 di mana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 berarti terdapat perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo.

Dari uraian dan penelitian tersebut dapat dibangun hipotesis bahwa pendapatan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM.

2.2. Kerangka berpikir



Kerangka pemikiran tersebut menjelaskan apakah pembiayaan mikro yang diberikan kepada UMKM antara sebelum dengan sesudahnya terdapat perbedaan tenaga kerja dan pendapatan pada UMKM atau tidak.

2.3. Hipotesis

Dari kerangka teori yang sudah dibahas, maka diperoleh hipotesis sebagai berikut:

1. Terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja pada UMKM antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro
2. Terdapat perbedaan pendapatan atau omzet pada UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan mikro.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Data Penelitian

Berdasarkan judul penelitian yang membahas perbandingan antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro terhadap perkembangan UMKM pada nasabah mikro BRI syariah KCP Majapahit, maka jenis penelitian yang dipakai adalah penelitian komparatif, artinya membandingkan kedua sampel secara bebas atau berpasangan. Penelitian dengan sampel berpasangan adalah satu sampel yang diukur dua kali (sebelum dan sesudah memperoleh perlakuan khusus), atau dua sampel yang diukur dalam waktu yang bersamaan dengan mengontrol variabel yang tidak diteliti.

Data penelitian ini adalah primer, yakni data yang diperoleh berasal dari sumber asli atau yang sering disebut. Dalam hal ini yang menjadi narasumber adalah nasabah pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Majapahit.

3.2. Definisi Konseptual dan Operasional Variabel Penelitian

1. Variabel sebelum perlakuan

Variabel yang dimaksud adalah variabel omzet dan tenaga kerja kondisi semula (sebelum memperoleh pembiayaan dari bank). Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan selama sewaktu masa jual. Sedangkan tenaga kerja adalah orang yang bekerja atau mengerjakan sesuatu atau orang yang mampu melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun hubungan kerja⁵²

Omzet diukur dengan skala nominal berupa uang (rupiah), sedangkan tenaga kerja diukur dengan skala rasio (jumlah orang).

2. Variabel setelah perlakuan

Variabel yang dimaksud adalah kondisi omzet dan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan dari bank terkait. Pembiayaan yang diberikan bank adalah yang dimaksud sebagai kondisi perlakuan setelah

⁵² Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, Diakses Tanggal 5 November 2019 Pukul 15:15

memperoleh pembiayaan mikro. Dalam hal ini apakah variabel terkait memiliki perbedaan atau tetap pada kondisi yang sama sebelum memperoleh pembiayaan mikro.

3.3. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Data yang diperlukan adalah data primer, sehingga peneliti menggunakan metode pemberian kuesioner atau pertanyaan secara tertulis kepada nasabah pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Majapahit.

3.3.1. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulan. Dalam hal ini populasi yang diambil peneliti adalah nasabah pembiayaan mikro PT BRI syariah KCP majapahit yang berjumlah 855 nasabah

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Jika populasi dalam skala besar, kemudian peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang terdapat dalam populasi karena terbatasnya dana, tenaga, juga waktu yang dimiliki, maka ia boleh memakai sampel yang didapat dari populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari sampel tersebut, kesimpulannya juga berlaku untuk populasi. Oleh sebab itu, sampel yang diambil harus benar-benar representatif (mewakili).

Teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur(anggota) populasi berarti itulah yang dipilih menjadi anggota sampel. Dalam hal ini teknik sampling yang digunakan adalah simple random sampling karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada

dalam populasi itu⁵³. Adapun penentuan jumlah sampel ditentukan dengan rumus slovin. Hal ini karena jumlah responden keseluruhan sudah diketahui, yakni sebanyak 855 responden. Adapun perumusannya adalah:

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

n=besaran sampel

N= besaran populasi

e=nilai kritis(batas ketelitian)yang diinginkan/margin of error

$$n = \frac{855}{1 + 855 \cdot (0.1)^2}$$

$$n = \frac{855}{1 + 8,55}$$

$$n = \frac{855}{9,55}$$

$$n=89,5 \text{ atau } 89$$

jadi sampel yang digunakan adalah sebanyak 89 sampel.

