

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian ini menggunakan sampel yang berjumlah 61 responden pelaku UMKM yang melakukan pembiayaan di PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Data gambaran karakteristik responden disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

1. Karakter Responden Berdasarkan Umur

Tabel 5.1
Karakter Responden Berdasarkan Umur

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| ≤ 30 Tahun | 12 | 19.7 |
| 31-40 Tahun | 31 | 50.8 |
| 41-50 Tahun | 15 | 24.6 |
| >50 Tahun | 3 | 4.9 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan umur, sebagian besar adalah umur 31-40 tahun yaitu sebanyak 31 responden (50,8%).

2. Karakter Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 5.2
Karakter Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| | Frequency | Percent |
|-----------|-----------|---------|
| Laki-Laki | 36 | 59.0 |
| Perempuan | 25 | 41.0 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, sebagian besar adalah laki-laki yaitu sebanyak 36 responden (59%).

3. Karakter Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Tabel 5.3
Karakter Responden Berdasarkan Status Perkawinan

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| Kawin | 55 | 90.2 |
| Belum Kawin | 6 | 9.8 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan status perkawinan, sebagian besar adalah sudah kawin yaitu sebanyak 55 responden (90,2%).

4. Karakter Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 5.4
Karakter Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

| | Frequency | Percent |
|-------|-----------|---------|
| SMP | 2 | 3.3 |
| SMA | 35 | 57.4 |
| D3 | 2 | 3.3 |
| S1 | 22 | 36.1 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir, sebagian besar adalah lulusan SMA yaitu sebanyak 35 responden (57,4%).

5. Karakter Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha

Tabel 5.5
Karakter Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha

| | Frequency | Percent |
|---------------------|-----------|---------|
| Pekerjaan Pokok | 44 | 72.1 |
| Pekerjaan Sampingan | 17 | 27.9 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan kegiatan usaha, sebagian besar adalah pekerjaan pokok yaitu sebanyak 44 responden (72,1%).

6. Karakter Responden Berdasarkan Alasan Memilih Wirausaha

Tabel 5.6
Karakter Responden Berdasarkan Alasan Memilih Wirausaha

| | Frequency | Percent |
|---------------------------------|-----------|---------|
| Meneruskan Usaha Orangtua | 11 | 18.0 |
| Inisiatif Sendiri Dari Awal | 37 | 60.7 |
| Karena Tidak Ada Pekerjaan Lain | 3 | 4.9 |
| Sebagai Tambahan Penghasilan | 10 | 16.4 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan alasan memilih menjadi wirausaha, sebagian besar adalah karena inisiatif sendiri sejak awal yaitu sebanyak 37 responden (60,7%).

7. Karakter Responden Berdasarkan Waktu Menjadi Nasabah Pembiayaa

Tabel 5.7
Karakter Responden Berdasarkan Waktu Menjadi Nasabah
Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-----------|-----------|---------|
| <1 Tahun | 11 | 18.0 |
| 1-2 Tahun | 22 | 36.1 |
| 3-4 Tahun | 8 | 13.1 |
| 5-6 Tahun | 8 | 13.1 |
| >6 Tahun | 12 | 19.7 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan waktu menjadi nasabah pembiayaan, sebagian besar adalah 1-2 tahun yaitu sebanyak 22 responden (36,1%).

8. Karakter Responden Berdasarkan Alasan Melakukan Pembiayaan

Tabel 5.8
Karakter Responden Berdasarkan Alasan Melakukan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--|-----------|---------|
| Kekurangan Modal | 26 | 42.6 |
| Tingkat Bagi Hasil Lebih Menguntungkan | 2 | 3.3 |
| Kemudahan Dalam Memperoleh Pembiayaan | 5 | 8.2 |
| Ingin Mengembangkan Usaha | 28 | 45.9 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan alasan melakukan pembiayaan, sebagian besar adalah karena ingin mengembangkan usaha yaitu sebanyak 28 responden (45.9%)

9. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan Yang Dipinjam

Tabel 5.9
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan Yang Dipinjam

| | Frequency | Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|
| <Rp 5.000.000 | 14 | 23.0 |
| Rp 5.100.000-Rp 10.000.000 | 14 | 23.0 |
| Rp 10.100.000-Rp 25.000.000 | 17 | 27.9 |
| Rp 25.100.000-Rp 50.000.000 | 11 | 18.0 |
| >Rp 50.000.000 | 5 | 8.2 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jumlah pembiayaan yang dipinjam, sebagian besar adalah Rp 10.100.000 – Rp 25.000.000 yaitu sebanyak 17 responden (27.9%).

10. Karakter Responden Berdasarkan Angsuran Yang Dibayarkan

Tabel 5.10
Karakter Responden Berdasarkan Angsuran Yang Dibayarkan

| | Frequency | Percent |
|---------------------------|-----------|---------|
| <Rp 1.000.000 | 38 | 62.3 |
| Rp 1.000.000-Rp 2.000.000 | 18 | 29.5 |
| Rp 2.100.000-Rp 3.000.000 | 4 | 6.6 |
| Rp 3.100.000-Rp 4.000.000 | 1 | 1.6 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan angsuran yang dibayarkan, sebagian besar adalah < Rp 1.000.000 yaitu sebanyak 38 responden (62.3%).

11. Karakter Responden Berdasarkan Ketentuan Bagi Hasil

Tabel 5.11
Karakter Responden Berdasarkan Ketentuan Bagi Hasil

| | Frequency | Percent |
|-----------|-----------|---------|
| < 10% | 18 | 29.5 |
| 10% - 15% | 23 | 37.7 |
| 16% - 20% | 20 | 32.8 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan angsuran yang dibayarkan, sebagian besar adalah 10% -15% yaitu sebanyak 23 responden (37.7%).

12. Karakter Responden Berdasarkan Denda Yang Dibayarkan

Tabel 5.12
Karakter Responden Berdasarkan Denda Yang Akan Dibayarkan

| | Frequency | Percent |
|-------------------------|-----------|---------|
| Tidak Ada Denda | 59 | 96.7 |
| < Rp 100.000 | 1 | 1.6 |
| Rp 110.000 – Rp 150.000 | 1 | 1.6 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan denda yang dibayarkan, sebagian besar adalah tidak ada denda yaitu sebanyak 59 responden (96.7%).

13. Karakter Responden Berdasarkan Status Kios Yang Ditempati

Tabel 5.13
Karakter Responden Berdasarkan Status Kios Yang Ditempati

| | Frequency | Percent |
|--------------------------------|-----------|---------|
| Kontrak | 12 | 19.7 |
| Kontrak dan Mempunyai Cabang | 1 | 1.6 |
| Hak Milik | 42 | 68.9 |
| Hak Milik dan Mempunyai Cabang | 2 | 3.3 |
| Lain-Lain | 4 | 6.6 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan status kios yang ditempati, sebagian besar adalah hak milik yaitu sebanyak 42 responden (68.9%).

14. Karakter Responden Berdasarkan Omset Penjualan Perbulan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.14
Karakter Responden Berdasarkan Omset Penjualan Perbulan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--------------------------------|-----------|---------|
| < Rp 1.000.000 | 10 | 16.4 |
| Rp 1.000.000 – Rp Rp 5.000.000 | 27 | 44.3 |
| Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000 | 16 | 26.2 |
| Rp 10.100.000 – Rp 15.000.000 | 4 | 6.6 |
| >Rp 15.000.000 | 4 | 6.6 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan omset penjualan perbulan sebelum mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000 yaitu sebanyak 27 responden (44.3%).

