

## Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang

**Inkad Makki**

Jurusan Ekonomi Syariah fakultas Agama Islam  
Universitas Ibn Khaldun Bogor

### **ABSTRACT**

*The method in this study is a quantitative method, taking data directly from the object of research in this case the Leuwiliang Market by presenting facts or facts that occur in the field observed through observations, field notes and distributing questionnaires to traders with a Likert scale. This study aims 1) To determine the process of providing Sharia People's Business Credit (KUR) in the Leuwiliang market? 2) To know the development of micro merchant business in Leuwiliang Market? 3) To determine the effect of Sharia People's Business Credit on Micro Trader Business Development in Leuwiliang Market? with the results of the product Moment coefficient ( $r_{xy}$ ) = 0.724, if it is converted to the value of degrees of freedom for the value of  $N = 50$ , namely the 5% significance level is 0.273, while for the 1% level it is 0.354, considering that  $r_{count}$  is 0.724, it is greater than  $r_{table}$ , either in the 5% or 1% significance level. So it can be concluded that the correlation between the variables X and Y there is a strong or high correlation.*

**Key words :** *islamic curriculum and micro merchant business.*

### **ABSTRAK**

Metode dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, pengambilan data langsung dari objek penelitian dalam hal ini Pasar Leuwiliang dengan menyajikan fakta-fakta atau kenyataan yang terjadi di lapangan yang diamati melalui observasi, catatan lapangan dan penyebaran angket kepada pedagang dengan skala Likert. Penelitian ini bertujuan 1) Untuk mengetahui proses pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah di pasar Leuwiliang? 2) Untuk mengetahui perkembangan usaha pedagang mikro di Pasar Leuwiliang? 3) Untuk mengetahui pengaruh Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang?. Hasil penelitian dalam skripsi ini bahwa pengaruh Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang, masuk dalam kategori kuat atau tinggi, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil koefisien product Momen ( $r_{xy}$ ) = 0,724, jika dikonversi ke nilai derajat bebas untuk nilai  $N = 50$ , yaitu taraf signifikansi 5 % sebesar 0,273, sedangkan untuk taraf 1 % sebesar 0,354, mengingat  $r_{hitung}$  0,724, maka lebih besar dari pada  $r_{tabel}$ , baik dalam taraf signifikansi 5 % ataupun 1%. Jadi dapat disimpulkan bahwa korelasi antara variabel X dan Y terdapat korelasi yang kuat atau tinggi.

Kata kunci : Kur syariah dan Usaha Pedagang Mikro

### **PENDAHULUAN**

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Keuangan syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal.

Keberadaan industri Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk,

peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya lembaga syariah baik itu Bank Syariah maupun koperasi syariah yang berada di lingkungan Indonesia.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu nama yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik, dan didukung sinergi perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, dengan tujuan Bank Syariah Indonesia untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas.

Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Aalamiin).

Dalam menghadapi persaingan, Bank Syariah Indonesia melakukan terobosan yang efektif dengan menambah nasabah, hal ini dapat dikatakan berhasil dan dapat dibuktikan bahwa KUR tahun 2021 Bank Syariah Indonesia mencatat terjadi peningkatan signifikan pada penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di semester I tahun 2021 di bandingkan periode yang sama di tahun 2020. Pada semester I tahun 2021 Bank Syariah Indonesia telah menyalurkan dana Kredit Usaha Rakyat sebanyak Rp. 218 milyar dengan total debitur 2.260 nasabah, sedangkan penyaluran dana KUR pada periode sama di tahun 2020 hanya mencapai Rp. 107.6 milyar untuk 2.094 nasabah.

Peningkatan jumlah nasabah juga dirasakan di Pasar Leuwiliang, banyak para pedagang beralih ke pembiayaan syariah. Hal ini dapat di lihat dari hasil wawancara dengan pengelola Pasar Leuwiliang yang diberinama Pasar Tohaga, pembiayaan KUR Syariah di pasar Leuwiliang berjumlah 90 orang dari 520 pedagang pelaku usaha merupakan penerima pembiayaan Syariah, alasan mereka beralih ke Syariah, karena dirasa lebih ringan dan jauh dari riba yang dilarang dalam agama. Kemampuan untuk usaha salah satunya adalah modal, menyadari hal tersebut pelaku usaha dalam hal ini pedagang Pasar Leuwiliang berupaya untuk penambahan modal agar usaha mereka terus berkembang, agar stok barang yang dijual bertambah sehingga penghasilan juga bertambah.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk mengangkat tema dan menuangkannya dalam bentuk skripsi yang diberi judul "Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang.

## Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dalam menyelesaikan skripsi ini adalah bagaimana proses pemberian kredit usaha Rakyat Syariah dan perkembangan usaha pedagang mikro di Pasar Leuwiliang.

### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian dalam menyelesaikan skripsi ini adalah sebagai berikut

1. Untuk mengetahui proses pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah di pasar Leuwiliang?
2. Untuk mengetahui perkembangan usaha pedagang mikro di Pasar Leuwiliang?
3. Untuk mengetahui pengaruh Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang

### **METODE PENELITIAN**

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan korelasional. Penelitian metode kuantitatif adalah data yang disajikan berwujud angka atau bilangan yang bertujuan untuk menggambarkan realitas sosial tertentu atau dirancang untuk mengumpulkan informasi tentang keadaan-keadaan nyata yang berlangsung sekarang.

### **Landasan Teori**

#### **Pengertian Kredit Usaha Rakyat Syariah**

Kredit Usaha Rakyat (KUR) syariah adalah bagian dari program pemerintah yang ditujukan untuk mendukung pengembangan koperasi dan usaha kecil dan menengah yang layak usahanya untuk mendapatkan fasilitas kredit atau pembiayaan dari kreditur, namun kurang memiliki jaminan yang dipersyaratkan oleh kreditur. Sasaran Kredit Usaha Rakyat (KUR) syariah adalah koperasi dan UKM yang membutuhkan pendanaan dan dinyatakan layak oleh lembaga keuangan, namun belum memiliki agunan cukup sesuai dengan ketentuan persyaratan pembiayaan (Ayasha, 2020:7).

Lembaga-lembaga keuangan, mengurangi tingkat kemiskinan, dan memperluas kesempatan kerja. Pada dasarnya KUR syariah merupakan modal kerja dan kredit investasi yang disediakan secara khusus untuk unit usaha produktif melalui program penjaminan kredit.

#### **Jenis-Jenis Kredit Usaha Rakyat Syariah**

Kredit Usaha Rakyat syariah menyediakan tiga jenis pinjaman yang terdiri dari Super Mikro, Mikro, dan KUR Kecil. Perbedaan ketiganya terletak dari jumlah plafond pinjaman yang diberikan. Untuk yang terkecil adalah KUR Super Mikro. Ketiga jenis KUR tersebut hanya diberikan kepada nasabah yang memiliki usaha aktif dan produktif. Itu artinya tidak semua orang bisa mendapatkan pinjaman ini karena wajib memiliki usaha yang layak mendapatkan pinjaman. Dengan adanya pinjaman KUR syariah maka bisa menjadi solusi bagi para pengusaha UMKM untuk mendapatkan pinjaman berbasis syariah.

Adapun keunggulan KUR syariah Proses pengajuan pinjaman mudah dan cepat, Nasabah tidak akan dikenakan biaya provisi dan administrasi, Sesuai dengan prinsip syariah sehingga nasabah terhindar dari riba, Angsuran ringan, dan tersedia berbagai skema pinjaman sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah.

Berbeda dengan KUR dari Bank BRI, Mandiri, BNI, ataupun BTN, pinjaman KUR syariah tidak dikenakan bunga. Sebab pinjaman ini menggunakan prinsip syariah dengan skema Murabahah, Ijarah, dan MMQ, Nasabah bisa bebas memilih skema pinjaman yang diinginkan, dengan adanya skema tersebut maka nasabah bisa terhindar dari riba. Banyak orang percaya bahwa Riba akan membawa kesusahan di dunia dan di akherat. Bagi yang percaya maka KUR Bank BSI merupakan solusi paling tepat untuk mendapatkan pinjaman tanpa adanya Riba.