3.4. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dalam penelitian ini dilakukan dengan cara uji asumsi klasik. Uji ini digunakan untuk mendapatkan kesimpulan statistik yang dapat dipertanggungjawabkan terhadap data yang akan dianalisis. Uji yang digunakan adalah:

3.4.1. Uji normalitas, digunakan untuk menguji apakah variable yang digunakan terdistribusi secara normal atau tidak. Dalam penelitian ini akan digunakan uji one sample Kolmogorov-smirnov dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05%. Data dinyatakan terdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 0,05%.

⁵³ Sugiyono, *Metode....h* 81-82

3.4.2. Uji heteroskedastisitas, digunakan untuk menguji apakah ada atau tidaknya heteroskedastisitas (keadaan dimana terjadi ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi) dalam data tersebut. Pada penelitian ini akan digunakan dilakukan menggunakan uji spearman rank yang nantinya dapat diketahui tidak ada perbedaan ketika nilai probabilitas signifikansinya $>0,05$ ⁵⁴

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana cara menganalisis data agar data yang diperoleh menghasilkan data yang akurat dan sesuai tujuannya. Teknik yang digunakan adalah Uji T untuk dua sampel berpasangan (Paired Sample T Test).

Uji T untuk dua sampel yang berpasangan (paired sample t test) adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah ada perbedaan rata-rata antara dua sampel yang saling berpasangan setelah mengalami dua pengukuran berbeda satu sama lain. Pengukuran ini nantinya dapat dilihat dari hasil pengukuran antara sebelum dengan sesudah memperoleh perlakuan khusus. Pengukuran khusus yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perlakuan usaha nasabah setelah memperoleh pembiayaan mikro, apakah ada perbedaan hasil rata-rata dengan sebelum memperoleh pembiayaan mikro.

Perumusan hipotesisnya adalah

- a. H_0 tidak ada selisih antara nilai kedua populasi tersebut.
- b. H_1 terdapat selisih antara kedua populasi tersebut.

Ketentuan ada atau tidaknya perbedaan tersebut diterima jika memenuhi persyaratan, yakni:

- a. H_0 diterima jika tingkat signifikansi $> 0,05$
- b. H_0 ditolak jika tingkat signifikansi $< 0,0$

⁵⁴ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (Semarang:Badan Penerbit Universitas Diponegoro), th 2001, h.143

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang ditujukan untuk masyarakat yang memiliki usaha namun defisit dalam hal permodalan. Di BRI Syariah pembiayaan ini terbagi menjadi dua produk, yakni pembiayaan mikro reguler dan Kepemilikan Usaha Rakyat (KUR).

4.1.1. Pembiayaan Mikro Reguler

Tabel 4.1

Pembiayaan Mikro Reguler

SUBJECT	MIKRO 75 iB	MIKRO 200iB
Skema	Jual beli murabahah	Jual beli murabahah
Tujuan pembiayaan	Barang modal kerja, investasi, dan konsumsi. (konsumsi maksimal 50% dari tujuan produktif nasabah)	
Limit pembiayaan	Rp 5juta- 75juta	Rp 75juta-Rp 200juta
Tenor	<ul style="list-style-type: none">• 6-36 bulan (modal kerja)• 6-60 bulan (investasi)	6-60 bulan
Agunan	Kendaraan bermotor, kios, tanah kosong, tanah dan bangunan, deposito di BRI syariah	
Usia calon nasabah	Setidaknya 21 tahun atau sudah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18tahun, Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan ⁵⁵	

⁵⁵Diklat Unit Head (UH) BRI Syariah 2017

BI checking	Kolektabilitas saat pengajuan wajib lancar, atau kolektabilitas dua dengan syarat maksimal 3x dalam 6 bulan terakhir, jumlah angsuran tidak lebih dari satu juta, dan hari keterlambatan tidak lebih dari tujuh hari.
Persyaratan dokumen	<p>Dokumen umum</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fotokopi KTP 2. Fotokopi kartu keluarga dan akta nikah 3. Fotokopi akta cerai/surat kematian (pasangan) 4. Fotokopi SIUP <p>Dokumen khusus</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jaminan (tanah, bangunan, tanah kosong, kendaraan, kios, deposito) 2. NPWP⁵⁶