15. Karakter Responden Berdasarkan Omset Penjualan Perbulan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.15
Karakter Responden Berdasarkan Omset Penjualan Perbulan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-------------------------------|-----------|---------|
| < Rp 1.000.000 | 1 | 1.6 |
| Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000 | 19 | 31.1 |
| Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000 | 19 | 31.1 |
| Rp 10.100.000 – Rp 15.000.000 | 12 | 19.7 |
| >Rp 15.000.000 | 10 | 16.4 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan omset penjualan perbulan sesudah mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000 dan Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000 yaitu sebanyak 19 responden (31.1%).

16. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.16
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| 1-3 orang | 57 | 93.4 |
| 4-6 orang | 2 | 3.3 |
| 7-9 orang | 1 | 1.6 |
| 10-12 orang | 1 | 1.6 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jumlah tenaga kerja sebelum mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah 1-3 orang yaitu sebanyak 57 responden (93.4%).

17. Karakter Responden Berdasarkan Tenaga Kerja Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.17
Karakter Responden Berdasarkan Tenaga Kerja Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| 1-3 orang | 45 | 73.8 |
| 4-6 orang | 12 | 19.7 |
| 7-9 orang | 2 | 3.3 |
| 10-12 orang | 2 | 3.3 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jumlah tenaga kerja sebelum mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah 1-3 orang yaitu sebanyak 45 responden (73.8%).

18. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pelanggan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.18
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pelanggan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| <10 orang | 10 | 16.4 |
| 10-15 orang | 7 | 11.5 |
| 16-20 orang | 9 | 14.8 |
| 21-25 orang | 12 | 19.7 |
| >25 orang | 23 | 37.7 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jumlah pelanggan sebelum mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah > 25 orang yaitu sebanyak 23 responden (37.7%).

19. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pelanggan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.19
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Pelanggan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-------------|-----------|---------|
| <10 orang | 3 | 4.9 |
| 10-15 orang | 2 | 3.3 |
| 16-20 orang | 6 | 9.8 |
| 21-25 orang | 12 | 19.7 |
| >25 orang | 38 | 62.3 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jumlah pelanggan sesudah mendapatkan pembiayaan, sebagian besar adalah >25 orang orang yaitu sebanyak 38 responden (62.3%).

20. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.20
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--------------|-----------|---------|
| <10 barang | 17 | 27.9 |
| 10-15 barang | 6 | 9.8 |
| 16-20 barang | 8 | 13.1 |
| 21-25 barang | 9 | 14.8 |
| >25 barang | 21 | 34.4 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sebelum Mendapatkan Pembiayaan, sebagian besar adalah >25 barang yaitu sebanyak 21 responden (34.4%).

21. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.21
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--------------|-----------|---------|
| <10 barang | 10 | 16.4 |
| 10-15 barang | 6 | 9.8 |
| 16-20 barang | 4 | 6.6 |
| 21-25 barang | 5 | 8.2 |
| >25 barang | 36 | 59.0 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan Jumlah Barang Dagangan Yang Terjual Sebelum Mendapatkan Pembiayaan, sebagian besar adalah >25 barang yaitu sebanyak 36 responden (59%).

22. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.22
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--------------|-----------|---------|
| <10 barang | 34 | 55.7 |
| 10-15 barang | 9 | 14.8 |
| 16-20 barang | 5 | 8.2 |
| 21-25 barang | 7 | 11.5 |
| >25 barang | 6 | 9.8 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan, sebagian besar adalah <10 barang yaitu sebanyak 34 responden (55.7%).

23. Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

Tabel 5.23
Karakter Responden Berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan
Sesudah Mendapatkan Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|--------------|-----------|---------|
| <10 barang | 22 | 36.1 |
| 10-15 barang | 9 | 14.8 |
| 16-20 barang | 11 | 18.0 |
| 21-25 barang | 3 | 4.9 |
| >25 barang | 16 | 26.2 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan Jumlah Macam Barang Dagangan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan, sebagian besar adalah <10 barang yaitu sebanyak 22 responden (36.1%).

