

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAZAAN
MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT
(STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh :
Isnaini Nurrohmah
10404244019

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2015**

PERSETUJUAN

ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAAYAAN MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

SKRIPSI

Oleh:

Isnaini Nurrohmah

10404244019

Telah disetujui dan disahkan Pada tanggal Maret 2015

Untuk diajukan dan dipertahankan di depan Tim Pengaji Tugas Akhir Skripsi
Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ekonomi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

Disetujui
Dosen Pembimbing,



Maimun Sholeh, M.Si
NIP. 19660606 200501 1 002

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul

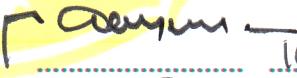
ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

Yang disusun oleh:

**Isnaini Nurrohmah
NIM. 10404244019**

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi
Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta pada Tanggal 24 Maret 2015
dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan

TIM PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Daru Wahyuni, M.Si	Ketua Penguji		16 - 4 - 2015
Maimun Sholeh, M.Si	Sekretaris		16 - 4 - 2015
Kiromim Baroroh, M.Pd	Penguji Utama		14 - 4 - 2015



Yogyakarta, 16 April 2015
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta

Dr. Sugiharsono, M.Si

NIP. 19550328 198303 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Isnaini Nurrohmah

NIM : 10404244019

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Fakultas : Ekonomi

Judul Tugas Akhir : Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, tidak terdapat karya/pendapat yang ditulis/diterbitkan orang lain, kecuali sebagai acuan/kutipan dengan tata tulisan karya ilmiah yang lazim.

Yogyakarta, 8 Maret 2015
Yang menyatakan,



Isnaini Nurrohmah
NIM. 10404244019

MOTTO

"Dan Kami telah menghilangkan daripadamu bebanmu, yang memberatkan punggungmu. Dan kami tinggikan bagimu sebutan (nama)mu. Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap."

(QS. Al-Insyiroh 94: 2-8)

PERSEMBAHAN

Dengan segenap cinta dan kasih sayang, kupersembahkan karya ini kepada:

Bapak dan Ibu tercinta

Terimakasih telah membekaliku dukungan moral

dan material yang tak ternilai harganya,

Yang selalu mendoakanku dalam setiap sujudnya

Mas taufik, dan lida tersayang

Terimakasih selalu memberikan dukungan, semangat,

dan selalu menjadi saudara terbaik untukku

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAZAAN
MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT
(STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)**

**Oleh:
ISNAINI NURROHMAH
10404244019**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui: Bagaimana perbedaan omset penjualan, jumlah tenaga kerja serta jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Beringharjo Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah pelaku UMKM penerima pembiayaan musyarakah dari BMT Beringharjo cabang Pabringan yang berjumlah 445 nasabah. Metode pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*. Jumlah sampel penelitian ini adalah 10% dari populasi dan dibulatkan menjadi 50 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan angket dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah*. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji pangkat tanda Wilcoxon.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan, UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan mengalami perkembangan usaha. (2) Ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo. (3) Ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabangan Pabringan.

Kata Kunci: Perkembangan usaha, Pembiayaan *musyarakah*, BMT

AN ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF MICRO-, SMALL-, AND MEDIUM-SCALE BUSINESSES BEFORE AND AFTER RECEIVING MUSYARAKAH LOANS AT SYARIAH BMT FINANCIAL SERVICE COOPERATIVE (A CASE STUDY AT BMT BERINGHARJO, YOGYAKARTA)

**ISNAINI NURROHMAH
10404244019**

ABSTRACT

This study aims to investigate the difference in sales turnovers, the number of employees, and the number of customers after the use of *musyarakah* loans at Syariah Financial Service Cooperative of BMT Beringharjo, Yogyakarta.

This was a quantitative descriptive study. The research population comprised owners of micro-, small-, and medium-scale businesses (MSMB) receiving *musyarakah* loans from BMT Beringharjo, Pabringan branch, with a total of 445 customers. The sample was selected by means of the simple random sampling technique. The sample size was 10% of the population and it was rounded to 50 customers. The data collecting techniques were a questionnaire and documentation to collect data on the development of MSMB before and after receiving *musyarakah* loans. The data analysis technique in the study was the Wilcoxon signed rank test.