### **Syarat Kredit Usaha Rakyat Syariah**

Syarat Kredit Usaha Rakyat (KUR) syariah untuk pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Inilah syarat dan cara mengajukan KUR BSI 2022 untuk UMKM Cair Rp. 50 juta.

Pelaku UMKM yang ingin mendapatkan pinjaman dari KUR syariah hingga Rp. 50 juta harus menyiapkan syarat-syarat yang telah ditentukan. Selain memenuhi syarat, pelaku UMKM yang ingin mendapatkan pinjaman hingga Rp. 50 juta wajib menyediakan dokumen-dokumen yang telah ditetapkan. Syarat utama dalam program pinjaman hingga Rp. 50 juta yaitu pelaku UMKM harus mempunyai usaha yang sudah berjalan minimal selama 6 bulan. Adapun syarat Kredit Usaha Rakyat syariah adalah :

- 1) Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
- 2) Fotokopi KTP suami dan istri (untuk yang sudah menikah).
- 3) Fotokopi Surat Nikah (untuk yang sudah menikah).
- 4) Pas foto suami istri ukuran 4×6.
- 5) Fotokopi Surat Keterangan Usaha.
- 6) Fotokopi Buku Tabungan 3 Bulan Terakhir.
- 7) Fotokopi Bukti Sewa Tempat Usaha.
- 8) Fotokopi NPWP (khusus pembiayaan di atas 50 juta).
- 9) Catatan Usaha/Faktur Belanja Barang.
- 9) Warga Negara Indonesia (WNI).
- 10) Minimal berusia 21 tahun atau sudah menikah.
- 11) Usaha yang dimiliki sudah berjalan minimal 6 bulan.

### **Pembiayaan Syariah**

Pembiayaan syariah adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Penyaluran pembiayaan kepada masyarakat adalah salah satu fungsi pokok bank syariah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 dan merupakan salah satu bisnis utama yang menjadi sumber pendapatan utama bank syariah. Pembiayaan bank syariah berbeda dengan kredit pada bank konvensional.

Pembiayaan syariah memberikan manfaat bagi pemberi kredit itu sendiri, debitur / nasabah dan pemerintah. Manfaat pembiayaan bagi pemberi kredit berupa pendapatan margin keuntungan atau bagi hasil sesuai akad pembiayaan yang diperjanjikan sebelumnya antara bank syariah dengan debitur, peningkatan profitabilitas bank, serta kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai bank dalam

memahami secara rinci aktivitas usaha para debitur diberbagai sektor usaha. Akad atau transaksi yang digunakan pada produk pembiayaan kur mikro syariah yaitu akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, kemudian pembeli membayar dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati, dan didampingi oleh akad wakalah adalah akad pemberian kuasa dari pemberi kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa.

### **Pengertian Usaha Usaha Mikro**

Ada beberapa pengertian usaha mikro menurut para ahli atau pihak yang langsung berhubungan dengan usaha mikro, antara lain :

1. Definisi Usaha Mikro secara tidak langsung sudah termasuk dalam definisi Usaha Kecil berdasarkan UU No.9 tahun 1995, namun secara spesifik didefinisikan sebagai berikut :
2. Menurut Tulus Tambun Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia. (2020:12)
3. Berdasarkan Pasal 1 angka (1) Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan: "Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini."
4. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS)  
Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi usaha mikro yaitu berdasarkan pada kuantitas tenaga kerja.

Dari beberapa pendapat diatas, dapat penulis simpulkan bahwa pengertian usaha mikro dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku usaha mikro.

### **Kriteria Usaha Mikro**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah aktivitas usaha yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha milik perorangan. Perbedaannya dengan usaha besar dapat dilihat dari jumlah kekayaan bersih pelaku usaha dan hasil penjualan tahunan. Dari data Badan Pusat Statistik, dan United Nation Population Fund jumlah pelaku usaha yang bergerak di kategori mikro, kecil, dan menengah pada 2020 lalu telah mencapai 58,87 juta orang. Di antaranya, pelaku usaha mikro adalah yang paling banyak.