24. Karakter Responden Berdasarkan Peningkatan Pendapatan Setelah Pembiayaan

Tabel 5.24
Karakter Responden Berdasarkan Peningkatan Pendapatan Setelah
Pembiayaan

| | Frequency | Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|
| Pendapatan Tidak Meningkat | 1 | 1.6 |
| <Rp 1.000.000 | 11 | 18.0 |
| Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000 | 14 | 23.0 |
| Rp 2.100.000 – Rp 3.000.000 | 19 | 31.1 |
| >Rp 3.000.000 | 16 | 26.2 |
| Total | 61 | 100.0 |

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan Peningkatan Pendapatan Setelah Pembiayaan, sebagian besar adalah Rp. 2.100.000 - Rp. 3.000.000 yaitu sebanyak 19 responden (31.1%).

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu dilakukan uji normalitas dengan menggunakan *Uji Kolmogrov Smirnov* dikarenakan jumlah sampel pada penelitian ini lebih dari 50 responden.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Alat analisis yang dapat digunakan adalah dengan melihat tampilan plot atau data dapat juga menggunakan *Uji Kolmogrov Smirnov*. Data analisis dengan bantuan komputer program SPSS.

Tabel 6.25
One Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | Sebelum Menerima Pembiayaan | Sesudah Menerima Pembiayaan |
|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Kolmogorov- Smirnov Z | .885 | .923 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .414 | .361 |

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa nilai asymptotic sig $0.414 > 0.05$, maka sampel berdistribusi normal sehingga menunjukkan bahwa model regresi layak dipakai karena memenuhi uji normalitas.

b. Uji Independent Sampel T-Test

Tabel 6.26
Group Statistics

| | Kelompok | N | Mean | Std. Deviation | Std. Error Mean |
|---------------------|----------|----|-------|----------------|-----------------|
| Menerima Pembiayaan | Sebelum | 61 | 12.28 | 3.625 | .464 |
| | Sesudah | 61 | 15.43 | 3.423 | .438 |

Tabel 6.27
Independent Samples T Test

| | | Levene's Test for Equality of Variances | | t-test for Equality of Means |
|---------------------|-----------------------------|---|-----------------|------------------------------|
| | | F | Sig. (2-tailed) | Mean Difference |
| Menerima Pembiayaan | Equal variances assumed | .122 | .000 | -3.148 |
| | Equal variances not assumed | | .000 | -3.148 |

Dari tabel diatas, menunjukkan bahwa nilai Sig. (2-tailed) sebesar $0.000 < 0.05$, maka sesuai dasar pengambilan keputusan dalam Uji Independent Sample T Test, maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya bahwa terdapat perubahan keuntungan antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan. Sehingga dengan adanya perubahan keuntungan tersebut, dapat diartikan bahwa UMKM mengalami perkembangan setelah menerima pembiayaan.

B. Pembahasan (Interpretasi)

1. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa alasan nasabah pelaku UMKM melakukan pembiayaan adalah karena kekurangan modal. Maka mereka mengambil pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha mereka. Jumlah pembiayaan yang paling kecil diterima responden Rp. 3.000.000,00 dan paling besar sebanyak Rp. 900.000.000,00. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan mengembangkan usaha mereka. Dari pernyataan responden besar angsuran tidak memberatkan mereka. Pembiayaan bisa diangsur secara bulanan dan harian dengan lama sesuai dengan akad yang telah disepakati. Mayoritas responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan, karena bagian marketing PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera akan melakukan penarikan angsuran tiap bulan atau harinya.

Perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan pada PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera dapat dilihat dari omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan. Omset penjualan ini berupa rata-rata total penjualan yang diperoleh responden atau pelaku UMKM dalam tiap bulan. Rata-rata omset penjualan sebelum menerima pembiayaan perbulan adalah sebesar Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000. Sedangkan rata-rata omset penjualan yang diperoleh responden setiap bulan sesudah menerima pembiayaan adalah Rp 5.100.000- Rp 10.0000.