The results of the study were as follows. (1) There was a difference in sales turnovers before and after they received the loans; MSMB receiving *musyarakah* loans from BMT Beringharjo, Pabringan branch, were capable of developing their businesses. (2) There was a difference in the number of employees before and after they received *musyarakah* loans from BMT Beringharjo. (3) There was a difference in the number of customers before and after they received *musyarakah* loans from BMT Beringharjo, Pabringan branch.

Keywords: *Business Development, Musyarakah Loans, BMT*

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, atas rahmat dan karunia Allah SWT, sehingga skripsi yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)” dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna meraih gelar Sarjana Pendidikan.

Pembuatan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan izin penelitian.
2. Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan kelancaran pelaksanaan penelitian dan izin untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Maimun Sholeh, M.Si, penasihat akademik dan dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, masukan, saran, kritik, dan motivasi selama menyelesaikan skripsi.
4. Kiromim Baroroh, M.Pd, narasumber dan penguji utama yang telah memberikan masukan dan bimbingan selama penyelesaian skripsi ini.
5. Daru Wahyuni, M.Si, ketua penguji skripsi yang telah memberikan masukan, kritik dan saran dalam penulisan skripsi.
6. Bapak Bey Arifin, S.IP, M.M, selaku staff Divisi RD BMT Beringharjo yang selalu memberikan dukungan dalam pelaksanaan penelitian.

7. Seluruh karyawan BMT Beringharjo cabang Pabringan, khususnya staff marketing yang membantu jalannya penelitian di Pasar Beringharjo.
8. Bapak dan Ibu dosen Pendidikan Ekonomi terima kasih atas segala bimbingan, pengalaman, dan ilmu yang bermanfaat.
9. Pak Dating Sudrajad, admin jurusan pendidikan ekonomi yang telah membantu selama penulis menjalani studi.
10. Segenap staf karyawan Fakultas Ekonomi UNY yang telah memberikan pelayanan selama penulis menjalani studi.
11. Desy Mayasari dan Intan Ulil Albaab, sahabat terbaik yang selalu memberikan dukungan dan kebersamaan yang ceria.
12. Keluarga besar Pendidikan Ekonomi angkatan 2010, khususnya teman-teman di kelas B (Sevtian, Denty, Fima, Pipin, Nia, Niken, Dea, Rais, Agus, dll) .
13. Aji, Diki, Catur, Mas Adi, dan Udin, terimakasih atas kebersamaan yang kalian berikan.
14. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.

Akhirnya harapan peneliti mudah-mudahan apa yang terkandung dalam penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 8 Maret 2015
Penulis,



Isnaini Nurrohmah
NIM 10404244019

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR JUDUL	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	10
C. Pembatasan Masalah	10
D. Rumusan Masalah	11
E. Tujuan Penelitian.....	11
F. Manfaat Penelitian	12
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	14
A. Kajian Teori.....	14
1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	14
a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	14
b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	15
c. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	16
d. Masalah yang Dihadapi UMKM.....	17
e. Perkembangan UMKM.....	20
f. Indikator Perkembangan Usaha	24
2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT).....	25
a. Definisi BMT	25
b. Fungsi BMT	26
c. Tujuan dan Analis Pembiayaan BMT	27
d. Prinsip BMT	29
e. Sistem Pembiayaan BMT	30
f. Produk Pembiayaan BMT.....	31
B. Penelitian Relevan.....	39
C. Kerangka Berpikir	41
D. Perumusan Hipotesis	43
BAB III. METODE PENELITIAN	44
A. Desain Penelitian.....	44
B. Tempat dan Waktu Penelitian	44
C. Variabel Penelitian	45
D. Definisi Operasional.....	45

E. Populasi dan Sampel Penelitian	46
F. Teknik Pengumpulan Data	47
G. Instrumen Penelitian.....	48
H. Uji Coba Penelitian	48
I. Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
A. Deskripsi Responden.....	56
1. Keadaan Umum Karakteristik Responden Penelitian	56
a. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
b. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur	57
c. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan ..	58
d. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha.....	59
e. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha	60
f. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha	61
2. Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Responden.....	62
a. Alasan Menggunakan Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	62
b. Besar Jumlah Pembiayaan	63
B. Analisis Deskriptif Hasil Kuesioner.....	64
1. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	64
a. Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	64
b. Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	66
c. Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	67
d. Perluasan Tempat Usaha Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	69
2. Analisis Uji Pangkat Tanda Wilcoxon	70
a. Omset Penjualan	70
b. Jumlah Tenaga Kerja	73
c. Jumlah Pelanggan	75
C. Pembahasan Hasil Penelitian	77
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	84
A. Simpulan	84
B. Saran.....	85
C. Keterbatasan Penelitian.....	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	91