Sumber: Diklat UH BRI syariah 2017

4.1.2. KUR mikro iB

KUR mikro iB adalah penyaluran KUR mikro yang didasarkan pada prinsip syariah dan dilakukan oleh PT Bank BRI syariah. KUR mikro iB memiliki ketentuan sebagai berikut:

Table 4.2

Pembiayaan KUR BRI Syariah

Subject	Ketentuan
Tujuan penyaluran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan dan perluasan penyaluran KUR pada usaha yang produktif 2. Peningkatan kapasitas daya saing usaha mikro kecil menengah 3. Mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja
Penerima	Individu yang memiliki usaha produktif

⁵⁶ Muhammad Turmudi, *Pembiayaan...*, h 32

KUR mikro iB	
Skema pembiayaan	Murabahah
Persyaratan calon penerima KUR mikro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki usaha produktif berupa usaha mikro, kecil menengah 2. Lamanya usaha minimal 6 bulan dengan pembuktian kunjungan on the spot (kunjungan ke lokasi nasabah) 3. Tidak memiliki pembiayaan produktif (modal kerja atau investasi) di lembaga keuangan lain atau pembiayaan program dari pemerintah produktif yang dibuktikan dengan sistem informasi debitur bank Indonesia (SID BI) pada saat permohonan pembiayaan diajukan 4. Dapat sedang menerima pembiayaan konsumtif (KPR, KKB) dengan kolektabilitas 6 bulan terakhir lancar 5. Tidak diperbolehkannya melakukan KUR di tempat lain
Usia calon nasabah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setidaknya 21 tahun atau sudah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun 2. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan
Jangka waktu pembiayaan	Maksimal 5 tahun untuk investasi, maksimal 5 tahun untuk modal kerja
Syarat dokumentasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Syarat dokumentasi pengajuan <ol style="list-style-type: none"> a. Aplikasi permohonan KUR mikro iB b. Melampirkan identitas diri(E-KTP) dan pasangan jika telah menikah c. Copy KK/suratnikah/ surat keterangan belum menikah dari kelurahan d. SIUP e. Surat pernyataan tidak sedang menerima fasilitas KUR

	<p>di tempat lain wajib diserahkan</p> <p>f. Daftar rencana pembiayaan modal kerja atau rencana anggaran biaya untuk tujuan pembiayaan investasi wajib diserahkan</p> <p>2. Bagi nasabah yang memiliki pembiayaan produktif atau menerima pembiayaan program pemerintah produktif termasuk di dalamnya KUR yang sudah tercatat di SID BI, tapi nasabah sudah melunasinya, maka wajib melampirkan surat keterangan lunas/ROYA dan lampiran cetakan rekening koran dari bank pemberi pembiayaan sebelumnya.</p> <p>3. Syarat dokumen pencairan</p> <p>a. Sudah melakukan akad pembiayaan beserta memberikan lampirannya</p> <p>b. Sudah menulis surat pengakuan hutang (SPH) yang disesuaikan dengan format BRI syariah</p> <p>c. Menetapkan jadwal angsuran</p>
Plafond pembiayaan	<p>1. Maksimal plafond dan total exposure adalah 25 juta</p> <p>2. KUR mikro iB yang dapat diterima nasabah maksimal adalah Rp 75juta termasuk total akumulasi plafond-nya.</p>
BI checking dan Daftar Hitam Nasional (DHN)	<p>Wajib dilakukan dengan ketentuan:</p> <p>1. Memiliki <i>track record</i> yang baik, dengan 6 bulan terakhir kolektabilitasnya adalah lancar</p> <p>2. Tidak terdaftar dalam DHN BI</p>
Metode pencairan dan pembayaran angsuran	<p>1. Pencairan tidak menggunakan ATM, akan tetapi hanya melalui tabungan mikro BRI syariah</p> <p>2. Pembayaran secara angsuran dilakukan secara bulanan</p>
Proses pembayaran	<p>Setidaknya 1-3 hari kerja sejak dokumen yang disyaratkan lengkap dan diterima oleh UMS</p>

Pelunasan dipercepat	Diperbolehkan dengan perhitungan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BRI syariah
Sektor ekonomi yang dapat dibiayai	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sektor pertanian 2. Perikanan 3. Industri pengolahan, termasuk industri kreatif di bidang periklanan, fashion, film, dan lain sebagainya 4. Perdagangan 5. Konstruksi 6. Jasa-jasa