Jumlah tenaga kerja adalah salah satu indikator perkembangan usaha. Dari hasil penelitian, jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan hanya ada sedikit perubahan. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM belum terlalu membutuhkan tambahan tenaga kerja, semua pekerjaan masih dapat dikerjakan sendiri.

Indikator perkembangan usaha yang lain adalah jumlah pelanggan. Pelanggan disini adalah konsumen yang rutin maupun tidak rutin membeli barang di tempat usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah pelanggan setelah mendapatkan pembiayaan lebih banyak dibandingkan sebelum mendapatkan pembiayaan.

Pada bagian di atas sudah disampaikan tentang perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan di BPRS Madina Mandiri Sejahtera, maka dapat dianalisis perbedaan perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.

a. Omset Penjualan

Indikator perkembangan usaha yang pertama yaitu omset penjualan. Dari hasil analisis Independent Sample T Test ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan. Omset pembiayaan sesudah lebih baik dibanding dengan omset penjualan sebelum. Jumlah omset penjualan sesudah pembiayaan mengalami kenaikan yaitu sebesar 31.1%. Pelaku UMKM yang menerima pembiayaan dari BPRS

Madina Mandiri Sejahtera mengalami perkembangan usaha karena mayoritas pelaku UMKM omset penjualan sesudah lebih banyak dari omset penjualan sebelum pembiayaan.

b. Jumlah Tenaga Kerja

Indikator perkembangan usaha selanjutnya adalah jumlah tenaga kerja. Dari hasil analisis Insependent Sample T Test ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan lebih baik dibanding dengan jumlah tenaga kerja sebelum pembiayaan. Jumlah tenaga kerja sebelum pembiayaan yaitu 1-3 orang sebanyak 52 responden dan 4-6 orang sebanyak 2 responden. Sedangkan sesudah mendapatkan pembiayaan, mengalami perubahan yaitu 1-3 orang sebanyak 45 responden dan 4-6 orang mengalami peningkatan menjadi 12 responden.

c. Jumlah Pelanggan

Indikator perkembangan usaha yang lain adalah jumlah pelanggan. Dari hasil analisis Independent Sample T Test ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah pelanggan sesudah pembiayaan lebih baik dibanding dengan jumlah pelanggan sebelum pembiayaan. jumlah pelanggan sesudah pembiayaan mengalami kenaikan yaitu sebesar 62.3%. Sehingga UMKM yang menerima pembiayaan dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera mengalami

perkembangan usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki pelaku UMKM. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, UMKM yang menerima pembiayaan dari PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan tersebut tidak hanya memenuhi kebutuhan akan modal UMKM tetapi berpengaruh pada peningkatan perkembangan usaha UMKM tersebut.

2. Strategi PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera terhadap Perkembangan UMKM

Strategi PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera terhadap Perkembangan UMKM dengan menggunakan Analisis SWOT.

Gambar 6.1

Matriks SWOT Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera

| Faktor Internal | |
|---|---|
| Strength (Kekuatan) | Weakness (Kelemahan) |
| 1. Sesuai dengan prinsip syariah, baik dari akad, produk, penyaluran sehingga tidak merugikan pelaku UMKM. 2. Nasabah UMKM diberikan pembiayaan produktif dengan margin murah. 3. BPRS Madina Mandiri melakukan pendekatan intensif terhadap pelaku UMKM. | 1. Pemasaran dan promosi yang masih rendah dan belum merata. 2. BPRS Madina Mandiri Sejahtera belum memiliki ATM untuk memudahkan nasabah bertransaksi. 3. Tidak semua jenis UMKM dapat diberikan pembiayaan. |

| Faktor Eksternal | |
|--|--|
| Opportunities (Peluang) | Threat (Ancaman) |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak pelaku UMKM yang membutuhkan tambahan modal sehingga tertarik melakukan pembiayaan di BPRS Madina Mandiri Sejahtera. 2. Penduduk Indonesia yang mayoritasnya adalah muslim sehingga memilih BPR Syariah agar dalam bermuamalah sesuai dengan prinsip Islam. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Permodalan yang belum kuat. 2. Penghasilan pelaku UMKM yang tidak stabil sehingga sering terjadi kredit macet. |

Berdasarkan matriks tersebut di atas menunjukkan bahwa strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut dijelaskan melalui hasil analisis SWOT sebagai berikut:

a. Strength (Kekuatan)

- 1) Sesuai dengan prinsip syariah, baik dari akad, produk, penyaluran sehingga tidak merugikan pelaku UMKM.

