

**DAMPAK PEMBIAYAAN BANK BRI SYARIAH TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH DI WILAYAH PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

FATMATUL MUNTAFIAH

NIM: 210816009

Pembimbing :

Dr. AJI DAMANURI, M.E.I.

NIP. 197506022002121003

**IAIN
PONOROGO
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2020

ABSTRAK

Muntafiah, Fatmatul. Dampak Pembiayaan Bank Bri Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Wilayah Ponorogo. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah

Kata Kunci: Modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha.

UMKM mempunyai kedudukan, peran dan potensi yang strategis dalam mewujudkan penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan penurunan angka kemiskinan. Kendala utama yang dihadapi pengusaha kelas UMKM adalah permodalan. Walaupun kehadirannya menjanjikan, tetapi masih banyak lembaga keuangan khususnya perbankan masih melirik sebelah mata. Persoalan lainnya adalah perhatian dari dunia perbankan yang tidak begitu tertarik dengan aktivitas UMKM.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk melihat dampak perkembangan UMKM dengan cara melihat keadaan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari bank BRI Syariah , dengan menggunakan beberapa indikator diantaranya modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan penjualan. Penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan *field research* dan merupakan penelitian kualitatif yakni suatu penelitian yang bertujuan untuk menerangkan fenomena sosial atau suatu peristiwa. Jumlah responden yang digunakan adalah 4 orang. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/verification*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha pada pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Modal usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 109%, omzet penjualan meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 132%, keuntungan usaha meningkat sebesar 162%. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh Bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha. Namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo karena faktor internal dari para pelaku UMKM.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No.	Nama	NIM	Jurusan	Judul Proposal
1	Fatmatul Muntafiah	210816009	Perbankan Syariah	DAMPAK PEMBIAYAAN BANK BRI SYARIAH TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI WILAYAH PONOROGO

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 06 Maret 2020

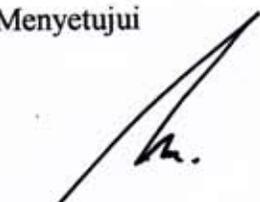
Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Agus Eko Purwana, SE., M.SI
NIP. 197109232000031002



Menyetujui



Dr. Aji Damanuri, M.E.I.
NIP. 197506022002121003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Dampak Pembiayaan Bank Bri Syariah Terhadap Perkembangan
Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Wilayah Ponorogo
Nama : Fatmatul Muntafiah
NIM : 210816009
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang :
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005
Penguji I :
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.H.I.
NIP. 197801122006041002
Penguji II :
Dr. Aji Damanuri, M.E.I.
NIP. 197506022002121003

(.....)
(.....)
(.....)

Ponorogo, 20 April 2020

Mengesahkan,
Dekan FEB IAIN Ponorogo



(Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.)

NIP. 197207142000031005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Fatmatul Muntafiah
NIM : 210816009
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Dampak Pembiayaan BRI Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro,
Kecil dan Menengah Di Wilayah Ponorogo.

Menyatakan bahwa naskah skripsi/ tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut di publikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian surat pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 13 Mei 2020



FATMATUL MUNTAFIAH

NIM: 210816009

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fatmatul Muntafiah

NIM : 210816009

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

DAMPAK PEMBIAYAAN BANK BRI SYARIAH TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH
DI WILAYAH PONOROGO

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 6 Maret 2020

Pembuat Pernyataan,



Fatmatul Muntafiah

NIM: 210816009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM adalah bagian integral dari dunia usaha, merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang berlandaskan demokrasi ekonomi. UMKM juga mempunyai kedudukan, peran dan potensi yang strategis dalam mewujudkan penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan penurunan angka kemiskinan. UMKM yang kukuh dapat menjadi pilar utama bagi terwujudnya kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan usaha kecil di tanah air kita memang mewakili hampir seluruh unit usaha di berbagai sektor ekonomi yang hidup dalam perekonomian kita, karena jumlahnya yang amat besar. Sampai saat ini usaha kecil mewakili sekitar 99,85% dari jumlah unit usaha yang ada, sedangkan usaha menengah sebesar 0,14% saja, sehingga usaha besar hanya merupakan 0,01%. Dengan demikian, corak perekonomian kita ditinjau dari subjek hukum pelaku usaha adalah ekonomi rakyat yang terdiri dari usaha kecil di berbagai sektor, terutama sektor pertanian dan perdagangan maupun jasa serta industri pengolahan.¹

Data jumlah UMKM di Jawa Timur terus bertambah setiap tahunnya. Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur telah merangkum jumlah UMKM dan tenaga kerja di Provinsi Jawa Timur. Jumlah tenaga kerja yang

¹ Mukti Fajar ND, *UMKM Di Indonesia (Perspektif Hukum Ekonomi)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 239-248.

tersebar di Jawa Timur yaitu sebesar 11,12 juta dan jumlah UMKM sebesar 6,83 juta.² Besarnya jumlah tersebut tentunya berkorelasi terhadap kapasitas penyerapan tenaga kerja. Mestinya disadari bahwa dengan tingkat penyerapan tenaga kerja yang tinggi, sektor UMKM telah menjamin stabilitas pasar tenaga kerja dan menekan angka pengangguran. Oleh karena itu, tentunya memberikan harapan kepada masyarakat untuk mengembangkan usahanya, berikut penyebaran UMKM menurut wilayah se-karesidenan Madiun Provinsi Jawa Timur:

Tabel 1.1 Penyebaran UMKM Menurut Wilayah se-karesidenan Madiun

No	Wilayah	Total UMKM	Persentase (%)
1	Ngawi	185.312	20,64
2	Magetan	154.800	17,24
3	Kota Madiun	22.662	2,52
4	Madiun	146.562	16,32
5	Ponorogo	207.561	23,11
6	Pacitan	181.115	20,17
Jumlah		898.012	100

Sumber : <http://diskopukm.jatimprov.go.id/info/data-ukm>

Dari data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat di wilayah Ponorogo paling banyak bertopang pada UMKM yaitu sebesar 23,11% dengan total 207.561 pelaku UMKM. Kendala utama yang dihadapi pengusaha kelas UMKM adalah permodalan. Walaupun kehadirannya menjanjikan, tetapi masih banyak lembaga keuangan khususnya perbankan masih melirik sebelah mata. Persoalan lainnya adalah perhatian dari dunia perbankan yang tidak begitu tertarik dengan aktivitas UMKM. Pada masa Orde Baru, UMKM

² Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur, "Data Jumlah UMKM Di Jawa Timur", dalam <http://diskopukm.jatimprov.go.id/info/data-ukm> (diakses pada tanggal 18 Oktober 2019, jam 17.17 WIB)

dianaktirikan. Pemberian kredit perbankan lebih diutamakan pada industri usaha besar. Sebab sektor perbankan juga tidak mau memikul resiko kredit macet.³

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan, dalam hal ini bank syariah yang dikatakan berbeda dengan sistem kredit bank konvensional diharapkan mampu memenuhi kebutuhan permodalan yang dimaksud. Dasar nasabah membutuhkan pembiayaan karena pesatnya pertumbuhan penjualan, melambatnya penagihan piutang, pembelian aktiva tetap, melambatnya penjualan persediaan, pemanfaatan diskon supplier dan menyelesaikan pinjaman lainnya. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang tumbuh dan berkembang di Indonesia yang dimulai pada tahun 1980.⁴ Perkembangan bank syariah diikuti dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah diluar struktur perbankan, yaitu pasar modal syariah, pasar uang syariah, asuransi syariah (*ta'min, takaful atau tadhamun*), pegadaian syariah dan lembaga keuangan syariah mikro (lembaga pengelola zakat, lembaga pengelola wakaf dan BMT).⁵

Pada pasal 1 ayat 7 Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat

³ Mukti Fajar ND, *UMKM Di Indonesia (Perspektif Hukum Ekonomi)*...,188.

⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), 63-64.

⁵ *Ibid.*, 47-51.

Syariah.⁶ Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah memiliki tiga bagian besar produk yaitu produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpun dana (*funding*) dan produk jasa (*service*). Penyaluran dana tersebut terdiri dari empat prinsip yaitu prinsip jual beli (*ba'i*) yang terdiri dari pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *salam*, dan pembiayaan *istishna'*. Kemudian prinsip sewa (*ijarah*) yang dikenal dengan *ijarah muntahhiyah bittamlik*, prinsip bagi hasil (*syirkah*) yaitu pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*. Kemudian akad pelengkap yaitu *hiwalah*, *rahn*, *qard*, *wakalah*.⁷

Melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah lebih variatif dibandingkan dengan produk pada bank konvensional. Bank BRI Syariah memiliki produk-produk perbankan yang menunjang kegiatan pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya tersebut. Produk yang ditawarkan bank BRI Syariah merupakan produk pembiayaan mikro yaitu pembiayaan untuk pengusaha dengan plafon 5-200 juta dengan menggunakan akad *murabahah* yang bertujuan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi. Hal ini dapat memungkinkan produk pada bank BRI Syariah memberikan peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah terutama pelaku UMKM.

⁶ Zubairi Hasan, *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 27.

⁷ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Pers, 2006), 97-107.

Tabel 1.2 Besarnya Penyaluran Pembiayaan Mikro Bank BRI Syariah Di Wilayah Se-Karesidenan Madiun Tahun 2018-2019

No	Wilayah	Tahun 2019		Tahun 2018	
		NoA	Out Standing (Rp Miliar)	NoA	Out Standing (Rp Miliar)
1	Caruban	579	6,7	508	3,8
2	Madiun	703	7,9	628	3,7
3	Ngawi	666	6,9	701	4,4
4	Magetan	679	7,7	609	3,9
5	Ponorogo	360	4,34	281	1,8
Jumlah		2987	33,54	2727	17,6

Sumber: Data dari Bank BRI Syariah

Pada tabel 1.2 memperlihatkan bahwa pada tahun 2018 sampai 2019 besarnya pembiayaan mikro yang disalurkan Bank BRI Syariah kepada nasabah pelaku UMKM meningkat. Besarnya kontribusi yang disalurkan bank BRI Syariah kepada pelaku UMKM sebesar Rp. 33,54 Miliar untuk tahun 2019 dan hal tersebut meningkat dari tahun sebelumnya. Pada tabel 1.2 membuktikan bahwa pembiayaan dari bank syariah berperan besar dalam meningkatkan UMKM di wilayah se karesidenan Madiun.