Sumber : diklat Unit Head (UH) BRI syariah 2017

Meskipun demikian, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pemberian KUR mikro iB, antara lain:

1. KTP nasabah harus sudah E-KTP
2. Untuk suami istri, jika suami memiliki fasilitas KUR ditempat lain dan istri mengajukan pembiayaan KUR di BRIS maka istri tidak dapat dibiayai meskipun mempunyai usaha yang berbeda dengan suami⁵⁷

4.1.3. Pembiayaan Usaha Mikro

Bank memiliki tugas pokok untuk menghimpun dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat, dimana dana yang diperoleh tersebut juga berasal dari masyarakat. Dalam pemberiannya, diperlukan prosedur dan perjanjian antara kedua belah pihak. Perjanjian pembiayaan tersebut melibatkan empat hal, antara lain:

- a. Bank sebagai pemberi pembiayaan
- b. Nasabah sebagai pihak yang menerima
- c. Obyek yang dituju untuk dibiayai
- d. Jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada bank

Dalam proses pemberiannya, beberapa teknik administratif yang perlu diperhatikan adalah:

⁵⁷Diklat unit head (UH) BRI syariah 2017

- a. Surat permohonan pembiayaan, yang diminta oleh nasabah, masa angsuran, limit/plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana. Selain itu, surat pun harus dilampirkan identitas penerima pembiayaan.
- b. Perjanjian pembiayaan, fungsi utamanya adalah untuk dasar hukum bagi nasabah dan bank, sebagai dasar munculnya penjanjian lainnya, menjelaskan hank masing-masing, dan munculnya janji asuransi.
- c. Proses evaluasi pengajuan pembiayaan, dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:
 1. Penetapan pasar sasaran, tujuannya agar pembiayaan lebih terarah , juga mampu memberi manfaat secara optimal bagi masing-masing pihak.
 2. Proses pemberian keputusan pembiayaan, dilakukannya melalui tahapan prakarsa dan permohonan pembiayaan, menganalisis dan mengevaluasi pembiayaan, menetapkan tipe pembiayaan beserta strukturnya, merekomendasi dan memberikan keputusan pembiayaan, lengkapnya paket pembiayaan, serta memberikan keputusan pembiayaan.
 3. Proses realisasi pembiayaan, dilakukannya mulai dari pengajuan pembiayaan, pemberian keputusan, membuat perjanjian, dokumen serta administrasi pembiayaan, menyetujui pencairan, serta membina dan mengawasi pembiayaan yang telah diberikan.⁵⁸

4.2. Analisis Data

4.2.1. Tenaga kerja

4.2.1.1. Uji normalitas

⁵⁸Muhammad Turmudi, *Pembiayaan...*,h 32

Gambar 4.3.
Hasil Uji Normalitas Data Tenaga Kerja

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		sebelum	Sesudah
N		89	89
Normal Parameters ^a	Mean	1.1236	2.3371
	Std. Deviation	1.39659	2.42592
Most Extreme Differences	Absolute	.232	.190
	Positive	.232	.190
	Negative	-.211	-.168
Kolmogorov-Smirnov Z		2.188	1.793
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.003

a. Test distribution is Normal.

Data tersebut menunjukkan taraf signifikansi (2-tailed) adalah 0,003. Angka tersebut menunjukkan $>0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

4.2.1.2. Uji heteroskedastisitas

Gambar 4.4.
Hasil Uji Heteroskedastisitas Tenaga Kerja

Correlations

			sebelum	sesudah	Unstandardi zed Residual
Spearman's rho	Sebelum	Correlation Coefficient	1.000	.900**	.009
		Sig. (2- tailed)	.	.000	.934
		N	89	89	89
	Sesudah	Correlation Coefficient	.900**	1.000	-.376**
		Sig. (2- tailed)	.000	.	.000
		N	89	89	89

	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	.009	-.376**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.934	.000	.
		N	89	89	89

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

Data tersebut menunjukkan nilai signifikansi dua variabel lebih dari 0,05. Variabel sebelum perlakuan nilai signifikansi adalah 0,934, sedangkan variabel setelah perlakuan memiliki nilai signifikansi 0,000, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak ada permasalahan dalam data tersebut, atau gejala heteroskedastisitas pada data tersebut. Artinya model ini layak untuk dilakukan

4.2.1.3. Uji paired sample T test

Gambar 4.5.

Hasil Uji Paired Sample T Test Data Tenaga Kerja

	Paired Differences					T	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 sebelum – sesudah	-1.21348	1.25655	.13319	-1.47818	-.94879	9.111	88	.000

Dari data yang di atas dapat dilihat bahwa tingkat signifikansi $> 0,05$, yaitu 0,000, dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat perbedaan tenaga kerja antara sebelum dengan sesudah menerima pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Majapahit.

4.2.2. Omzet atau Pendapatan.

4.2.2.1. Uji Normalitas

Gambar 4.6.

Hasil Uji Normalitas Data Omzet Atau Pendapatan

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		SEBELUM	SESUDAH
N		89	89
Normal Parameters ^a	Mean	5.71E5	2.02E6
	Std. Deviation	8.368E5	6.068E6
Most Extreme Differences	Absolute	.275	.374
	Positive	.275	.309
	Negative	-.267	-.374
Kolmogorov-Smirnov Z		2.597	3.530
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.000
a. Test distribution is Normal.			

Data di atas menunjukkan hasil sigifikansi (2-tailed) $>0,05$, yakni 0,000, sehingga dapat dikatakan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

4.2.2.2. Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.7.

Hasil Uji Heteroskedastisitas Data Omzet Atau Pendapatan

Correlations					
			SEBELUM	SESUDAH	Unstandardize d Residual
Spearman's rho	SEBELUM	Correlation Coefficient	1.000	.803**	.890**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.000
		N	89	89	89
	SESUDAH	Correlation Coefficient	.803**	1.000	.582**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.000
		N	89	89	89
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	.890**	.582**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.000	.
		N	89	89	89

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

Data tersebut menunjukkan nilai signifikansi dua variabel lebih dari 0,05. Variabel sebelum dan sesudah perlakuan mempunyai tingkat signifikansi (2-tailed) 0,000, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak ada permasalahan dalam data tersebut, atau gejala heteroskedastisitas pada data tersebut.

4.2.2.3. Uji paired sample T test

Gambar 4.8.

Hasil Uji Sample Paired T Test Data Omzet Atau Pendapatan

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	Df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 SEBELUM – SESUDAH	-1.450E6	5627348.650	596497.764	-2635526.320	-264698.399	-2.431	88	.017

Dari data yang di atas dapat dilihat bahwa tingkat signifikansi (2-tailed) adalah $> 0,05$, yaitu $0,017$, dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat perbedaan tenaga kerja antara sebelum dengan sesudah menerima pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Majapahit.

4.3. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pembiayaan mikro ini merupakan cara yang cukup efektif untuk mengembangkan usaha ataukah tidak. Untuk mengetahui berkembangnya suatu usaha, peneliti mengambil instrumen tenaga kerja dan omzet. Dalam penelitian ini, peneliti membandingkan apakah tenaga kerja dan omzet pada usaha nasabah memiliki perbedaan antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro atau tidak.

Gambar 4.9.
Gambar Uji Sample Paired T Test Data Tenaga Kerja Dan
Pendapatan

Paired Samples Test

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Tenaga Kerja (Sebelum) - Tenaga Kerja (Setelah)	-1,213	1,257	,133	-1,478	-,949	-9,111	88	,000
Pair 2	Omzet (Sebelum) - OMZET (Setelah)	-1450112,360	5627348,650	596497,764	-2635526,320	-264698,399	-2,431	88	,017

Dari data yang sudah diolah, memiliki hasil:

- a. Tenaga kerja memiliki tingkat signifikansi 0,000. Sehingga dapat dikatakan bahwa setelah nasabah memperoleh pembiayaan mikro, usaha nasabah tersebut berkembang dari segi tenaga kerja.
- b. Omzet/pendapatan memiliki tingkat signifikansi 0,017. Sehingga dapat dikatakan bahwa setelah nasabah memperoleh pendapatan mikro, usaha nasabah tersebut juga berkembang dari segi pendapatan.