Bank Permbiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berdasarkan Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara umum berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera baik dari akad, produk dan pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mengutamakan keadilan serta terhindar dari riba, maisir (spekulasi) dan gharar (ketidakjelasan). Sehingga para pelaku UMKM dapat melakukan pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang telah disepakati bersama tanpa merugikan salah satu pihak.

Kegiatan usaha yang boleh dilaksanakan oleh BPRS menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah yaitu :

- a) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi :
 - 1) Tabungan berdasarkan prinsip wadi'ah atau Mudharabah.
 - 2) Deposito berjangka berdasarkan prinsip Mudharabah.
 - 3) Bentuk lain berdasarkan prinsip wadi'ah atau Mudharabah.
- b) Melakukan penyaluran dana melalui :
 - 1) Transaksi jual beli berdasarkan prinsip :
Murabahah, Istishna, Ijarah, Salam dan jual beli lainnya.
 - 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :
Mudharabah, Musyarakah dan bagi hasil lainnya
 - 3) Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip :
Rahn dan Qardh
- c) Melakukan kegiatan lain yang layak dilaksanakan Bank sepanjang disetujui oleh Dewan Syariah Nasional.

- 2) Nasabah UMKM diberikan Pembiayaan Produktif dengan Margin Murah.

Karena PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera mengambil keuntungan tidak seperti mengambil keuntungan pada pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif (UMKM) yang dibiayai dibawah Rp 10.000.000 diberlakukan tarif margin murah. Pihak bank hanya mengambil keuntungan sebesar 1%, berbeda dengan pembiayaan konsumtif yaitu sekitar 1,6% - 1,7%

Sistem angsuran dibayarkan sesuai tanggal akad. Salah satu yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional adalah denda. Bank syariah boleh dikenakan denda akan tetapi denda tersebut tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank. Biaya denda tersebut harus disalurkan untuk dana sosial, seperti CSR (Corporate Social Responsibility), infaq, pembangunan masjid, pembangunan jalan, dan sebagainya.

Minimal plafond adalah Rp 3.000.000. Maksimal plafond yang diberikan untuk perorangan adalah Rp 900.000.000 dan untuk lembaga sebesar Rp 1.200.000.000. Plafond untuk UMKM rata-rata sebesar Rp 15.000.000 kebawah.

Syarat-syarat pembiayaan untuk UMKM :

- 1) FC KTP Pemohon
- 2) FC KTP Istri/Suami Pemohon
- 3) FC Kartu Keluarga
- 4) FC Surat Nikah

- 5) FC Rekening Listrik/Telepon 3 bulan terakhir
- 6) FC NPWP (wajib bagi pengajuan Rp 50.000.000 keatas)
- 7) Asli slip gaji bulan terakhir
- 8) FC Surat Keterangan Usaha/Legalitas Usaha
- 9) FC Rekening Koran Bank

Dalam mengajukan pembiayaan, nasabah juga harus memberikan jaminan. Jaminan tersebut akan dilelang apabila nasabah tidak membayar angsuran selama waktu yang telah disepakati. Jaminan yang diberlakukan oleh BPRS Madina Mandiri Syariah adalah jaminan BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor), Sertifikat SHM (Sertifikat Hak Milik)/SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan) dan Cash Collateral. BPKB dan Sertifikat tidak ada ketentuan waktu, lebih utamanya harus bisa mengcover pembiayaan yang diminta. BPKB itu akan ditaksir sesuai harga pasar yaitu taksasi 65% untuk BPKB dan taksasi 80% untuk sertifikat. Jaminan Cash Collateral misalnya nasabah mempunyai tabungan deposito di bank, maka dapat menggunakan deposito tersebut sebagai jaminan.