Salah satu tujuan dari pembiayaan adalah membantu pengusaha yang memerlukan modal usaha serta membantu pemerintah untuk meningkatkan pembangunan di berbagai sektor khususnya sektor ekonomi mikro, dan salah satu peranan pembiayaan modal usaha yaitu untuk meningkatkan perkembangan usaha, setiap orang yang berusaha ingin meningkatkan usaha tersebut, namun adakalanya dibatasi oleh kemampuan permodalan.⁸ Bantuan pembiayaanlah yang akan mampu mengatasi permasalahan modal para

⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2008), 100.

pelaku UMKM tersebut, keterbatasan modal akan membatasi pelaku UMKM dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Namun terdapat juga pelaku UMKM yang mendapat pembiayaan tapi usahanya tidak berkembang karena mereka tidak punya catatan atau manajemennya kurang baik. Itu pertama, yang kedua tidak mempunyai progres untuk mengembangkan usaha. Selain itu sering kali kita mendengar ada UMKM setelah menerima kredit dari lembaga keuangan/perbankan yang katanya untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis usaha pun tidak jalan/bangkrut.

Dalam tesis Mohammad Sholeh para peneliti menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.⁹ Sehingga untuk melihat perkembangan usaha ada beberapa indikator yang digunakan, yaitu modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan (laba). Modal usaha didapatkan dari lembaga keuangan dalam hal ini bank syariah yang memberikan pembiayaan. Omzet penjualan menunjukkan dengan adanya tambahan modal dapat meningkatkan produksi atau menambah barang dagangan untuk meningkatkan jumlah penjualan. Keuntungan dapat terjadi jika jumlah penjualan meningkat.

Paparan di atas mendasari penulis untuk melakukan penelitian dengan melihat dampak perkembangan UMKM dengan cara melihat keadaan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari bank BRI Syariah ,

⁹ Mohammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan* (Semarang: UNDIP, 2008), 25.

dengan menggunakan beberapa indikator diantaranya modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan penjualan. Penulis melakukan penelitian dengan judul: “Dampak Pembiayaan Bank BRI Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Wilayah Ponorogo.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang dikemukakan di atas, serta untuk dapat memberikan suatu gambaran yang lebih jelas tentang masalah yang akan diteliti, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perbedaan modal usaha UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari bank BRI syariah?
2. Bagaimana perbedaan omzet penjualan UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Bank BRI syariah?
3. Bagaimana perbedaan keuntungan usaha UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari bank BRI syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis perbedaan modal usaha UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari bank BRI syariah.
2. Untuk menganalisis perbedaan omzet penjualan UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Bank BRI syariah.

3. Untuk menganalisis perbedaan keuntungan usaha UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari bank BRI syariah.

D. Manfaat Penelitian

1. Teoritis

Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan informasi bagi pembaca dan bahan rujukan penelitian lainnya serta sebagai pengembangan ilmu perbankan syariah.

2. Praktisi

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi bagi pihak bank BRI Syariah dan bagi pihak bank syariah serta dapat menjadi informasi bagi pihak UMKM di wilayah Ponorogo, dan pihak UMKM di wilayah lainnya bahwa bank syariah turut serta dalam mengembangkan UMKM menjadi lebih maju dan berkembang.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan yang dipergunakan dalam skripsi ini terdiri dari lima bab, memiliki kandungan atau isi yang saling berkaitan dalam proses penelitian, berikut ini akan diuraikan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang (1) latar belakang masalah, (2) rumusan masalah, (3) tujuan penelitian, (4) manfaat penelitian, (5) sistematika pembahasan.

BAB II Tinjauan Teoritis

Bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung masalah yang sedang diteliti, antara lain (1) perkembangan usaha, (2) usaha Mikro Kecil dan Menengah, (3) pembiayaan bank syariah, 4) studi penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang (1) jenis dan pendekatan penelitian, (2) lokasi/tempat penelitian, (3) data dan sumber data, (4) teknik pengumpulan data, (5) teknik pengolahan data, (6) teknik analisis data, (7) teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV Data dan Analisa

Bab ini berisi tentang gambaran umum bank BRI Syariah, kebijakan bank BRI Syariah KCP Ponorogo dalam melakukan pembiayaan pada UMKM di wilayah Ponorogo, data modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo, dan membahas analisis modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo.

BAB V Penutup

Bab ini berisi kesimpulan yang didapat dari penelitian ini, serta saran-saran yang diberikan penulis terkait hasil analisis.

P O N O R O G O

BAB II

**PERKEMBANGAN USAHA, USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH,
DAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH**

A. Perkembangan Usaha

1. Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan (kata dasar: kembang, secara harfiah, semakna dengan kata tumbuh; namun, arti yang dikandungnya lebih dari sekadar tumbuh). Perkembangan sering dimaknai secara berbeda-beda karena bergantung pada perspektif pihak tertentu. Secara umum, kata *growth* sering kali dipahami sebagai kata *development* semakna dengan perkembangan secara implisit. Kata perkembangan memiliki imbuan moral, sedangkan kata pertumbuhan lebih netral secara moral. Dengan demikian, diskusi tentang konsep perkembangan tidak bisa dilepaskan dari konsep induknya, yaitu konsep perubahan.¹

Perubahan bersifat netral, yaitu sesuatu bisa berubah ke arah kiri, ke arah kanan dan bisa ke arah bawah atau ke arah atas. Perubahan ke arah kanan dianggap sebagai perubahan positif (ke arah kebaikan), sebaliknya perubahan ke arah kiri dianggap sebagai perubahan ke arah negatif (ke arah kemunduran). Dengan demikian perubahan mencakup degradasi (kemunduran) dan perkembangan (kemajuan).² Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang

¹ Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 5.

² Ibid., 6.

menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra dalam Wina Saparinga, dkk (2015) perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.³

2. Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning dan Beaver dalam Mohammad Soleh, kinerja perusahaan secara umum dan keunggulan kompetitif merupakan tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil. Pengukuran terhadap pengembalian investasi, pertumbuhan, volume, laba dan tenaga kerja pada perusahaan umum dilakukan untuk mengetahui kinerja perusahaan. Para peneliti menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.⁴ Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini, antara lain:

a. Modal Usaha

Modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi. Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan pemilikan, serta

³ Wina Saparinga, dkk, "Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro: Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung" *Keuangan dan Perbankan Syariah*, gel. 2 (2015), 316.

⁴Mohammad Sholeh, "Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan" *Tesis* (Semarang: UNDIP, 2008), 25.

berdasarkan sifatnya. Berdasarkan sumbernya, modal dapat dibagi menjadi dua: modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dalam perusahaan sendiri, misalnya setoran dari pemilik perusahaan. Sementara itu, modal asing adalah modal yang bersumber dari luar perusahaan, misalnya modal yang berupa pinjaman bank.⁵

Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi. Sedangkan modal abstrak adalah modal yang tidak memiliki bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan. Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu adalah modal yang bersumber dari perorangan dan hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya. Sedangkan modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dalam proses produksi. Terakhir berdasarkan sifatnya modal dibagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah jenis modal yang dapat digunakan secara berulang-ulang. Sedangkan modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi.⁶

Modal usaha diartikan dana yang dipergunakan untuk menjalankan usaha agar dapat berlangsung umurnya. Modal usaha dapat

⁵ Apridar, *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 177.

⁶ Ibid., 177-178.

juga diartikan dari berbagai segi yaitu modal pertama kali membuka usaha, modal untuk melakukan perluasan usaha dan modal untuk menjalankan usaha sehari-hari.⁷

b. Omzet Penjualan

Omzet adalah nilai uang yang berhasil diperoleh usaha dari aksi penjualan produk. Omzet adalah semua uang yang masuk atau dalam bahasa awam kerap disebut sebagai pendapatan kotor. Istilah pendapatan kotor dilekatkan sebagai pengertian omzet karena masih harus mengakui atau menghitung keberadaan harga pokok, biaya lain-lain untuk kemudian menyatakan sisanya sebagai keuntungan atau profit.

Omzet perusahaan tidak bisa sepenuhnya mewakili keberhasilan usaha. Karena bisa saja mendapatkan omzet besar tetapi ternyata dengan memakan banyak biaya operasional yang besar sehingga dari omzet yang diperoleh hanya mencatatkan keuntungan yang kecil. Omzet sendiri tidak harus dalam bentuk *cash*, karena omzet sifatnya adalah semua pendapatan yang diperoleh perusahaan, maka omzet juga bisa berupa piutang. Sehingga perlu dipertimbangkan dalam menilai profit dari keseluruhan omzet, termasuk pula menilai kerugian piutang atau piutang yang tidak dibayar.⁸

⁷ Adler Haymans Manurung, *Modal Untuk Bisnis UMK*, (Jakarta: PT Kompas Media Nusantara, 2008), 13.

⁸ Eva Herlita, "Memahami Pengertian Omzet, Profit dan Margin dalam Bisnis", dalam <https://www.pojokbisnis.com/keuangan/memahami-pengertian-omzet-profit-dan-margin-dalam-bisnis>, (diakses pada tanggal 03 Maret 2020, jam 23.00)

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Penjualan adalah Ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkannya.⁹ Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut¹⁰:

1) Kondisi dan kemampuan penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b) Harga produk.
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu

⁹ Basu Swastha, Manajemen Penjualan, (Yogyakarta: BPFE, 2009), 8-9.

¹⁰ Basu Swastha DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2003), 406.

memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.¹¹

2) Kondisi pasar

Kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembeliannya.
- e) Keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat

¹¹ Ibid., 407.

dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4) Kondisi organisasi perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar.¹²

5) Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut

¹² Ibid.

dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.¹³

c. Keuntungan Usaha

Keuntungan usaha adalah besarnya penerimaan dikurangi dengan biaya pada suatu proses produksi baik secara konstan atau tetap ataupun tidak konstan atau tidak tetap pada suatu proyek usaha tertentu. Dalam suatu proyek usaha disamping menganalisis keuntungan, perlu dianalisis juga besarnya zakat yang akan dikeluarkan, karena telah mencapai ukuran batasan tertentu (*nishob*), agar usaha tersebut dapat membersihkan harta yang didapat dan mendapatkan berkah dari Yang Maha Pemberi Rizki.¹⁴

Dalam perpajakan, *income* dimaknai sebagai jumlah kotor sehingga diterjemahkan sebagai penghasilan sebagaimana digunakan dalam standar akuntansi keuangan. Laba dalam teori akuntansi biasanya lebih menunjuk pada konsep yang oleh FASB disebut dengan laba komprehensif. Laba komprehensif dimaknai sebagai kenaikan aset bersih selain yang berasal dari transaksi dengan pemilik. Karena akuntansi secara umum menganut konsep kos historis, asas akrual, dan konsep penandingan, laba akuntansi yang sekarang dianut dimaknai

¹³ Ibid.