Jika dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia pada tahun yang sama, yaitu diprediksi sekitar 265 juta jiwa, angka ini cukup besar. Artinya, jumlah pelaku UKM di Indonesia tergolong sangat banyak. Meskipun masih dalam taraf mikro, kehadiran UKM menjadi salah satu penggerak roda perekonomian secara global di Indonesia.

Karena keterbatasan modal, banyak pelaku usaha yang memulai bisnis dari kecil. Pengelolaan seadanya dan keahlian terbatas membuat laju pertumbuhan UKM biasanya

tidak terlalu cepat. Namun, ada pula yang kemudian menjadi besar dan menghasilkan profit yang lumayan.

Oleh karena itu, bisnis UKM menjadi pilihan masyarakat untuk keluar dari situasi ekonomi berat. Berbisnis juga memungkinkan pelaku usaha memiliki penghasilan baru yang bisa disisihkan untuk membeli kebutuhan keluarga, termasuk rumah.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UKM atau UMKM dibagi atas 3 kelompok, yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Untuk membedakan ketiganya, simak ulasan berikut ini:

#### 1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha milik perorangan. Kriteria usaha mikro adalah memiliki kekayaan bersih maksimal Rp50.000.000 selain tanah dan bangunan. Kriteria lain adalah hasil penjualan tahunan tak melebihi Rp300.000.000.

#### 2. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri dan dimiliki oleh perorangan atau badan usaha. Usaha ini bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan dari usaha menengah atau usaha besar.

Kekayaan bersih pelaku usaha kecil adalah antara Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000, selain tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan adalah antara Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000 per tahun.

#### 3. Usaha Menengah

Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri. Usaha ini dimiliki orang perorangan atau badan usaha, tetapi bukan anak perusahaan besar atau cabang perusahaan besar.

Jumlah kekayaan bersih pelaku usaha menengah adalah antara Rp500.000.000 hingga Rp10.000.000.000. Angka ini tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Selain itu, jumlah penjualan adalah Rp50.000.000.000 per tahun.

Adapun Kelebihan UKM atau UMKM dibandingkan dengan usaha yang berskala besar, UKM memiliki sejumlah kelebihan. Anda dapat mengoptimalkannya untuk mendapatkan keuntungan besar dari bisnis. Berikut di antaranya:

##### a. Cepat Berinovasi

Usaha kecil dan menengah memiliki kesempatan untuk mengeksekusi ide-ide baru dan unik dengan. Pasalnya, sistem operasional bisnisnya tidak serumit perusahaan besar. Dengan ide yang segar, pelaku bisnis lebih mudah masuk ke target pasar dan dapat menarik minat calon konsumen.

##### b. Fokus Pada Satu Bidang

Keunggulan lainnya adalah lebih fokus pada bidang yang sedang digeluti. Jika sedang mengembangkan bisnis kuliner misalnya, Anda akan lebih mudah dikenal karena produk utama yang dijual. Keuntungan lainnya, Anda dapat memiliki pelanggan setia.

##### c. Mudah Dimulai

Salah satu kelemahan usaha berskala besar adalah membutuhkan modal besar. Namun, usaha kecil dan menengah tidak demikian. Dengan modal seadanya, UKM bisa

dimulai. Karena itu, siapa pun dapat memiliki usaha, meskipun hasil awalnya pun tidak terlalu besar.

Selain memiliki kelebihan, UKM juga memiliki sisi lemah yaitu berikut:

a. Anggaran Operasional Terbatas

Salah satu ciri khas UKM adalah dimulai dengan modal yang kecil. Hal ini berpengaruh pada biaya operasional yang terbatas. Jika tak pandai mengelola dana yang dimiliki, pelaku usaha bisa gagal dalam mengembangkan bisnis dan terancam gulung tikar.

b. Tenaga Ahli Minim

Untuk menjalankan bisnis secara profesional, dibutuhkan tenaga ahli yang memadai. Namun, karena keterbatasan dana, UKM biasanya tidak memiliki poin ini. Dampaknya, hasil produksi tidak bisa optimal dan bisnis sulit berkembang.

c. Kapasitas Produksi Sedikit

Selain itu, kapasitas produksi UKM biasanya tidak sebanyak usaha besar karena tenaga produksi yang terbatas. Hal ini membuat pelaku bisnis tidak bisa mengambil semua order yang ada, terutama dalam skala besar yang memberikan untung banyak.

### **Masalah yang dihadapi Usaha Usaha Mikro**

Menurut Tambunan (2019:18), perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan / atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antarlokasi/ antarwilayah, antarsentra, antarsektor/ antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama.

Ganewati (1997) menyebutkan bahwa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala usaha mikro dan kecil adalah modal, teknologi, akses pasar, keterbatasan manajemen dan SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak mendukung usaha mikro dan kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industri besar. Menurut Sri Lestari, untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut, UMK paling tidak menghadapi tiga masalah, yaitu :

- a. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
- b. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.

- c. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi. Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya.

Usaha kecil dan mikro membutuhkan dukungan banyak pihak. Dukungan tersebut sangat diharapkan berasal dari pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, lembaga keuangan, lembaga akademi maupun lembaga donor. Lembaga keuangan mikro dapat menjadi tempat penampung dan penyalur dana dan modal, membawa efek penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapat, mempercepat pembangunan tingkat Desa, penggerak bisnis dan menyelamatkan usaha/ kegiatan yang dilanda krisis.

Menurut (Anggani, 2013:56) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada Usaha Kecil Menengah (UKM) yaitu:

a. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan umk. Dari hasil studi yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1988) di sejumlah negara asean, menyimpulkan umkm tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, sulit sekali bagi UKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan umk di indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan badan usaha milik negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UKM.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak umk di indonesia adalah keterbatasan sdm terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi data *processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

## HASIL PENELITIAN

### 1. Deskripsi Hasil Penelitian

#### a. Data Responden

Dari data yang terkumpul bahwa responden dalam penelitian ini dikelompokkan berdasarkan:

#### b. Jenis Kelamin

Pengelompokan responden berdasarkan jenis kelamin, laki-laki 24 orang dan perempuan 28 orang.

**Tabel 4 Jenis Kelamin**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	24	46.2	46.2	46,2.0
2	28	53.8	53.8	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Adapun penyajian data dalam gambar histogram adalah sebagai berikut:

## 2. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis untuk mengetahui atau menguji ada atau tidak adanya pengaruh pemberian kredit usaha rakyat syariah terhadap perkembangan usaha pedagang mikro di Pasar leuwiliang. Dari angket yang telah disebar dan sudah terkumpul untuk variabel X dan Y, maka cara menghitungnya sebagai berikut :

Setelah diketahui antara kedua variabel diatas melalui statistik pearson produk moment, maka langkah selanjutnya dimasukan kedalam rumus korelasi pearson produk mement dengan keterangan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 N &= 52 \\
 \sum X &= 3629 \\
 \sum Y &= 3975 \\
 \sum X^2 &= 254185 \\
 \sum Y^2 &= 306025 \\
 \sum XY &= 287650
 \end{aligned}$$

Untuk memperoleh koefisien korelasi variabel X dan Y, maka perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 r_{xy} &= \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}} \\
 r_{xy} &= \frac{(52 \times 287650) - (3629)(3975)}{\sqrt{[52 \times 254185 - (3629)^2] \{52 \times 306025 - (3975)^2\}}} \\
 r_{xy} &= \frac{14957800 - 14425275}{\sqrt{[13217620 - 13169641] \{15913300 - 15800625\}}} \\
 r_{xy} &= \frac{532525}{\sqrt{(47979)(112675)}}
 \end{aligned}$$

$$r_{xy} = \frac{532525}{\sqrt{5406033825}}$$
$$r_{xy} = \frac{532525}{735257358004}$$
$$r_{xy} = \mathbf{0,724}$$

Untuk mengetahui interpretasi secara sederhana penulis menggunakan rumus

:

$$KD = r_{xy}^2 \times 100 \%$$
$$KD = 0,724 \times 100 \%$$
$$KD = 0,5241 \times 100 \%$$
$$KD = \mathbf{52,41 \%}$$