Gambar 4.10.

**Gambar Uji Pared Sample Correlations Data Tenaga Kerja Dan Omzet
Atau Pendapatan**

Paired Samples Correlations		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Tenaga Kerja (Sebelum) & Tenaga Kerja (Setelah)	89	,923	,000
Pair 2	Omzet (Sebelum) & OMZET (Setelah)	89	,576	,000

Untuk tingkat korelasi kedua variabel indikasi dalam pengembangan usaha, keduanya memiliki korelasi yang sangat kuat, yakni 0,923 untuk tenaga kerja, dan 0,576 untuk omzet atau pendapatan.

BAB V PENUTUP

5.1. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, yakni mengenai perbandingan UMKM antara sebelum dengan sesudah memperoleh pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Majapahit, dapat disimpulkan bahwa:

1. Setelah memperoleh pembiayaan mikro, tenaga kerja memiliki perbedaan antara sebelumnya dengan taraf signifikansi 0,000, yang dihitung dengan uji Paired Sample T Test.
2. Omzet yang didapat setelah memperoleh pembiayaan mikro juga memiliki perbedaan. Perbedaan ini sangat signifikan dengan taraf signifikansi 0,017 yang dihitung dengan uji Paired Sample T Test.

5.2. Saran

Dari hasil penelitian tersebut, peneliti memberikan saran:

1. UMKM adalah sesuatu yang harus benar-benar diperhatikan oleh pemerintah. Sehingga, segala sesuatu yang berkaitan dengannya harus diutamakan, termasuk dalam pembiayaan. Kemudahan dalam pembiayaan akan membuat UMKM semakin mampu menopang perekonomian yang kian menurun.
2. UMKM yang telah memperoleh pembiayaan mikro dari perbankan, harusnya dikelola dengan baik sesuai semestinya. Hal ini agar UMKM tidak bergantung pada pembiayaan yang terus menerus dilakukan, sehingga UMKM tersebut mampu mandiri tanpa ketergantungan dari sistem perbankan.

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku

- Agustin, Hamdi. *Study Kelayakan Bisnis Syariah*. 2017. PT. Rajagrafindo Persada. Depok.
- A. Karim, Adiwarmam. *Ekonomi Mikro Islam (Edisi Kelima, Cetakan Ketujuh)*. 2015. Rajawali Press. Jakarta
- Budiarto, Rachmawanm, Dkk. *Pengembangan Umkm: Antara Konseptual Dan Pengalaman Prakti*. 2016. Gadjah Mada University Press, Anggota Ikapi. Yogyakarta.
- Diklat Unit Head (Uh) Bri Syariah 2017
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss*. 2001. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Rianto Al-Arif, Nur, Dan Euis Amalia. *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam Dan Ekonomi Konvensional*. 2010. Prenadamedia Grup. Jakarta.
- Sumarsono, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori Dan Kebijakan Publik*, 2009. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Sumitro, Djojohadikusumo. *Sejarah Pemikiran Ekonomi*. 1990. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.
- Susilo, Edi. *Analisis Pembiayaan Dan Resiko Perbankan Syari'ah Jilid I*. 2017. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Sutamto. *Teknik Menjual Barang*. 1997. Balai Aksara. Jakarta.
- Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting*, 2012. LP3ES. Jakarta.

Referensi Jurnal

- Andi, Muhammad Prayoga Dan Lukman Hakim Siregar, *Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. 2017. Vol. 17. No.2. Issn :2598-0157.
- Herdian Zenda, Rizki, Dan Suparno. *Peranan Sektor Indurtri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Surabaya*. 2017. Vol. 2. No. 1.

- Hanum, Nurlaila. *Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Universitas Samudra Di Kota Langsa*. Jurnal Samudra Ekonomi. 2017. Vol.1. No.2.
- Turmudi, Muhammad. *Pembiayaan Mikro Bri Syariah: Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan Umkm Oleh Bri Syariah Cabang Kendari*. 2017. Vol. 2. No. 2.
- Yuliatul Hijriah, Hanifah, Dan Elfira Maya Adiba. *Pasar Tenaga Kerja: Sebuah Tinjauan Dalam Perspektif Islam*. 2019. Vol. 3. No. 1.E-Issn 2599-0705
- Yunstiti Purwaningsih, *Pengeluaran Konsumsi Masyarakat: Dari Teori Sampai Dengan Empiris*. 2001. Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol.2. No.1.

Referensi Internet

- Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, diakses Tanggal 5 November 2019 Pukul 15.15 WIB
- <https://www.wartaekonomi.co.id/read252899/umkm-jadi-program-prioritas-jokowi-periode-kedua.html>, diakses pada tanggal 08 desember 2019 pukul 12:07 WIB
- <https://www.kompasiana.com/permanisudrajat/5a979ff3f133440161778a72/kondisi-ekonomi-jawa-tengah-5-tahun-terakhir>, diakses Tanggal 09 januari 2020, pukul 16:53 WIB
- <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3530708/semarang-penyangga-utama-pertumbuhan-ekonomi-jateng>, diakses tanggal 9 januari 2020 pukul 15:23 WIB

LAMPIRAN

1. kuesioner

Kuesioner Penelitian

Mengenai Perkembangan UMKM Nasabah Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCP Majapahit

Yth.

Bapak/Ibu Penerima Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCP Majapahit

Di tempat

Sehubung dengan penelitian skripsi saya dengan judul *Analisis Komparasi Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebelum dengan Setelah Mendapat Pembiayaan Mikro BRI Syariah KCP Majapahit*, dengan ini saya:

Nama : Jubairoh Wirda

NIM : 1505036125

Alamat : Tlogorejo Karangawen Demak

No.Telepon : 085855519091

Jurusan : S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN
Walisongo Semarang

Mengharap kesediaannya untuk mengisi kuesioner ini dalam rangka memperoleh gelar strata satu di bidang perbankan syariah.

Atas ketersediaan dan partisipasinya saya ucapkan terima kasih.

Data Responden

1. Nama Responden :
2. Alamat :
3. Jenis Usaha :

Pertanyaan

1. Berapa jumlah tenaga kerja Bapak/Ibu/Sdr. SEBELUM menerima pembiayaan mikro dari BRI Syariah KCP Majapahit?
.....orang
2. Berapa jumlah tenaga kerja Bapak/Ibu/Sdr. SETELAH menerima pembiayaan mikro dari BRI Syariah KCP Majapahit?
.....orang
3. Berapa rata-rata omzet/Pendapatan setiap hari usaha Bapak/Ibu/Sdr. SEBELUM menerima pembiayaan mikro dari BRI Syariah KCP Majapahit?.....rupiah
4. Berapa rata-rata omzet/Pendapatan setiap hari usaha Bapak/Ibu/Sdr. SETELAH menerima pembiayaan mikro dari BRI Syariah KCP Majapahit?.....rupiah

2. Data Responden

No.	Nama	Tenaga kerja		Omzet/pendapatan (Rp)	
		sebelum	sesudah	Sebelum	Sesudah
1	Siti Salamah	1	2	75000	400000
2	Andi Kurniawan	2	4	250000	750000
3	Muhammad Ali Mahfud	3	7	250000	1750000
4	Juwariyah	3	6	1500000	7500000
5	Siti Salamah	2	4	5750000	15000000
6	Andi Kurniawan	2	5	500000	2000000
7	Muhammad Ali Mahfud	2	4	1750000	3250000
8	Juwariyah	3	7	1250000	3575000
9	Siti Salamah	2	4	1500000	5750000
10	Andi Kurniawan	1	3	250000	1500000
11	Muhammad Ali Mahfud	1	3	300000	3250000
12	Juwariyah	1	3	1250000	3000000
13	Siti Salamah	3	7	1500000	2750000
14	Andi Kurniawan	2	5	700000	2500000
15	Masrokan	2	5	750000	375000
16	Abdullah Awabin	1	3	1500000	2750000
17	Subiyanti	1	3	525000	2225000

18	Nur Kamid	1	3	750000	2050000
19	Nut Teta Susanto Putri	1	2	355000	2050000
20	Parminah	1	2	150000	300000
21	Pujiatun	1	3	155000	325000
22	Siti Badriyah	1	3	1250000	275000
23	Ahmad Alwan	1	1	500000	2000000
24	Nur Hamid	1	2	75000	500000
25	Ahmadun	1	2	150000	1000000
26	Min Afriza	1	2	175000	375000
27	Sukoco	1	2	75000	400000
28	Gunawan	2	8	2500000	7000000
29	Nova Mei Yusnita	10	15	3000000	55000000
30	Sodikin	2	3	500000	1750000
31	Siti Salamah	3	5	1500000	3000000
32	Gunawan	0	1	2750000	950000
33	Sugiyanto	0	1	200000	550000
34	Imam Rofi'i	3	5	1500000	3500000
35	Sri Setiyarti	0	1	210000	400000
36	Ali Fahrudin	0	1	100000	250000
37	Nur Ikhwan K	5	8	2000000	4750000
38	Ponco Yulianto	2	3	500000	650000
39	Shilvia Y	2	3	300000	620000

40	Ma'ruf	0	0	100000	275000
41	Tito Pribadi	2	3	1000000	1500000
42	Abdul Latif	0	2	300000	1500000
43	Sri Rejeki	0	0	500000	1500000
44	Sutamah	0	0	50000	150000
45	Bambang Suryo	0	1	120000	250000
46	Hasyim	0	1	90000	200000
47	Kuntamah	0	0	65000	90000
48	M. Sokhib	1	1	200000	365000
49	Herlina Susanti	0	1	150000	300000
50	Ahmad Gufron	0	0	150000	175000
51	Tama Sofiani	0	1	110000	285000
52	Suyanto	0	1	100000	300000
53	Mohamad Muhsan	2	4	400000	1000000
54	Suharto	0	1	150000	350000
55	Ahmad Yasin	2	3	250000	700000
56	Nurul Fitriani	1	1	200000	350000
57	Suryati	0	0	60000	75000
58	Cahyaningrum	0	1	265000	325000
59	Abdullah Syarif	0	0	150000	230000
60	Suwardi	0	0	100000	175000
61	Azis Santoso	1	1	230000	375000
62	Abdul Wahab	0	0	150000	220000
63	Faisal Amri	0	0	145000	165000

64	Suwaryanto	1	2	220000	550000
65	Suparno Hardi	2	3	650000	1000000
66	Masenah	0	0	75000	90000
67	Umamy Farida	0	0	100000	150000
68	Margono	0	0	150000	200000
69	Taufan Iqbal	1	1	235000	300000
70	Agus Susanto	0	0	165000	250000
71	Siswanto	0	0	120000	160000
72	M Rahmat	0	0	125000	150000
73	Eko Marliyanto	0	0	120000	175000
74	Indah Furjiyanti	2	2	350000	650000
75	Endang Surinah	0	0	75000	100000
76	Aminudin	0	0	150000	175000
77	Nur Khamid	1	1	325000	500000
78	Santi Wahyu	0	0	100000	130000
79	Maryono	2	3	500000	800000
80	Sokhibul Mujab	1	1	250000	320000
81	Zulia Sikha	1	1	300000	500000
82	Sri Wahyuni	0	0	200000	285000
83	Okky Ardhitya	2	2	400000	750000
84	Muhamad Rito Almaruf	2	5	500000	1500000
85	Nur Khotimah	1	3	150000	5000000
86	Arifin	1	3	135000	750000

87	Ahmad Sirajudin	1	2	750000	1750000
88	Riham Kholid	1	3	1250000	5000000
89	Ahmad Romadhon	1	3	75000	1750000

3. Foto Permohonan Riset



Daftar Riwayat Hidup

I. Identitas

Nama : Jubairoh Wirda
Tempat/tanggal lahir : Demak, 26 juli 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Tlogogedong Tologrejo RT 05/03 Karangawen
Demak
Nama Ayah : Abdul Rosyad
Nama Ibu : Umi Khanifah
No. Tlp : 085855519091
E-mail : jubairoh20@yahoo.co.id

II. Riwayat Pendidikan

1. TK Manbaul Ulum tahun 2001 – 2003
2. MI Manbaul Ulum tahun 2003-2009
3. MTs Manbaul Ulum 2009-2012
4. SMK AL-Fattah Boarding School Demak tahun 2012-2015

Demak, 23 Juni 2020

Jubairoh Wirda
1505036125