¹⁴ Mimit Primyastanto, *Evapro (Evaluasi Proyek): Teori dan Aplikasi pada Usaha Pembesaran Ikan Sindikat (Anguilla sp)*, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2016), 57.

sebagai selisih antara pendapatan dan biaya.¹⁵ Pendefinisian laba sebagai pendapatan dikurangi biaya merupakan pendefinisian secara struktural dan sintaktik karena laba tidak didefinisi secara terpisah dari pengertian pendapatan dan biaya. Pendapatan dan biaya masuk dalam definisi laba sehingga orang harus mendefinisikan pendapatan dan biaya untuk memaknai laba.

Konsep laba dalam tataran semantik berkaitan dengan masalah makna apa yang harus dilekatkan oleh perekayasa pelaporan pada simbol atau elemen laba sehingga laba bermanfaat (*useful*) dan bermakna (*meaningful*) sebagai informasi. Makna yang dikandung dalam laba akhirnya harus diinterpretasi oleh pemakai. Pemaknaan laba secara semantik akhirnya akan menentukan pemaknaan laba secara sintaktik yaitu pengukuran dan penyajiannya. Laba akuntansi adalah laba dari kaca mata perekayasa akuntansi atau kesatuan usaha karena keperluan untuk penyajian informasi secara objektif dan terandalkan. Oleh karena itu, laba akuntansi didasarkan pada data yang telah terjadi bukannya data hipotesis yang dapat berupa kos kesempatan (*opportunity cost*). Sementara itu, laba ekonomik adalah laba dari kaca mata investor karena keperluan untuk menilai investasi dalam saham yang dalam banyak hal bersifat subjektif bergantung pada karakteristik investor. Laba di mata investor adalah tingkat kembalikan internal (*internal rate of return*) aliran-aliran kas dimasa datang yang dapat dihasilkan

¹⁵Suwardjono, *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*, (Yogyakarta: PBF, 2014), 455.

seandainya investor menanamkan asetnya di tempat lain (kos kesempatan).¹⁶

Pembedaan laba atas dasar sifatnya menjadi laba psikik, real, dan uang. Laba psikik (*psychic income*) adalah laba yang berupa kenaikan dalam pemuasan keinginan manusia. Laba ini dapat dirasakan maknanya tetapi sulit dikuantifikasi secara umum karena kepuasan manusia bergantung pada tingkat kemakmuran dan status sosial yang telah dicapai. Artinya, angka rupiah laba yang sama tidak memberi kepuasan yang sama antara orang yang satu dengan yang lainnya. Laba real (*real income*) adalah laba yang berupa kenaikan kemakmuran ekonomik (*economic wealth*) dan menjadi fokus pengukuran laba ekonomik. Laba uang (*money income*) adalah laba yang berupa kenaikan satuan uang dalam suatu perioda tanpa memperhatikan pengaruh perbedaan daya beli dan menjadi fokus pengukuran laba akuntansi. Jadi, laba akuntansi berkepentingan dengan laba uang sedangkan laba ekonomik berkepentingan dengan laba real.¹⁷

Dalam kenyataannya, para pemakai mempunyai konsep laba dan model pengambilan keputusan yang berbeda-beda. Apapun pengertian dan cara pengukurannya, laba akuntansi dengan berbagai interpretasinya diharapkan dapat digunakan antara lain¹⁸:

¹⁶ Ibid., 458-461.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid., 456.

- 1) Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi.
- 2) Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
- 3) Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.
- 4) Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomik suatu negara.
- 5) Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan publik.
- 6) Alat pengendalian terhadap debitor dalam kontrak hutang.
- 7) Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- 8) Dasar pembagian deviden.

Laba secara konseptual mempunyai karakteristik umum sebagai berikut¹⁹:

- 1) Kenaikan kemakmuran (*wealth atau well-offness*) yang dimiliki atau dikuasai suatu entitas. Entitas dapat berupa perorangan/individual, kelompok individual, institusi, badan, lembaga, atau perusahaan.
- 2) Perubahan terjadi dalam suatu kurun waktu (periode) sehingga harus diidentifikasi kemakmuran awal dan kemakmuran akhir.
- 3) Perubahan dapat dinikmati, didistribusi, atau ditarik oleh entitas yang menguasai kemakmuran asalkan kemakmuran awal dipertahankan.

¹⁹ Ibid., 465.

B. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) definisi UMKM adalah sebagai berikut:

a. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini, (UU UMKM Nomor 20 tahun 2008). Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut: Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).²⁰

b. Usaha Kecil

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 sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini, (UU UMKM Nomor 20 tahun 2008). Kriteria usaha kecil adalah

²⁰Mukti Fajar, *UMKM Di Indonesia: Perspektif Hukum Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 112.

sebagai berikut: Memiliki 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 memiliki hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Usaha menengah 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 kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini, (UU UMKM Nomor 20 tahun 2008). Kriteria usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).²¹

²¹ Ibid., 113-114.

2. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya.²² Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu, Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang), Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang), dan Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang). Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.²³

²² Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (tidak diterbitkan: 2015), 12.

²³ Ibid.

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- a. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk handmade sehingga standar kualitasnya beragam.
- b. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- c. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- d. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- e. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- f. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.²⁴

²⁴ Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (tidak diterbitkan: 2015), 15.

3. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan.

Berikut beberapa peran penting UMKM²⁵:

- a. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- b. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- c. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
- d. UMKM di Indonesia sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan

²⁵ Ibid., 16.

kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

Selain itu, beberapa kontribusi positif UMKM yang tidak dapat dipandang sebelah mata, yaitu:

- a. Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%).
- b. Menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun.
- c. Menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional.
- d. Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun).
- e. Secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat.
- f. Wadah untuk penciptaan wirausaha baru
- g. Ketergantungan pada komponen impor yang minimal. Memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia di sekitar sehingga menghemat devisa.

Dengan demikian, bisnis UMKM mempunyai peran strategis dalam perekonomian Indonesia, karena:²⁶

- a. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor.

²⁶ Ibid., 17-18.

- b. Penyedia lapangan kerja yang terbesar.
 - c. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
 - d. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi.
 - e. Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.
4. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia yang dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sektor atau antar subsector, antar jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.²⁷

Kendala utama yang dihadapi pengusaha kelas UMKM adalah permodalan. Walaupun kehadirannya menjanjikan, tetapi masih banyak lembaga keuangan khususnya perbankan masih melirik sebelah mata. Persoalan lainnya adalah perhatian dari dunia perbankan yang tidak begitu tertarik dengan aktivitas UMKM. Pada masa Orde Baru, UMKM dianaktirikan. Pemberian kredit perbankan lebih diutamakan pada industri

²⁷ Tulus T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting* (Jakarta: Salemba Empat: 2002), 73.

usaha besar. Sebab sektor perbankan juga tidak mau memikul resiko kredit macet. Akibat minimnya kredit yang disediakan, usaha kecil diperkirakan akan semakin terpuruk. Disamping itu, pengusaha kecil juga masih banyak yang dinilai belum layak mendapatkan kredit karena tidak memiliki agunan.²⁸

Disamping permodalan, masalah lain yang dihadapi sektor UMKM adalah pengelolaan keuangan/perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan UMKM sangat penting. Sering kali kita mendengar ada UMKM setelah menerima kredit dari lembaga keuangan/perbankan yang katanya untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis usaha pun tidak jalan/bangkrut.

Persoalan keuangan UMKM lainnya adalah kedisiplinan pelaku usaha untuk mengelola dan membedakan antara keuangan pribadi dengan keuangan perusahaan. Keuangan untuk kebutuhan sehari-hari dengan untuk usaha harus dipisahkan, meskipun usaha tersebut dijalankan di rumah.²⁹

C. Pembiayaan Bank Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Bank konvensional aktivitas pembiayaan lebih dikenal dengan istilah kredit yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat

²⁸ Mukti fajar ND, *UMKM Di Indonesia (Perspektif Hukum Ekonomi)*...,188.

²⁹ Ibid.,195.

dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.³⁰

Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan *deficit unit*.³¹ Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

³⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT RajaGrafito Persada, 2000), 92.

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 160.

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.³²

Perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan, bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan/bagi hasil.

2. Jenis-jenis Pembiayaan Syariah

Adapun jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah dapat dikelompokkan sebagai berikut:³³

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal usahanya, jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang yang biasa digunakan untuk perluasan usaha atau membangun proyek/pabri, atau keperluan rehabilitasi.³⁴

³²Zubairi Hasan, *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional...*,262.

³³ Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 234.

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang ditujukan untuk pemberian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perorangan (pribadi).

3. Produk-produk Pembiayaan Bank Syariah

Produk-produk pembiayaan bank syariah dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum yaitu:³⁵

a. Prinsip Jual Beli

Jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. transaksi jual beli dapat dibedakan sebagai berikut:

1) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara barang dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. objeknya bisa berupa barang modal maupun barang kebutuhan sehari-hari.³⁶ Fatwa DSN-MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, pembiayaan *murabahah* ini dapat diberikan kepada nasabah yang membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan

³⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 99.

³⁵ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 128.

³⁶ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjahmada University Press, 2007), 100.

penolong, sementara itu, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya yang dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan lamanya peputaran modal kerja tersebut, yaitu pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai.

2) Pembiayaan *Salam*

Definisi akad salam atau salaf ialah transaksi jual beli barang (*muslam fih*) yang disifati di dalam tanggungan (*dzimmah*) menggunakan bahasa akad salam atau salaf dengan sistem pembayaran secara cash di majlis akad. Atau dengan kata lain, kontrak jual beli atas suatu barang dengan jumlah dan kualitas tertentu dimana pembayaran dilakukan di muka, sedangkan penyerahan barang dilakukan di kemudian hari pada waktu yang telah disepakati.³⁷

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual.³⁸

³⁷ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah: Diskursus Metodologis Konsep Interaksi Sosial-Ekonomi*, (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 86.

³⁸ Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 99.

3) Pembiayaan *Istishna'*

Istishna' merupakan pembiayaan yang menyerupai produk *Salam*, tetapi dalam *Istishna'* pembiayaan dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. Ketentuan umum pembiayaan *Istishna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *Istishna'* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.³⁹

Fatwa DSN-MUI NO; 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Istishna'* yaitu melalui fasilitas ini, bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak biasanya sebesar (biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan dengan pembayaran di muka secara bertahap.

b. Pembiayaan Bagi Hasil (*Syirkah*)

Secara etimologis, *syirkah* adalah bercampur. Terminologi *syirkah* secara umum adalah sebuah kontrak kerjasama kemitraan untuk meningkatkan nilai aset yang dimiliki setiap mitra dengan memadukan modal dan sumber daya.⁴⁰ *Syirkah* dalam bahasa arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua

³⁹ Ibid.,100.

⁴⁰ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah...*, 194.

orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Produk pembiayaan yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah merupakan kerjasama antara bank dengan nasabah, bank sebagai *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang memiliki keahlian.

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud. berwujud maupun tidak berwujud.⁴¹

c. Prinsip Sewa (*al-Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi dengan adanya pemindahan manfaat. Pada transaksi *al-ijarah* nasabah tidak mempunyai hak untuk memiliki barang tersebut akan tetapi hanya menikmati manfaat yang menjadi objek. Bank mengenakan biaya sewa terhadap nasabah. Pada jenis *al-iJarah Muntahia Bi al-tamlik* (sewa yang diakhiri dengan kepemilikan), diakhir masa sewa, bank dapat menjual barang

⁴¹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), 102-104.

yang disewakan kepada nasabah. Harga sewa harga jual disepakati pada awal perjanjian.

d. Prinsip Jasa

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi.⁴²

D. Studi Penelitian Terdahulu

Adapun yang menjadi tinjauan pustaka untuk menunjang dan sebagai bahan masukan dalam menyusun skripsi yang berkaitan dengan dampak pembiayaan bank syariah terhadap perkembangan UMKM, penulis telah ada penelitian terdahulu. Hasil-hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Pertama, menurut Yuliana Intan Sari dalam penelitiannya yang berjudul “Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro (Studi Kasus pada Pedagang Sembako, Nasabah KSPPS Puspa Artha Syariah Semarang)” penelitian ini membahas tentang dampak pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro, dan menyimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada KSPPS Puspa Artha Syariah dapat membantu meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha yang menerima pinjaman. Selain itu jika dilihat dari indikator perkembangan usaha,

⁴² Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 128.

pembiayaan mudharabah memiliki dampak terhadap perkembangan UMKM (pedagang sembako) setelah mendapat pembiayaan mudharabah di KSPPS Puspa Artha Syariah. Pelaku UMKM mengalami perkembangan dalam usahanya. Hal ini bisa dilihat dari omzet penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan jauh lebih baik dan mengalami peningkatan yang cukup signifikan.⁴³ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas dampak pembiayaan terhadap perkembangan usaha. Perbedaan dalam penelitian ini yaitu peneliti terdahulu meneliti pelaku usaha mikro pada bidang dagang, sedangkan pada penelitian yang dilakukan sekarang yaitu meneliti pelaku UMKM di wilayah Ponorogo. Perbedaan lain yaitu pada rumusan masalah.

Kedua, Menurut Nailah Rizkia dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah” penelitian ini membahas perkembangan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dan menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif dan uji pangkat tanda Wilcoxon dapat dijelaskan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan variabel modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha dan tenaga kerja dan cabang usaha. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji hipotesis disemua variabel indikator didapatkan nilai $-p < 0,05$ yang mengatakan bahwa Ha

⁴³ Yuliana Intan Sari, “Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro: Studi Kasus pada Pedagang Sembako, Nasabah KSPPS Puspa Artha Syariah Semarang,” *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017), 99-100.

diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel indikator modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja dan cabang usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank syariah terdapat perbedaan yang signifikan.⁴⁴ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas perkembangan UMKM sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan pada bank syariah. Perbedaan pada penelitian ini terletak pada indikator penelitian. Pada penelitian terdahulu indikatornya yaitu modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja dan cabang usaha. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan indikatornya hanya modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha. Selain itu perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu meneliti pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank umum syariah, sedangkan penelitian sekarang meneliti pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah.

Ketiga, menurut Safarinda Imani dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression)” penelitian ini membahas dampak pembiayaan bank syariah pada perkembangan UMKM dalam jangka panjang dan menyimpulkan bahwa ada pengaruh pembiayaan bank umum syariah terhadap perkembangan UMKM, dan perkembangan UMKM juga berpengaruh terhadap pembiayaan bank umum syariah. Sehingga pembiayaan bank umum

⁴⁴ Nailah Rizkia, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah,” *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018), 63.

syariah dan perkembangan UMKM saling terikat atau saling berpengaruh diantara keduanya. Sehingga dengan pembiayaan meningkat maka berkembangnya unit usaha mikro berdampak pada terhadap perekonomian indonesia, terutama dalam mengatasi masalah perekonomian.⁴⁵ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama untuk menganalisis dampak pembiayaan bank syariah pada perkembangan UMKM. Perbedaannya terletak pada tujuan penelitian, pada penelitian terdahulu tujuannya yaitu untuk mengetahui pengaruh pembiayaan perbankan syariah terhadap UMKM di Indonesia dalam jangka panjang dan apakah hubungan antara pembiayaan perbankan syariah dan pengembangan UMKM di Indonesia saling terkait. Sedangkan penelitian yang dilakukan sekarang tujuannya untuk menganalisis modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank syariah.

Keempat, menurut Wina Saparingga, Neneng Nuhasanah, Nuning Nur Hayati dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi Kasus di BRISyariah Kcp Kopo Bandung)” penelitian ini membahas tentang perbandingan perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapat fasilitas pembiayaan mikro dan menyimpulkan bahwa (1) Tingkat perkembangan

⁴⁵ Safarinda Imani, “Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression),” *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 6 No. 1 (2018), 25-26.

usaha mikro sebelum mendapatkan fasilitas mikro yaitu rata-rata modal usaha sebesar 56.237.143, omzet penjualan sebesar 3.353.857, keuntungan sebesar 521.33, jumlah pelanggan sebanyak 76 orang, jumlah tenaga kerja sebanyak 2 orang dan rata-rata jumlah macam barang sebanyak 24 macam. (2) Tingkat perkembangan usaha mikro setelah mendapatkan fasilitas mikro yaitu rata-rata modal usaha sebesar 118.008.571, omzet penjualan sebesar 5.583.571, keuntungan sebesar 879.714, jumlah pelanggan sebanyak 111 orang, jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang dan rata-rata jumlah macam barang sebanyak 38 macam. (3) Dari hasil analisis uji tanda pangkat wilcoxon dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha mikro kecil dan menengah sesudah mendapat fasilitas pembiayaan mikro lebih baik daripada sebelum mendapatkan fasilitas pembiayaan mikro.⁴⁶ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas perbandingan perkembangan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Perbedaannya terletak pada metode penelitian yaitu menggunakan deskriptif komparatif sedangkan penelitian yang dilakukan sekarang menggunakan penelitian lapangan dan menggunakan pendekatan kualitatif.

Kelima, menurut Ardhansyah Putra dan Julianto Hutasuhut dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT Khalifah Amanah

⁴⁶ Wina Saparingga, dkk, “Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro: Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung” *Keuangan dan Perbankan Syariah*, gel. 2 (2015), 319.

Kecamatan Percut Sei Tuan” penelitian ini membahas perkembangan UMK setelah memperoleh pembiayaan mudharabah dan menyimpulkan bahwa dengan adanya pembiayaan dari BMT Khalifah Amanah di Kecamatan Percut Sei Tuan maka modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti.⁴⁷ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis perkembangan usaha setelah memperoleh pembiayaan dari lembaga syariah. Perbedaannya yaitu peneliti terdahulu meneliti perkembangan UMK sedangkan penelitian sekarang meneliti perkembangan UMKM.

Jadi kesimpulan dari penelitian terdahulu yang membedakan penelitian terdahulu dengan peneliti adalah penelitian pertama dari Yuliana Intan Sari, perbedaan teori yang digunakan pada teori perkembangan dalam penelitian Yuliana menggunakan teori Purdi E Chandra sedangkan peneliti menggunakan teori Maulana Hasanudin. Kemudian teori usaha, Yuliana menggunakan teori M. Kwartono sedangkan peneliti menggunakan teorinya Mukti Fajar. Penelitian kedua, yang menjadi perbedaan peneliti Nailah Rizkia dengan peneliti yaitu pada teori modal, Nailah menggunakan teori pada Kamus Besar Bahasa Indonesia sedangkan peneliti menggunakan teorinya Adler Haymans Manurung. Teori omzet penjualan, Nailah menggunakan teorinya Sutamto sedangkan peneliti menggunakan teorinya Eva Herlita.

⁴⁷ Ardhansyah Putra dan Julianto Hutasuhut, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT Khalifah Amanah Kecamatan Percut Sei Tuan,” *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian 2018* (2018), 29.

Penelitian ketiga, yang menjadi perbedaan pada penelitian Safarinda dengan peneliti yaitu penggunaan teori M. Syafi'i Antonio sedangkan peneliti menggunakan teorinya Kasmir dan M. Syafi'i Antonio. Penelitian keempat, yang menjadi perbedaan pada penelitian Wina dengan peneliti yaitu pada teori pembiayaan bank syariah, Wina menggunakan teorinya Suhardjono sedangkan peneliti menggunakan teorinya Kasmir. Penelitian kelima, yang menjadi perbedaan pada penelitian Ardhansyah yaitu pada teori perkembangan usaha, Ardhansyah menggunakan teorinya Heaning Yustika, sedangkan peneliti menggunakan teorinya Maulana Hasanudin.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan *field research*, yaitu penelitian yang pengumpulan datanya dilakukan di lapangan, seperti di lingkungan masyarakat, lembaga-lembaga dan organisasi kemasyarakatan dan lembaga pemerintahan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yakni suatu penelitian yang bertujuan untuk menerangkan fenomena sosial atau suatu peristiwa. Hal ini sesuai dengan definisi penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan dari perilaku yang dapat diamati.¹

Jenis penelitian yang digunakan adalah menggunakan metode kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.²

¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008),4.

² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 9.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bertempat di wilayah Ponorogo tepatnya pada usaha pelaku UMKM. Lokasinya tersebar di beberapa wilayah karena usaha pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah tidak menjadi satu lokasi. Wilayah yang diteliti berada di Kecamatan Pudak, Kecamatan Pulung dan Kecamatan Siman. Peneliti melakukan penelitian di wilayah Ponorogo karena berdasarkan data UMKM pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa pelaku UMKM tertinggi berada di Kabupaten Ponorogo. Alasan peneliti melakukan penelitian berada di tiga kecamatan dengan empat responden yaitu karena yang bisa ditemui untuk wawancara hanya empat orang tersebut.

C. Data dan Sumber Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data yang dikumpulkan oleh individu sendiri disebut data primer, sedangkan data yang dikumpulkan oleh pihak lain disebut data sekunder. Pengumpulan data dapat dibedakan dalam 2 macam pengertian, yakni: *collection* (pengumpulan data) dan *compiling* (kompilasi/penyusunan data). Kegiatan pengumpulan data primer disebut *collection*, sedangkan kegiatan pengumpulan data sekunder disebut *compiling*, data sekunder yang berasal dari sumber surat kabar, majalah atau jurnal perlu disusun disinkronkan agar dapat meningkatkan ketepatan, ketelitian, maupun kebenarannya. Dalam praktiknya penggunaan

data primer dan sekunder saling melengkapi sehingga dapat meningkatkan derajat kebenaran suatu penelitian.³ Dalam hal ini data primer diambil langsung dari Bank BRI Syariah KCP Ponorogo dengan wawancara kepada karyawan dan nasabah Bank BRI Syariah KCP Ponorogo di wilayah Ponorogo. Sedangkan data sekunder diperoleh dari pengumpulan buku dan data yang telah disajikan di internet yaitu data UMKM.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data sangat penting karena tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁴ Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dengan melakukan wawancara dan dokumensi.

1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan melakukan sesi tanya jawab seputar pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Ponorogo dengan pegawai bank BRI Syariah KCP Ponorogo dan melakukan sesi tanya jawab seputar perkembangan usaha kepada pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Ponorogo diantaranya pemilik usaha sapi perah Pak Yudi, pemilik usaha sapi perah Pak Adi, pemilik toko Bu Mukhtaroh dan pemilik usaha kerajinan grafir reyog custom

³ Noegroho Boedijoewono, *Pengantar Statistika Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 12-13.

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*,...,104-105.

Mas Doyik. Dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, di mana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi.⁵

2. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan dokumentasi dalam penelitian ini yaitu berupa arsip-arsip, dan pedoman umum dalam kegiatan operasional Bank BRI Syariah dan lokasi usaha pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari Bank BRI Syariah KCP Ponorogo dan data UMKM yang tersedia di internet. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁶

E. Teknik Pengolahan Data

Data yang diperoleh dari lapangan selanjutnya diolah dengan teknik pengolahan sebagai berikut:

1. Deskripsi Data Mentah

Semua data mentah yang di telaah terkumpul selanjutnya ditampung dan dideskripsikan atau didisplaykan. Data ini masih berserakan, belum punya bentuk, belum punya arti dan makna. Dalam penelitian kualitatif penyajian data mentah diletakkan dalam lampiran, karena jumlahnya sangat banyak.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*,...,231-232.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat: Eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif*, (Bandung: Alfabeta, 2018), 124.

2. Reduksi Data

Data mentah yang telah terkumpul yang jumlahnya sangat banyak perlu direduksi. Reduksi berarti mengurangi data. Reduksi dilakukan dengan memilih data yang dianggap penting, merupakan data yang baru yang belum pernah dikenal, data yang unik yang berbeda dengan data yang lain dan merupakan data yang relevan dengan pertanyaan penelitian.

3. Kategorisasi Data

Setelah data direduksi, maka selanjutnya data tersebut dipilah, atau dikelompokkan, atau diklasifikasikan, atau disusun ke dalam kategori tertentu, sehingga memiliki arti dan makna. Penelitian kualitatif pada tahap tertentu bisa berakhir pada tahap menemukan kategorisasi.

4. Mengkonstruksi Hubungan Kategorisasi

Setelah melakukan analisis untuk menghasilkan kategorisasi data, maka analisis dilanjutkan dengan mengkonstruksi hubungan antar kategori. Untuk bisa melakukan analisis ini maka perlu kerangka teori tertentu. Semua data hasil penelitian (data mentah), maupun data hasil analisis kategori dan konstruksi hubungan antar kategori, perlu diuji keabsahannya, paling tidak dengan uji kredibilitas. Bila dinyatakan kredibel, maka selanjutnya dibuat kesimpulan hasil penelitian.⁷

F. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini yaitu dengan mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif...*, 169-171.

lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles and Huberman dalam Sugiyono mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data *collection*, data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/verification*.⁸

1. Data Collection (Pengumpulan Data)

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (triangulasi). Pengumpulan data dilakukan sehari-hari, mungkin berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh akan banyak.⁹ Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara kepada pelaku UMKM di wilayah Ponorogo dan karyawan bank BRI Syariah KCP Ponorogo, kemudian pengumpulan data dokumen

⁸ Ibid., 130-133.

⁹ Ibid., 134.

seperti data UMKM di karesidenan Madiun, data jumlah nasabah yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah.

2. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.¹⁰ Dalam penelitian ini, peneliti mereduksi data dari pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi ke dalam kategori masing-masing seperti diklasifikasikan ke dalam kelompok modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha.

3. Data *Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif...*,134-135.

Dalam penelitian ini, peneliti menyajikan data dalam bentuk naratif singkat dan menyajikannya dalam bentuk tabel sederhana terdapat 3 tabel yaitu tabel modal usaha, tabel omzet penjualan dan tabel keuntungan usaha.

4. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ke empat dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, data akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan menumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.¹¹ Dalam penelitian ini, pada tahap penyajian data sudah dapat disimpulkan karena telah didukung oleh data-data yang mantab, maka dapat dijadikan kesimpulan yang kredibel.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif...*,141-142.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Tetapi perlu diketahui bahwa kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas).¹²

Pada penelitian ini penulis menggunakan uji kredibilitas. Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif dan *membercheck*.¹³

1. Perpanjangan Pengamatan

Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk *rapport*, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang

¹² Ibid., 183-185.

¹³ Ibid., 185.

disembunyikan lagi. Bila telah terbentuk raport, maka telah terjadi kewajaran dalam penelitian, di mana kehadiran peneliti tidak lagi mengganggu perilaku yang dipelajari.¹⁴

Dalam perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian ini, sebaiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apakah data yang diperoleh itu setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, berubah atau tidak. Bila setelah dicek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri.

2. Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka, peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil yang diteliti. Dengan membaca ini maka wawasan peneliti akan semakin luas dan

¹⁴ Ibid., 186.

tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan itu benar/dipercaya atau tidak.¹⁵

3. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner.

c. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara

¹⁵ Ibid., 188-189.

melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.¹⁶

4. Analisis Kasus Negatif

Kasus negatif adalah kasus yang tidak sesuai atau berbeda dengan hasil penelitian hingga pada saat tertentu. Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang ditemukan. Bila tidak ada lagi data yang berbeda atau bertentangan dengan temuan, berarti data yang ditemukan sudah dapat dipercaya. Tetapi bila peneliti masih mendapatkan data-data yang bertentangan dengan data yang ditemukan, maka peneliti mungkin akan merubah temuannya.

5. Menggunakan Bahan Referensi

Maksud bahan referensi di sini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara. Data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh foto-foto. Dalam laporan penelitian, sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik, sehingga menjadi lebih dapat dipercaya.¹⁷

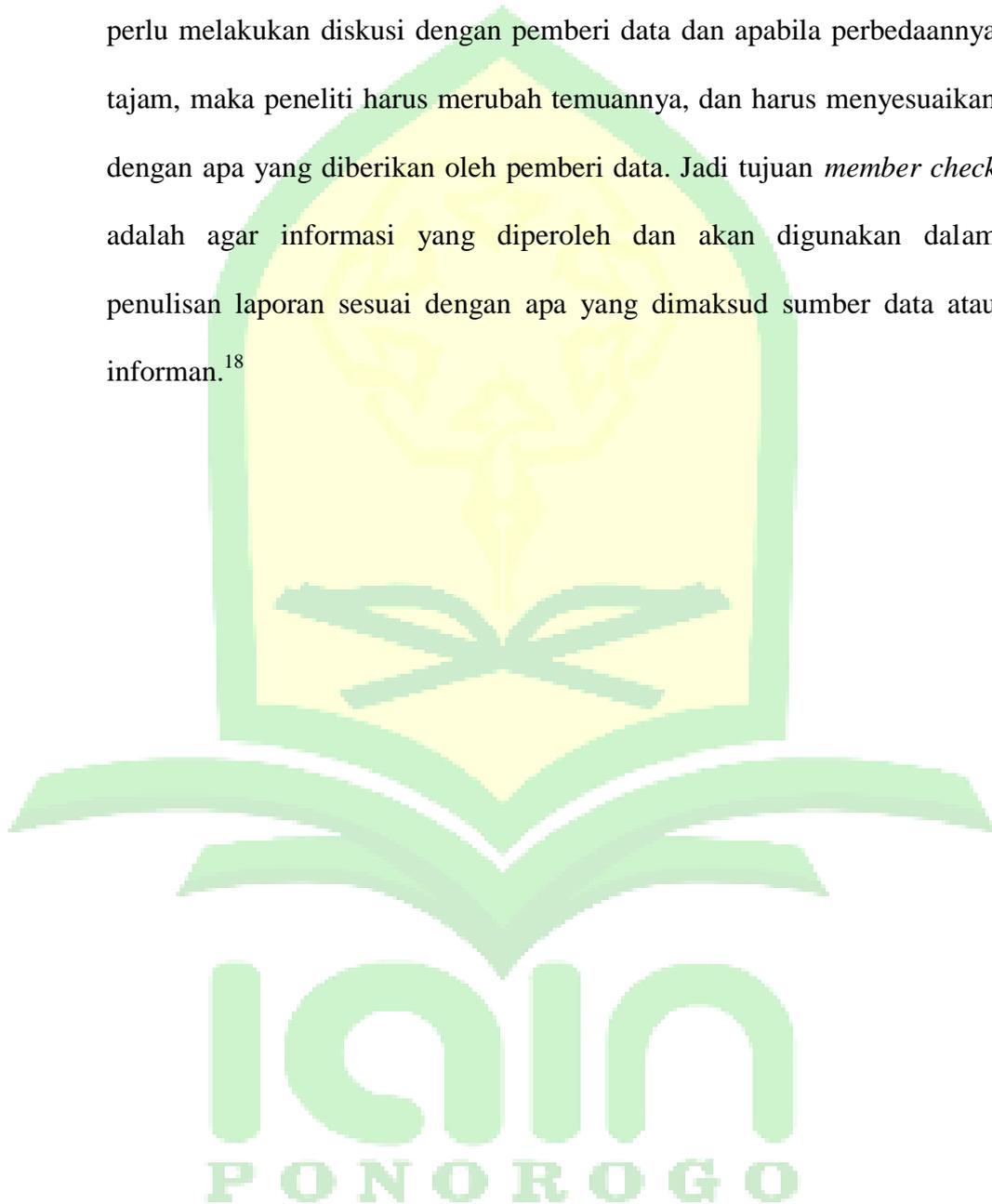
6. Mengadakan *Member check*

Member check adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Apabila data yang ditemukan disepakati oleh

¹⁶ Ibid., 189-191.

¹⁷ Ibid., 192.

para pemberi data berarti datanya tersebut valid, sehingga semakin kredibel/dipercaya. Tetapi apabila data yang ditemukan peneliti dengan berbagai penafsirannya tidak disepakati oleh pemberi data, maka peneliti perlu melakukan diskusi dengan pemberi data dan apabila perbedaannya tajam, maka peneliti harus merubah temuannya, dan harus menyesuaikan dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Jadi tujuan *member check* adalah agar informasi yang diperoleh dan akan digunakan dalam penulisan laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.¹⁸



¹⁸ Ibid., 192-193.

BAB IV

DATA DAN ANALISA DATA

A. Gambaran Umum Bank BRI Syariah

1. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah

Sejarah pendirian PT Bank BRI Syariah Tbk tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no. 10/67/Kep.GBI/DPG/2008 pada 16 Oktober 2008 BRI Syariah resmi beroperasi pada 17 November 2008 dengan nama PT Bank BRI Syariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam. Pada 19 Desember 2008, Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah. Proses spin off tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRI Syariah.¹

BRI Syariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk produk serta layanan terbaik yang menenteramkan, BRI Syariah terus tumbuh secara positif. BRI Syariah fokus membidik

¹BRI Syariah “Sejarah BRISyariah” dalam https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah&idp=4e06e59779d1dd345fc890e9957db740, (diakses pada tanggal 04 Maret 2020, jam 6.55)

berbagai segmen di masyarakat. Basis nasabah yang terbentuk secara luas di seluruh penjuru Indonesia menunjukkan bahwa BRI Syariah memiliki kapabilitas tinggi sebagai bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah. BRI Syariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. BRI Syariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip - prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRI Syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Pada tahun 2018, BRI Syariah mengambil langkah lebih pasti lagi dengan melaksanakan Initial Public Offering pada tanggal 9 Mei 2018 di Bursa Efek Indonesia. IPO ini menjadikan BRI Syariah sebagai anak usaha BUMN di bidang syariah yang pertama melaksanakan penawaran umum saham perdana.²

2. Visi dan Misi Bank BRI Syariah

a. Visi Bank BRI Syariah

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.³

² Ibid.

³BRI Syariah, “Visi dan Misi” dalam https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi&idp=4e06e59779d1dd345fc890e9957db740, (diakses pada tanggal 04 Maret 2020, jam 6.58)

b. Misi Bank BRI Syariah

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.⁴

3. Kebijakan Bank BRI Syariah KCP Ponorogo Melakukan Pembiayaan pada UMKM Di Wilayah Ponorogo

Dari hasil survey peneliti melakukan penelitian berada di Kecamatan Pudak, Pulung, dan Siman. Bank BRI Syariah KCP Ponorogo dalam menjalankan fungsinya yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat menggunakan strategi marketing jemput bola yaitu dengan menyebar brosur di suatu wilayah dan diutamakan di wilayah pinggiran kota, supaya bank BRI Syariah lebih dikenal masyarakat luas dari kota hingga ke pelosok desa. Pembiayaan yang dilakukan di Kecamatan Pudak (Pak Yudi dan Pak Adi), Kecamatan Pulung (Bu Muktamaroh) dan Kecamatan Siman (Mas Doyik) telah disetujui pihak bank BRI Syariah KCP Ponorogo karena telah memenuhi syarat pengajuan pembiayaan yaitu memiliki usaha dengan lama usaha minimal 2 tahun, tidak terdaftar dalam

⁴ Ibid.

DHN BI (Daftar Hitam Nasional), dan *Track record* perbankan juga baik. Selain itu, usaha yang mereka jalankan juga dikelola dengan baik. Sehingga, dalam hal angsuran mereka mampu untuk melunasi pembiayaan tanpa terkendala atau tidak terjadi kredit macet.

B. Data Modal Usaha, Omzet Penjualan, Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian kepada pelaku UMKM di wilayah Ponorogo yaitu kepada Pak Yudi pemilik usaha sapi perah, Pak Adi pemilik usaha sapi perah, Bu Mukhtaroh pemilik toko sembako dan Mas Doyik pemilik usaha kerajinan grafir reyog custom. Untuk melihat perkembangan modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah berikut penyajian data hasil dari penelitian lapangan:

1. Data Modal Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

a. Usaha Sapi Perah Pak Yudi

Usaha sapi perah Pak Yudi berada di Dusun Ngreco, Desa Krisik, Kecamatan Pudak, Kabupaten Ponorogo. Selain usaha sapi perah juga memiliki usaha sampingan berupa bengkel, namun untuk usaha utama yaitu sapi perah. Usaha sapi perah tersebut sudah berjalan 2 tahun lebih dan untuk mengembangkan usahanya, Pak Yudi mengajukan pembiayaan di bank BRI Syariah. Pembiayaan

yang diajukan yaitu produk mikro 75 iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 75.000.000 menggunakan akad *murabahah*. Dari pembiayaan tersebut digunakan untuk membeli sapi sebanyak 5 ekor dengan harga per ekor Rp. 15.000.000. Sebelum mengajukan pembiayaan Pak Yudi sudah mempunyai 3 ekor sapi dan sekarang total ada 9 ekor sapi perah. Modal awal untuk usaha sapi perah Pak Yudi sebesar Rp. 45.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan menjadi Rp. 120.000.000. Pak Yudi menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing. Untuk memulai usaha Pak Yudi menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari perbankan yaitu dari bank BRI Syariah.

b. Usaha Sapi Perah Pak Adi

Usaha sapi perah Pak Adi berada di Dusun Ngreco, Desa Krisik, Kecamatan Pudak, Kabupaten Ponorogo. Usaha tersebut sudah berjalan selama kurang lebih 2 tahun dan untuk mengembangkan usahanya, Pak Adi mengajukan pembiayaan di Bank BRI Syariah. Pembiayaan yang diajukan yaitu produk KUR Mikro iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 menggunakan akad *murabahah*. Dari pembiayaan tersebut digunakan untuk membeli sapi sebanyak 2 ekor dengan harga per ekor Rp. 12.500.000. Sebelum mengajukan pembiayaan Pak Adi sudah

mempunyai 2 ekor sapi dan sekarang total ada 4 ekor sapi perah. Modal awal untuk usaha sapi perah Pak Adi sebesar Rp. 20.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan menjadi Rp. 45.000.000. Pak Adi menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing. Untuk memulai usaha Pak Adi menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari perbankan yaitu dari bank BRI Syariah.

c. Usaha Toko Bu Muktamaroh

Toko Bu Muktamaroh tersebut berada di Dusun Krajan, Desa Wotan, Kecamatan Pulung, Kab. Ponorogo. Usaha tersebut sudah berjalan selama 3 tahun dan untuk mengembangkan usahanya Bu Muktamaroh mengajukan pembiayaan di Bank BRI Syariah. Pembiayaan yang diajukan yaitu produk KUR Mikro iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp.5.000.000 menggunakan akad *murabahah*. Pembiayaan tersebut digunakan untuk menambah dagangan Bu Muktamaroh berupa bahan bakar minyak (BBM) dan produk obat pertanian serta dagangan lainnya. Modal awal untuk usaha Bu Muktamaroh yaitu sekitar Rp. 20.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan menjadi Rp. 25.000.000. Bu Muktamaroh menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing. Untuk memulai usaha bu Muktamaroh

menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari perbankan yaitu dari bank BRI Syariah.

d. Usaha Kerajinan Grafir Reyog Custom

Usaha kerajinan tersebut berada di Jl. Sekar Putih Timur No. 22 Ponorogo yang dijalankan oleh Mas Doyik. Usaha tersebut merupakan kerajinan seni grafir dengan media kayu, metal, akrilik dan kulit. Usaha tersebut sudah berjalan selama 3 tahun dan untuk mengembangkan usahanya Mas Doyik mengajukan pembiayaan di Bank BRI Syariah. Pembiayaan yang diajukan yaitu produk KUR Mikro iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 7.500.000 menggunakan akad *murabahah*. Pembiayaan tersebut digunakan Mas Doyik untuk menambah bahan baku berupa kayu, akrilik, metal dan kulit yang merupakan media dari seni grafir tersebut. Modal awal untuk usaha kerajinan reyog custom yaitu sebesar Rp. 18.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan menjadi Rp. 25.500.000. Mas Doyik menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing. Untuk memulai usaha Mas Doyik menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari perbankan yaitu dari bank BRI Syariah.

Dari pemaparan data di atas, berikut rangkuman modal usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo:

Tabel 4.1: Modal usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo

No	Nama Usaha	Modal Usaha	
		Sebelum	Sesudah
1	Usaha Sapi Perah Pak Yudi	Rp. 45.000.000	Rp. 120.000.000
2	Usaha Sapi Perah Pak Adi	Rp. 20.000.000	Rp. 45.000.000
3	Toko Bu Mukhtaroh	Rp. 20.000.000	Rp. 25.000.000
4	Reyog Custom	Rp. 18.000.000	Rp. 25.500.000

Sumber: Wawancara kepada pemilik usaha

2. Data Omzet Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

a. Usaha Sapi Perah Pak Yudi

Usaha sapi perah Pak Yudi menghasilkan laba yang lumayan besar. 1 ekor sapi bisa menghasilkan 15 liter susu tergantung dari kondisi sapi perah tersebut. 1 liter susu di jual dengan harga Rp. 6.000, sebelum mendapat pembiayaan dari Bank BRI Syariah Pak Yudi memiliki 3 ekor sapi sehingga omzet penjualan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 6.000.000 kemudian setelah memperoleh pembiayaan dan seiring berjalannya waktu Pak Yudi mempunyai 9 ekor sapi sehingga omzet penjualan setelah memperoleh pembiayaan menjadi Rp. 15.000.000. Usaha sapi perah Pak Yudi tergolong usaha mikro karena omzet pertahun Pak Yudi setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.180.000.000.

b. Usaha Sapi Perah Pak Adi

Sebelum mendapat pembiayaan dari Bank BRI Syariah Pak Adi memiliki 2 ekor sapi sehingga omzet penjualan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 3.000.000 kemudian setelah memperoleh pembiayaan Pak Adi mempunyai 4 ekor sapi sehingga omzet penjualan setelah memperoleh pembiayaan menjadi Rp. 6.000.000. Usaha sapi perah Pak Adi tergolong usaha mikro karena omzet pertahun Pak Adi setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.72.000.000.

c. Usaha Toko Bu Muktamaroh

Toko Bu Muktamaroh menjual beberapa dagangan mulai dari kebutuhan sehari-hari, sembako, jajanan snack, obat-obat pertanian, dan BBM. Dari penjualan dagangannya tersebut menghasilkan omzet sebesar Rp. 8.000.000 kemudian setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah untuk menambah bahan dagangan toko Bu Muktamaroh, omzet penjualannya menjadi Rp. 11.000.000. Usaha bu Muktamaroh tergolong usaha mikro karena omzet pertahun bu Muktamaroh setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.132.000.000.

d. Usaha Kerajinan Grafir Reyog Custom

Usaha seni grafir reyog custom fokus pada pemesanan ganci (gantungan kunci) dengan harga per bijinya Rp. 5.500. Mas Doyik melakukan penjualan di media sosial dan di toko online,

sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah karena bahan baku terbatas, omzet penjualan yang dihasilkan yaitu Rp.11.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan dari bank BRI Syariah untuk memperbanyak pembelian bahan baku, omzet yang dihasilkan mencapai Rp. 33.000.000. Usaha Mas Doyik dilihat dari omzet tergolong usaha kecil karena omzet pertahun Mas Doyik setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.396.000.000.

Dari pemaparan data di atas, berikut rangkuman omzet penjualan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo:

Tabel 4.2: Omzet penjualan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo

No	Nama Usaha	Omzet Penjualan	
		Sebelum	Sesudah
1	Usaha Sapi Perah Pak Yudi	Rp. 6.000.000	Rp. 15.000.000
2	Usaha Sapi Perah Pak Adi	Rp. 3.000.000	Rp. 6.000.000
3	Toko Bu Muktamaroh	Rp. 8.000.000	Rp. 11.000.000
4	Reyog Custom	Rp. 11.000.000	Rp. 33.000.000

Sumber: Wawancara kepada pemilik usaha

3. Data Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

a. Usaha Sapi Perah Pak Yudi

Usaha sapi perah Pak Yudi sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah memiliki omzet penjualan sebesar Rp. 6.000.000 perbulan. Dari omzet tersebut Pak Yudi memiliki

keuntungan sebesar Rp. 2.500.000 karena dari omzet tersebut masih dikurangi untuk biaya lain-lain seperti pemeliharaan sapi (biaya operasional), transportasi, untuk menggaji karyawan, pembayaran pajak, dll. Setelah mendapat pembiayaan dari bank BRI Syariah, omzet penjualan usaha sapi perah meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 7.000.000. Usaha sapi perah Pak Yudi dilihat dari keuntungannya tergolong usaha kecil karena keuntungan pertahun Pak Yudi setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.84.000.000.

b. Usaha Sapi Perah Pak Adi

Usaha sapi perah Pak Adi sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah memiliki omzet penjualan sebesar Rp. 3.000.000 perbulan. Dari omzet tersebut Pak Adi memiliki keuntungan sebesar Rp.1.500.000 karena dari omzet tersebut masih dikurangi untuk biaya pemeliharaan sapi dan lain-lain. Setelah mendapat pembiayaan dari bank BRI Syariah, omzet penjualan usaha sapi perah meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 3.000.000. Usaha sapi perah Pak Adi dilihat dari keuntungannya tergolong usaha mikro karena keuntungan pertahun Pak Adi setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.36.000.000.

c. Usaha Toko Bu Muktamaroh

Toko Bu Muktamaroh sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah memiliki omzet penjualan sebesar

Rp.8.000.000 perbulan. Dari omzet tersebut Bu Muktaroh memiliki keuntungan sebesar Rp.1.200.000 karena dari omzet tersebut digunakan untuk memasok dagangan dan untuk biaya lainnya. Setelah mendapat pembiayaan dari bank BRI Syariah, omzet penjualan toko Bu Muktaroh meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 2.500.000. Usaha Bu Muktaroh dilihat dari keuntungannya tergolong usaha mikro karena keuntungan pertahun Bu Muktaroh setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.30.000.000.

d. Usaha Kerajinan Grafir Reyog Custom

Usaha kerajinan grafir reyog custom sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah memiliki omzet penjualan sebesar Rp. 11.000.000 perbulan. Dari omzet tersebut Mas Doyik memiliki keuntungan sebesar Rp. 3.000.000 karena dari omzet tersebut digunakan untuk pembelian bahan baku pembuatan kerajinan grafir dan untuk biaya lain-lain. Setelah mendapat pembiayaan dari bank BRI Syariah, keuntungan Mas Doyik bertambah menjadi Rp. 9.000.000. Usaha Mas Doyik dilihat dari keuntungannya tergolong usaha kecil karena keuntungan pertahun Mas Doyik setelah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah sebesar Rp.108.000.000.

Dari pemaparan data di atas, berikut rangkuman keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo:

Tabel 4.3: Keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo

No	Nama Usaha	Omzet Penjualan	
		Sebelum	Sesudah
1	Usaha Sapi Perah Pak Yudi	Rp. 2.500.000	Rp. 7.000.000
2	Usaha Sapi Perah Pak Adi	Rp. 1.500.000	Rp. 3.000.000
3	Toko Bu Mukhtaroh	Rp. 1.200.000	Rp. 2.500.000
4	Reyog Custom	Rp. 3.000.000	Rp. 9.000.000

Sumber: Wawancara kepada pemilik usaha

C. Analisis Modal Usaha, Omzet Penjualan, Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

1. Analisis Modal Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

Dari hasil penelitian yang dilakukan para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo menggunakan modal pribadi dan modal asing sebagaimana yang telah diketahui bahwa modal dibagi berdasarkan sumbernya yaitu modal pribadi dan modal asing. Modal pribadi mereka gunakan untuk memulai usaha mereka atau modal awal, sedangkan modal asing mereka gunakan untuk mengembangkan usahanya. Modal merupakan hal penting dalam suatu usaha, tanpa modal kegiatan usaha apapun tidak dapat berjalan. Karena modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi. Tidak

semua pelaku UMKM memiliki modal yang besar, banyak pelaku UMKM dengan modal terbatas. Oleh sebab itu untuk mengembangkan usahanya mereka mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan salah satunya bank BRI Syariah dengan harapan usaha mereka dapat berkembang. Adanya produk pembiayaan dari bank BRI Syariah sangat membantu pelaku UMKM untuk usahanya. Hal ini dapat dilihat dari tabel di atas yang menunjukkan bahwa terdapat perbedaan antara modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari Bank BRI Syariah. Setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah modal usaha setiap pelaku UMKM meningkat. Dari keseluruhan data modal usaha tersebut mengalami peningkatan sebesar 109%. Walaupun modal usaha meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena manajemen keuangan para pelaku UMKM yang kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan modal usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.

2. Analisis Omzet Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

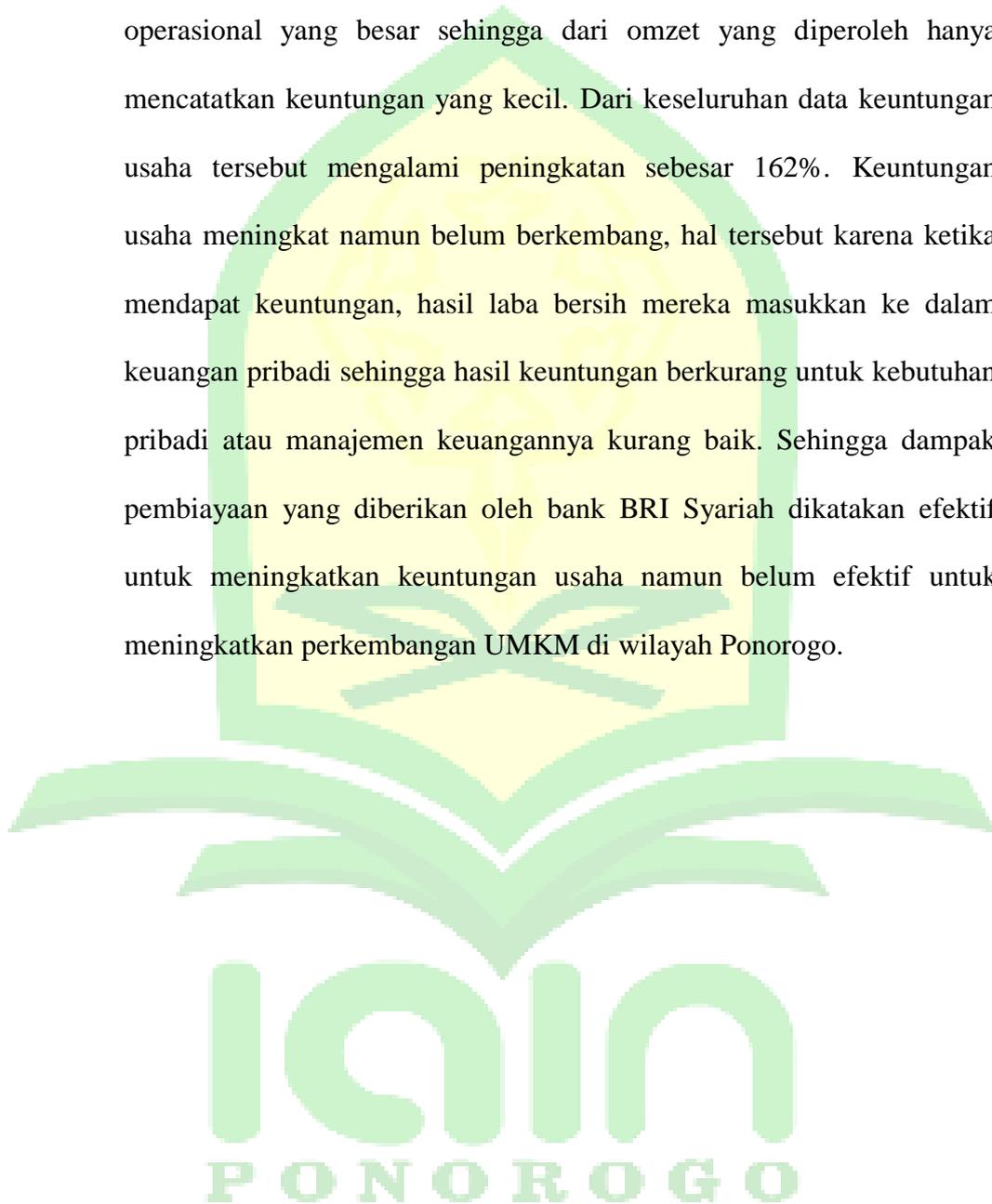
- a. Pada penelitian ini para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo memperoleh omzet dari hasil penjualan usaha mereka yang telah di paparkan pada tabel 4.2. Dari tabel tersebut terlihat bahwa terdapat perbedaan omzet penjualan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Setelah memperoleh pembiayaan

dari bank BRI Syariah omzet penjualan setiap pelaku UMKM meningkat. Adanya pembiayaan dari bank BRI Syariah mengakibatkan modal bertambah sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan penjualannya dan berdampak pada omzet penjualan yang ikut meningkat. Dari keseluruhan data omzet penjualan tersebut mengalami peningkatan sebesar 132%. Walaupun meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena dalam hal kompetitif para pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah di wilayah Ponorogo belum bisa mengungguli para pelaku usaha lain di bidang yang sama. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan omzet penjualan namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.

3. Analisis Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Bank BRI Syariah Di Wilayah Ponorogo

- b. Pada penelitian ini para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo memperoleh omzet dari hasil penjualan usaha mereka yang telah di paparkan pada tabel 4.3. Dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan keuntungan usaha antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah keuntungan usaha setiap pelaku UMKM meningkat. Peningkatan modal yang diikuti peningkatan produksi dan omzet penjualan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank syariah

menyebabkan keuntungan pelaku UMKM juga ikut meningkat. Namun omzet tidak sepenuhnya mewakili keberhasilan usaha, karena bisa saja mendapatkan omzet besar tetapi ternyata dengan memakan banyak biaya operasional yang besar sehingga dari omzet yang diperoleh hanya mencatatkan keuntungan yang kecil. Dari keseluruhan data keuntungan usaha tersebut mengalami peningkatan sebesar 162%. Keuntungan usaha meningkat namun belum berkembang, hal tersebut karena ketika mendapat keuntungan, hasil laba bersih mereka masukkan ke dalam keuangan pribadi sehingga hasil keuntungan berkurang untuk kebutuhan pribadi atau manajemen keuangannya kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan keuntungan usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk melihat dampak pembiayaan bank BRI Syariah terhadap perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo dengan melihat keadaan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Terdapat perbedaan pada modal usaha pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Modal usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 109%. Walaupun modal usaha meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena manajemen keuangan para pelaku UMKM yang kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan modal usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.
2. Terdapat perbedaan pada omzet penjualan pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Omzet meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 132%. Walaupun meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena dalam hal kompetitif para pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI

Syariah di wilayah Ponorogo belum bisa mengungguli para pelaku usaha lain di bidang yang sama. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan omzet penjualan namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.

3. Terdapat perbedaan pada keuntungan usaha pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah. Keuntungan usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 162%. Keuntungan usaha meningkat namun belum berkembang, hal tersebut karena ketika mendapat keuntungan, hasil laba bersih mereka masukkan ke dalam keuangan pribadi sehingga hasil keuntungan berkurang untuk kebutuhan pribadi atau manajemen keuangannya kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BRI Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan keuntungan usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Ponorogo.

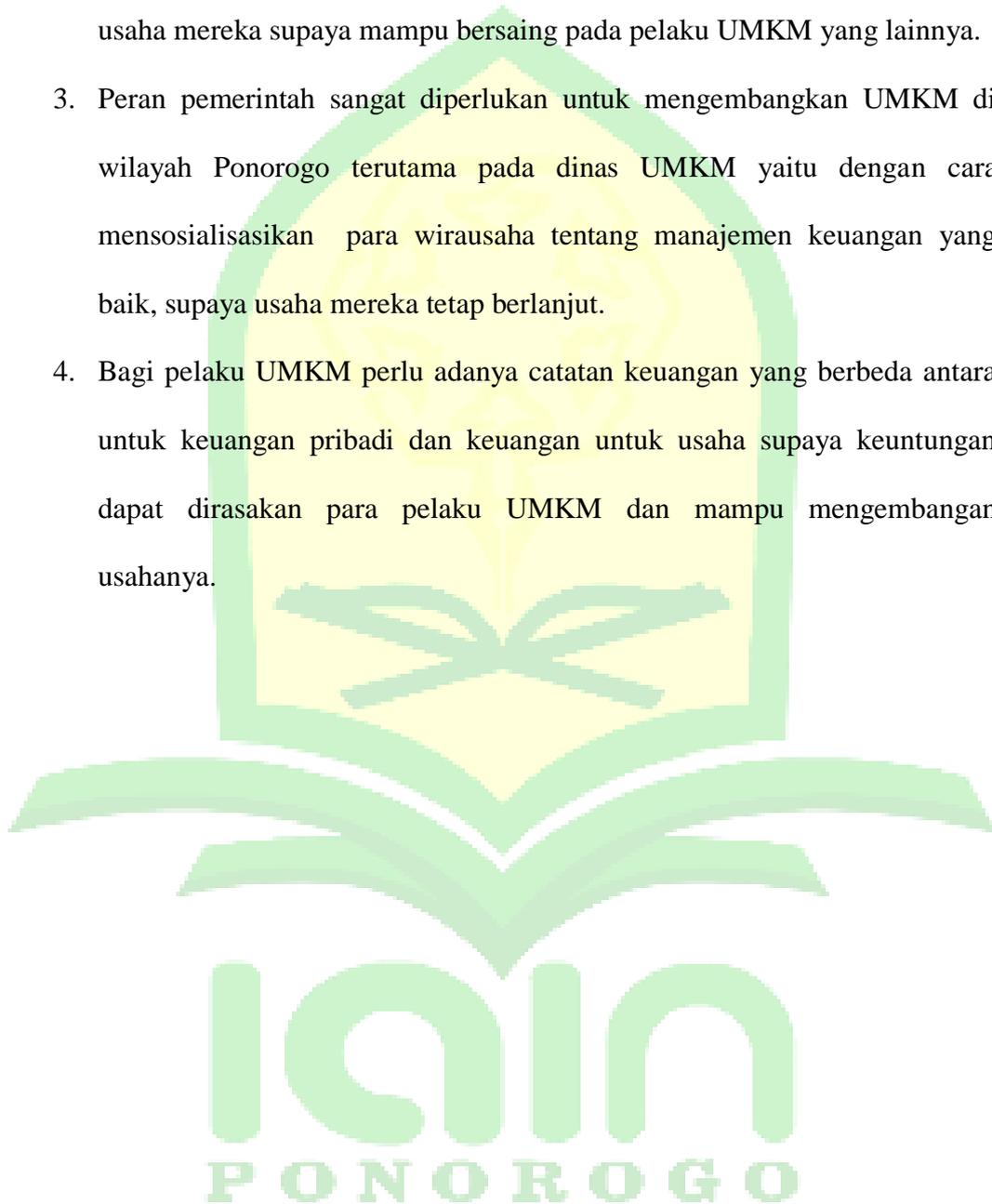
B. Saran

Dari hasil penelitian ini, maka ada beberapa hal yang dapat dianjurkan sebagai rekomendasi sebagai berikut:

1. Pembiayaan yang dilakukan bank BRI Syariah kepada para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo sudah efektif namun perlu diimbangi dengan perubahan sikap para pelaku UMKM untuk memperbaiki manajemen

keuangan dan meningkatkan kualitas SDM para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo.

2. Kreatifitas pelaku UMKM sangat diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka supaya mampu bersaing pada pelaku UMKM yang lainnya.
3. Peran pemerintah sangat diperlukan untuk mengembangkan UMKM di wilayah Ponorogo terutama pada dinas UMKM yaitu dengan cara mensosialisasikan para wirausaha tentang manajemen keuangan yang baik, supaya usaha mereka tetap berlanjut.
4. Bagi pelaku UMKM perlu adanya catatan keuangan yang berbeda antara untuk keuangan pribadi dan keuangan untuk usaha supaya keuntungan dapat dirasakan para pelaku UMKM dan mampu mengembangkan usahanya.



DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjahmada University Press, 2007.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Apridar. *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGarafindo Persada, 2008.
- Boedijoewono, Noegroho. *Pengantar Statistika Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- Fajar, Mukti. *UMKM Di Indonesia (Perspektif Hukum Ekonomi)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016.
- Hasan, Zubairi. *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Hasanudin, Maulana dan Jaih Mubarak. *Perkembangan Akad Musyarakah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Karim, Adiwarmar. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Pers, 2006.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafido Persada, 2000.
- Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Tidak diterbitkan: 2015.
- Lexy J. Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008.
- Manurung, Adler Haymans. *Modal Untuk Bisnis UMK*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara, 2008.

Primiyastanto, Mimit. *Evapro (Evaluasi Proyek): Teori dan Aplikasi pada Usaha Pembesaran Ikan Sindikat (Anguilla sp)*. Malang: Universitas Brawijaya Press, 2016.

Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2009.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat: Eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif*. Bandung: Alfabeta, 2018.

-----*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.

Suwardjono. *Teori Akuntansi Perekayasa Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: PBF, 2014.

Swastha, Basu dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2003.

Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE, 2009.

Tambunan, Tulus. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Salemba Empat: 2002.

Tim Laskar Pelangi. *Metodologi Fiqih Muamalah: Diskursus Metodologis Konsep Interaksi Sosial-Ekonomi*. Kediri: Lirboyo Press, 2013.

Jurnal, Skripsi dan Tesis

Imani, Safarinda. "Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression)". *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*. Vol. 6 No. 1. 2018.

Putra, Ardiansyah dan Julianto Hutasuhut. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT Khalifah Amanah Kecamatan Percut Sei Tuan," *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian 2018*. 2018.

Rizkia, Nailah. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah". *Skripsi*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018.

Saparingga, Wina, dkk. "Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro: Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung". *Keuangan dan Perbankan Syariah*. gel. 2. 2015.

Sari, Yuliana Intan. "Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro: Studi Kasus pada Pedagang Sembako, Nasabah KSPPS Puspa Artha Syariah Semarang". *Skripsi*. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017.

Sholeh, Mohammad. "Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan". *Tesis*. Semarang: UNDIP, 2008.

Internet

BRI Syariah "Sejarah BRISyariah" dalam https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah&idp=4e06e59779d1dd345fc890e9957db740. Diakses pada tanggal 04 Maret 2020, jam 6.55.

-----"Visi dan Misi" dalam https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi&idp=4e06e59779d1dd345fc890e9957db740. Diakses pada tanggal 04 Maret 2020, jam 6.58.

Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. "Data Jumlah UMKM Di Jawa Timur". Dalam <http://diskopukm.jatimprov.go.id/info/data-ukm>. Diakses pada tanggal 18 Oktober 2019, jam 17.17.

Herlita, Eva. "Memahami Pengertian Omzet, Profit dan Margin dalam Bisnis". Dalam <https://www.pojokbisnis.com/keuangan/memahami-pengertian-omzet-profit-dan-margin-dalam-bisnis>. Diakses pada tanggal 03 Maret 2020, jam 23.00.