Adapun untuk mengetahui df (derajat bebas) penulis gunakan rumus:

$$df = N - nr$$

$$df = 52 - 2$$

$$df = 50$$

Dari hasil di atas dapat dicocokkan bahwa koefisien *product Momen* untuk nilai  $N = 50$ , yaitu taraf signifikansi 5 % sebesar 0,273, sedangkan untuk taraf 1 % sebesar 0,354, mengingat  $r_{hitung} 0,724$ , maka lebih besar dari pada  $r_{tabel}$ , baik dalam taraf signifikansi 5 % ataupun 1%. Bila ditafsirkan bahwa pemberian kredit usaha rakyat berpengaruh erat dengan perkembangan usaha mikro di Pasar Leuwiliang bertaraf kuat atau tinggi hubungannya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa

:

1. Proses pemberian Kredit Usaha Rakyat syariah oleh dengan metode 5C untuk Calon Nasabah, yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition. Analisa ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran kemampuan debitur memenuhi kewajibannya sesuai kondisi ekonomi secara umum, industri atau kondisi tertentu yang memengaruhi kemampuan membayar kewajiban. Setelah selesai di analisa oleh pihak pemberi kredit baik itu bank syariah maupun koperasi syariah, dan dinyatakan memenuhi syarat langkah selanjutnya menawarkan akad yang akan di pilih, apakah

pembiayaan Mudhorobah, istishna, salam, murabahah, dan ijarah. Setelah di sepakati akad yang akan diambil, langkah selanjutnya mengisi formulir, mengirimkan berkas yaitu foto kopi KTP, Kartu Keluarga dan Foto Usaha, dan pencairan..

2. Perkembangan usaha mikro di Pasar Leuwiliang yang dibiayai oleh KUR Syariah, mengalami perkembangan yang signifikan hal ini dapat dilihat dari jumlah stok barang yang semakin meningkat, dan jumlah modal bertambah. Sedangkan Indikator UMKM meliputi lama berdirinya usaha, bentuk badan usaha, kepemilikan asset usaha, nilai asset di awal, jumlah modal di awal, jumlah tenaga kerja di awal, jumlah omzet di awal, jumlah laba di awal, proses pinjaman di awal, proses penyelesaian pinjaman di awal.
3. Pengaruh Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang, masuk dalam kategori kuat atau tinggi, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil koefisien product Momen  $(r_{xy}) = 0,724$ , jika dikorensi ke nilai derajat bebas untuk nilai  $N = 50$ , yaitu taraf signifikansi 5 % sebesar 0,273, sedangkan untuk taraf 1 % sebesar 0,354, mengingat r hitung 0,724, maka lebih besar dari pada rtabel, baik dalam taraf signifikansi 5 % ataupun 1%. Jadi dapat disimpulkan bahwa korelasi antara variabel X dan Y terdapat korelasi yang kuat atau tinggi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- A.Qadri Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat Meneropong Prospek Berkembangnya Ekonomi Islam*, cet. I, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Al-Qurthubi, Syaikh Iman. *Tafsir Al Qurthubi*, pen. Fathurrahman Abdul Hamid dkk., Jakarta: Pustaka Azzam. 2019
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan keenam. Bandung: Albeta. 2004
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani. 2001
- Anshori, Abdul Ghofur, *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan, dan Perusahaan Pembiayaan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2018
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006
- Azizy, A. Qadri. *Membangun Fondasi Ekonomi Umat Meneropong Prospek Berkembangnya Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2004
- Bawiling, Evan. *Analisis perhitungan harga pokok dan perlakuan akuntansi atas produk sampingan pada UD*. Sinar Bakti. Disertasi. 2010
- Bustami, Bastian. *Akuntansi Biaya Teori dan aplikasi*. Jakarta: Graha Ilmu. 2006

- Hosen, M. Nadratuzzaman dan Ali, AM. Hasan. *Kamus Populer Keuangan dan Ekonomi Syariah*, Jakarta: PKES Publishing.2008
- Karim, Adiwarmarman A., *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.2004
- Mannan, M.A. *Islamic Economic: Theory and Practice, Cambridge: Hodder and Stoughton and The Islamic Academy*. 2018
- M. Sholahuddin dan Lukman Hakim, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah Kontemporer*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2008
- Sholahuddin dan Hakim, Lukman, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah Kontemporer*, Surakarta: Muhammadiyah University Press.2018
- Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana. 2015.