- 3) PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera melakukan pendekatan intensif terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera terdapat AO (Account Officer) dan MM (Marketing Mikro) yang lebih intens untuk UMKM dengan memberikan monitoring setiap bulan dengan

memperhatikan apakah ada perubahan perkembangan usahanya, lebih besar/lebih maju atau masih seperti kondisi sebelum diberikan pembiayaan.

Pembiayaan untuk UMKM di PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera menggunakan akad *Murabahah* (jual beli), *Mudharabah* & *Musyarakah*. Untuk menentukan akad mana yang akan digunakan, terlebih dahulu harus ditentukan tujuan nasabah melakukan pembiayaan tersebut. Jika nasabah mampu membayar angsuran dalam bentuk bulanan, misalnya melakukan pembiayaan untuk renovasi tokonya, maka dilakukan pembelian material dengan menggunakan akad *Murabahah* (jual beli). Misalnya cash tempo angsuran 3 bulanan seperti petani melon dan petani cabai menggunakan akad *Mudharabah* ataupun *Musyarakah*. Kedua akad tersebut dipertimbangkan berdasarkan modal nasabah dengan plafond (jumlah pembiayaan) yang diminta. Apabila seorang nasabah tidak mempunyai modal, maka menggunakan akad *Mudharabah*. Namun apabila nasabah sudah memiliki modal dan membutuhkan tambahan pembiayaan, maka menggunakan akad *Musyarakah*.

b. Weakness (Kelemahan)

- 1) Permasalahan pemasaran dan promosi yang masih rendah dan belum merata yaitu hanya di DIY dan sekitarnya.

PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera memberikan pembiayaan hanya di daerah DI Yogyakarta dan disekitarnya seperti Magelang, Klaten, Purworejo, dan lain-lain. Adanya nasabah di luar daerah Yogyakarta, pihak bank mempertimbangkan biaya dikarenakan apabila pembiayaan UMKM kecil dan membiayai di luar jogja, maka biaya yang akan dikeluarkan oleh nasabah akan lebih besar.

Oleh karena itu, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) termasuk dalam ruang lingkup kecil, maka perlu adanya promosi dan sosialisasi fasilitas serta layanan yang disediakan oleh PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera, yaitu melalui sosmed, website serta sosialisasi di event-event tertentu. Promosi yang diberikan bertujuan untuk menarik minat para pebisnis kecil supaya melakukan pembiayaan untuk mengembangkan kegiatan UMKM.

- 2) PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera belum memiliki ATM untuk memudahkan nasabah bertransaksi.

PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera tdikategorikan dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Kata 'mikro' pada penyebutan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, mengarah kepada cakupan/lingkup yang lebih kecil sehingga mempunyai capital kecil dan diperuntukkan bagi sektor usaha mikro kecil. Dengan adanya keterbatasan capital, pihak PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera belum memiliki fasilitas ATM yang dapat memudahkan nasabahnya dalam bertansaksi. Sehingga apabila nasabah akan

melakukan transaksi, harus datang langsung ke kantor PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera.

3) Tidak semua jenis UMKM dapat diberikan pembiayaan.

Tidak semua jenis usaha dapat diberikan pembiayaan (kredit) oleh bank. Meskipun jenis usaha tersebut memiliki peluang yang cukup besar, namun apabila pelaku bisnis tersebut memiliki riwayat-riwayat perbankan yang buruk (misalnya kredit macet) maka jenis usaha tersebut tidak layak untuk diberikan pembiayaan.

Di tahun ini, PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera memberikan pembiayaan UMKM seperti produk batik, ada yang batik dalam bentuk langsung jadi dan ada pula batik jumputan. Kemudian dalam bidang kuliner, seperti toko kelontong, angkringan, penjual snack, warung makan skala kecil dan sebagainya. Dan dibidang peternakan seperti ternak ayam, ternak bebek dan ternak kambing dalam skala kecil. Di bidang perkebunan di daerah Kulon Progo seperti kebun cabai dan kebun melon.

Pihak bank menganalisis peluang usaha tersebut menyesuaikan cash flownya, seperti peternakan dan perkebunan tidak setiap bulan mendapatkan penghasilan, maka pihak bank bisa memberikan peraturan yang fleksibel, misalnya panen setiap tiga bulan sekali, maka angsuran yang dibayarkan fleksibel bisa tiga bulan sekali, berbeda dengan kuliner/batik yang bisa diangsur setiap bulan.

c. Opportunities (Peluang)

- 1) Banyak UMKM yang membutuhkan tambahan modal sehingga tertarik untuk melakukan pembiayaan di BPRS Madina Mandiri Sejahtera.

Usaha Miro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha pemerintah Indonesia dalam rangka menopang perekonomian rakyat kecil. Namun, banyak faktor yang menjadi kendala pelaku UMKM dalam memasarkan produknya, yaitu aspek pemasaran, aspek sumberdaya, aspek teknologi, aspek legalitas, serta yang paling penting adalah aspek keuangan. Kendala utama yang serong dihadapi pelaku UMKM pada aspek keuangan adalah masalah permodalan.

Sehingga dengan adanya permasalahan tersebut, peran PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera sangat diperlukan dalam memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera mempunyai peran yang penting sebagai penggerak aktifitas usaha di kalangan masyarakat yang diharapkan mampu menjadi peluang berkembangnya sektor UMKM.

- 2) Penduduk Indonesia yang mayoritasnya adalah muslim sehingga memilih BPR Syariah agar dalam bermuamalah sesuai dengan prinsip Islam.

Di Indonesia, sebagian besar penduduknya adalah beragama Islam. Hal ini dapat menjadi peluang untuk menjalankan strategi PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera dalam mengembangkan UMKM. Penduduk muslim yang memiliki pengetahuan Islami, pasti akan tertarik untuk bermuamalah menggunakan perbankan syariah dibandingkan dengan perbankan konvensional. Karena perbankan syariah mengutamakan keadilan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang terhindar dari transaksi riba, maisir (spekulasi) dan gharar (ketidakjelasan).

d. Threat (Ancaman)

1) Permodalan yang belum kuat.

Karena PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera termasuk dalam kategori Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang memiliki capital kecil maka layanan dan fasilitasnya masih kurang, sehingga nilai pinjaman dibatasi.

2) Penghasilan pelaku UMKM yang tidak stabil sehingga sering terjadi kredit macet.

Pihak bank menganalisis peluang usaha tersebut menyesuaikan cash flownya, seperti peternakan dan perkebunan tidak setiap bulan mendapatkan penghasilan, maka pihak bank bisa memberikan peraturan yang fleksibel, misalnya panen setiap tiga bulan sekali, maka angsuran yang dibayarkan fleksibel bisa tiga

bulan sekali, berbeda dengan kuliner/batik yang bisa diangsur setiap bulan.

Karena adanya penghasilan yang tidak stabil tersebut, pihak bank harus berhati-hati dalam memberikan pembiayaan agar nantinya tidak terjadi kredit macet. PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera menentukan peluang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang aman untuk bank agar dapat bermanfaat untuk nasabah. PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera memetakan pasar diawal tahun untuk jangka waktu satu tahun dengan menentukan target-target UMKM yang layak untuk diberikan pembiayaan.

Prinsip analisis pembiayaan agar tidak terjadi kredit macet didasarkan pada rumus 5C, yaitu :

- 1) *Character* artinya sifat atau nasabah pengambil pinjaman.
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- 3) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- 4) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- 5) *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak