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Kontribusi UMKM terhadap PDB dalam Persen.....	2
2. Tenaga Kerja dan Pangsa UMKM serta Usaha Besar Tahun 2010-2013	3
3. Penelitian yang Relevan.....	39
4. Kisi-Kisi Angket Penelitian	49
5. Hasil Uji Normalitas	71
6. Deskriptif Statistik Omset Penjualan	71
7. Hasil Pangkat Omset Penjualan	72
8. Uji Beda Omset Penjualan	72
9. Hasil Pangkat Jumlah Tenaga Kerja	73
10. Uji Beda Jumlah Tenaga Kerja	74
11. Deskriptif Statistik Jumlah Pelanggan.....	75
12. Uji Pangkat Jumlah Pelanggan.....	75
13. Uji Beda Jumlah Pelanggan	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Akad <i>Musyarakah</i>	32
2. Akad <i>Mudharabah</i>	33
3. Kerangka Berpikir	42
4. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
5. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur	57
6. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	58
7. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha	59
8. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha	60
9. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha	61
10. Diagram Alasan Responden Menggunakan Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	62
11. Diagram Besarnya Jumlah Pembiayaan <i>Musyarakah</i> yang Digunakan Responden di BMT Beringharjo	63
12. Diagram Omset Penjualan (Sebulan) Sebelum Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Di BMT Beringharjo	64
13. Diagram Omset Penjualan (Sebulan) Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Di BMT Beringharjo	65
14. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	66
15. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	67
16. Diagram Jumlah Pelanggan Sebelum Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	68
17. Diagram Jumlah Pelanggan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	69
18. Diagram Ada atau Tidaknya Perluasan Lahan Usaha Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	70
19. Grafik Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	72
20. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	74
21. Grafik Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan <i>Musyarakah</i> pada BMT Beringharjo	77

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAZAAN
MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT
(STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)**

**Oleh:
ISNAINI NURROHMAH
10404244019**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui: Bagaimana perbedaan omset penjualan, jumlah tenaga kerja serta jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Beringharjo Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah pelaku UMKM penerima pembiayaan musyarakah dari BMT Beringharjo cabang Pabringan yang berjumlah 445 nasabah. Metode pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*. Jumlah sampel penelitian ini adalah 10% dari populasi dan dibulatkan menjadi 50 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan angket dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah*. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji pangkat tanda Wilcoxon.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan, UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan mengalami perkembangan usaha. (2) Ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo. (3) Ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabangan Pabringan.

Kata Kunci: Perkembangan usaha, Pembiayaan *musyarakah*, BMT

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia, terutama saat krisis ekonomi yang terjadi pada periode 1998 sampai dengan periode 2000an. UMKM dianggap mampu bertahan pada krisis dimana puluhan perusahaan besar mengalami kebangkrutan (Adler H. Manurung, 2008: 2).

Ketika krisis global pada tahun 2008, UMKM kembali dapat bertahan. Mudradjad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 mengemukakan bahwa UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu *survive* karena tidak memiliki utang luar negeri, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap *unbankable*, menggunakan input lokal, dan berorientasi ekspor. Menurut Pratomo dan Soejodono (2002: 14) alasan-alasan UMKM dapat bertahan dan cenderung meningkat jumlahnya pada masa krisis yaitu karena: pertama, sebagian besar UMKM mempergunakan modal sendiri dan tidak mendapat modal dari bank. Implikasi pada masa krisis keterpurukan sektor perbankan dan naiknya suku bunga tidak berpengaruh terhadap UMKM. Kedua, dengan adanya krisis ekonomi yang berkepanjangan menyebabkan sektor formal banyak memberhentikan pekerjanya, sehingga para penganggur tersebut memasuki sektor informal

dengan melakukan kegiatan usaha yang berskala kecil, akibatnya jumlah UMKM meningkat.

Kontribusi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional yaitu berperan serta dalam meningkatkan pendapatan negara. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 yaitu tentang kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2010. Sejak tahun 2005 sampai 2010, kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional pada tahun 2010 sebesar 56,22% dan lebih besar dari kontribusi usaha besar yang sebesar 43,78%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa UMKM berpengaruh besar terhadap perekonomian Indonesia. Dengan demikian pemerintah sebaiknya dapat memperhatikan dan membuat kebijakan yang tepat, agar UMKM dapat tumbuh dengan pesat.

Tabel 1. Kontribusi UMKM terhadap PDB dalam Persen

Tahun	UMKM	Usaha Besar
2005	53,87	46,13
2006	56,23	43,77
2007	56,28	43,72
2008	55,67	44,33
2009	56,18	43,82
2010	56,22	43,78

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

Kontribusi UMKM yang lain adalah UMKM mampu menyerap banyak tenaga kerja. Dari tabel 2 dapat dilihat penyerapan tenaga kerja memperlihatkan kenaikan, dari 6.447.260 tenaga kerja pada tahun 2010 menjadi 9.734.111 pada tahun 2013. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan yang selanjutnya dapat membantu perekonomian dalam hal pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan distribusi pendapatan, dan pembangunan ekonomi di daerah. Rata-rata per

tahun, UMKM dapat memberikan peluang pekerjaan bagi 8.396.823,5 orang, atau 64,23 % dari seluruh jumlah pelaku usaha di Indonesia.

Tabel 2. Tenaga Kerja dan Pangsa UMKM serta Usaha Besar Tahun 2010-2013

Tahun	Usaha mikro dan kecil		Usaha besar dan sedang	
	Jumlah (orang)	Pangsa (%)	Jumlah (orang)	Pangsa (%)
2010	6.447.260	58,89	4.501.145	41,11
2011	8.274.635	64,12	4.629.369	35,88
2012	9.131.288	64,94	4.928.839	35,06
2013	9.734.111	68,95	4.382.908	31,05

Sumber : Badan Pusat Statistik

Kontribusi UMKM dalam perekonomian Indonesia adalah UMKM menjadi prioritas nasional dalam percepatan pembangunan. UMKM menjadi prioritas nasional karena dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup banyak, dan menciptakan banyak lapangan pekerjaan sehingga berkurangnya pengangguran (Muhril, 2014: 15).

Banyaknya kontribusi UMKM dalam perekonomian Indonesia tidak membuat UMKM terlepas dari masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan 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, serta 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 antarwilayah, antarsentra, antarsektor/antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama (Tambunan, 2002: 73).

Menurut Ina Primiana (2009: 53) salah satu yang menjadi pokok permasalahan bagi UMKM adalah permodalan, yaitu kesulitan akses ke Bank dikarenakan ketidakmampuan dalam hal menyediakan persyaratan *bankable*. Sesuai dengan pernyataan Mudrajad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 bahwa ada 7 tantangan yang harus dihadapi UKM dalam era krisis global. Salah satu tantangan tersebut adalah akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggunakan pembiayaan usaha dari modal sendiri atau sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Maka perlu adanya lembaga keuangan mikro yang mampu menyediakan pembiayaan tanpa memberatkan UMKM.

Lembaga keuangan mikro dapat didefinisikan sebagai penyedia berbagai bentuk pelayanan keuangan bagi individu, keluarga berpenghasilan rendah, maupun usaha mikro, kecil dan menengah yang sedang berkembang. Bentuk pelayanan keuangan dapat berupa tabungan, asuransi, kredit, transfer uang, pembiayaan dan bentuk lainnya. Sedangkan menurut Rudjito (2003: 42) lembaga keuangan mikro merupakan lembaga yang melakukan kegiatan kegiatan penyedia jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis.

Lembaga keuangan mikro dibedakan menjadi dua, yaitu lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah. Pelayanan keuangan konvensional dapat ditemukan antara lain pada lembaga keuangan bank yang

menggunakan sistem bunga, sedangkan pelayanan keuangan syariah berlaku prinsip-prinsip syariah Islam yang dapat ditemukan antara lain pada bank Syariah, Asuransi Syariah, dan Koperasi Syariah yang merupakan usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial dengan landasan syariah (Heri Sudarsono, 2005: 96). Praktek bunga yang diterapkan pada lembaga keuangan konvensional ternyata dapat merugikan pihak nasabah.

Dalam pandangan Islam, bunga dianggap sebagai riba dan Islam melarang praktik riba dalam kehidupan sehari-hari. Praktik riba dianggap sebagai tambahan lebih dari modal asal yang biasanya diterapkan dalam transaksi hutang piutang. Hal ini yang melandasi pelaku UMKM untuk beralih ke lembaga keuangan mikro syariah. Beralihnya pelaku UMKM terhadap lembaga keuangan mikro syariah dilandaskan pada keinginan mereka untuk menjalankan perekonomian sesuai dengan prinsip islam. Lembaga keuangan mikro syariah berfungsi sebagai lembaga keuangan yang mampu menjadi solusi yang tepat dalam pembiayaan untuk peningkatan usaha, mudah diakses bagi UMKM, dan mengantarkan masyarakat khususnya UMKM terhindar dari sistem bunga yang diterapkan pada lembaga keuangan konvensional. Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berorientasi sebagai lembaga sosial keagamaan adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah atau yang sering disebut dengan KJKS.

Menurut Muhammad Ridwan (2004: 31) kehadiran KJKS sebagai pendatang baru dalam dunia pemberdayaan masyarakat khususnya pelaku UMKM melalui sistem simpan pinjam syariah merupakan alternatif yang

lebih inovatif dalam jasa keuangan. Prinsip-prinsip syariah berdasarkan bagi hasil digunakan dalam kegiatan usaha pinjaman di KJKS. Lembaga keuangan mikro yang berbadan hukum KJKS salah satunya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* yang sering disingkat dengan BMT. BMT memiliki badan hukum koperasi, secara otomatis dibawah pembinaan Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. BMT diatur secara khusus dengan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 91/ Kep/ M.KUKM/ IX/ 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Berdasarkan keputusan tersebut segala sesuatu yang berkaitan dengan pendirian dan pengawasan BMT berada di bawah Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sesuai dengan namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu: *Baitul Maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitut Wat Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Lembaga keuangan mikro syariah dalam hal ini BMT memiliki potensi pengembangan cukup besar dengan adanya kebutuhan masyarakat dan dukungan kebijakan pengembangan yang kuat (Muhammad Ridwan, 2004: 126).

Perlunya keterlibatan lembaga keuangan perbankan, nonbank dan koperasi dalam upaya pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah, didasarkan pada upaya memperbesar akses usaha mikro, kecil dan menengah terhadap sumber-sumber pembiayaan bagi usahanya. Seiring dengan peningkatan akses terhadap sumber-sumber pembiayaan dengan pola syariah maka BMT dituntut untuk memenuhinya secara konsisten.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaanya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif (Syafi'i Antonio, 2001: 160). Pembiayaan konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sedangkan pembiayaan produktif digunakan untuk pembiayaan modal kerja maupun investasi.

Pola pembiayaan merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Pembiayaan BMT dapat diklasifikasikan dalam empat kategori umum, yaitu prinsip bagi hasil (*syirkah*), prinsip jual beli (*tijarah*), prinsip sewa (*ijarah*) dan prinsip jasa. *Syirkah* dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT adalah pembiayaan yang paling sering dipergunakan dalam membantu pembiayaan UMKM. Prinsip *syirkah* dapat dioperasikan dengan dua pola yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Pembiayaan *mudharabah* adalah kerjasama dalam usaha dimana *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib*. *Shahibul maal* merupakan pihak pemilik modal dan *mudharib* sebagai pelaksana usaha. Pembiayaan *musyarakah* adalah kerjasama dalam usaha oleh dua pihak yaitu *shahibul maal* dan *mudharib* dengan akad semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek *musyarakah* dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha.

Salah satu BMT yang berfokus pada pembiayaan produktif untuk UMKM adalah BMT Beringharjo. Salah satu cabang BMT Beringharjo yang melayani pembiayaan produktif khususnya pembiayaan *musyarakah* adalah BMT Beringharjo cabang Pabringan atau Pasar Beringharjo. Nasabah BMT Beringharjo cabang Pabringan adalah pedagang-pedagang di Pasar Beringharjo. Dari observasi awal di Pasar Beringharjo, ada banyak lembaga keuangan formal maupun nonformal yang menjadikan pedagang di Pasar Beringharjo sebagai sasaran nasabah. Mulai dari bank konvensional, bank syariah, BMT, dan bahkan rentenir. BMT Beringharjo menjadi salah satu lembaga keuangan yang memiliki banyak nasabah di Pasar Beringharjo.

BMT Beringharjo membantu mengatasi permasalahan permodalan nasabah melalui pembiayaan *musyarakah*. Dalam memberikan pembiayaan *musyarakah* BMT cukup selektif karena nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan. Berbeda dengan rentenir yang lebih mudah memberikan pinjaman kepada pedagang yang mengajukan pinjaman. Pembiayaan

musyarakah dari BMT Beringharjo cabangan Pabringan paling banyak dipilih nasabah untuk mengatasi masalah permodalan usaha, karena akad yang sesuai dengan pedagang, dan angsuran tidak memberatkan. Berbeda dengan rentenir yang memberatkan pedagang karena bunganya yang tinggi. Pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo diharapkan dapat membantu mengatasi masalah pemodalannya sehingga nantinya UMKM dapat berkembang.

Perkembangan UMKM menjadi penting sebagaimana telah diulas di depan tentang kontribusi UMKM. Dengan adanya pembiayaan *musyarakah* yang disediakan BMT, diharapkan UMKM dapat berkembang. Perkembangan UMKM dapat dilihat dari adanya perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan. Apabila ada perkembangan UMKM sesudah menggunakan pembiayaan berarti penggunaan pembiayaan tersebut berhasil. Apabila sesudah penggunaan pembiayaan tidak terjadi perkembangan berarti pembiayaan tersebut belum berhasil.

Purdi E. Chandra (2000: 121) mengatakan bahwa, “Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan tejadinya peningkatan omset penjualan”. Sesuai dengan para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles at all, 2000; Hadjimanolis, 2000) dalam Muhammad Sholeh (2008: 26) yang menguatkan pernyataan Purdi E Chandra perkembangan UMKM dapat diukur dengan jumlah omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan. Suatu usaha dapat dikatakan berkembang apabila omset penjualan naik, ketika omset penjualan mengalami kenaikan berarti

jumlah pelanggan juga bertambah. Ketika jumlah pelanggan bertambah pihak UMKM akan menambah jumlah tenaga kerja untuk melayani pelanggan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka diambil judul penelitian “ **ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yaitu sebagai berikut :

1. Banyak masalah yang dihadapi UMKM di Indonesia salah satunya adalah aspek permodalan.
2. UMKM mengalami kesulitan untuk mendapatkan pinjaman modal yang umumnya disertai persyaratan yang tidak mudah.
3. Pinjaman yang berasal dari rentenir memberatkan bagi UMKM.
4. Praktek bunga yang diterapkan pada lembaga keuangan konvensional ternyata dapat merugikan pihak nasabah.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah, peneliti perlu membuat batasan masalah yang menjadi ruang lingkup dalam penelitian ini. Penelitian ini difokuskan pada perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan

dengan akad *musyarakah* yang digunakan oleh pelaku UMKM yang merupakan nasabah pada BMT Beringharjo Cabang Pabringan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan batasan masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu :

1. Bagaimana perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta?
2. Bagaimana perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta?
3. Bagaimana perbedaan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.
2. Mengetahui perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.

3. Mengetahui perbedaan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktis.

1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah yaitu tentang pengaruh pembiayaan *musyarakah* terhadap pengembangan usaha UMKM.

2. Praktik

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan terkait dengan masalah yang diteliti khususnya lembaga keuangan mikro syariah, yaitu tentang pengaruh pembiayaan *musyarakah* terhadap pengembangan usaha kecil dan menengah.

b. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan referensi pengetahuan mahasiswa tentang lembaga keuangan nonbank syariah. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mahasiswa mengerti tentang pengaruh pembiayaan *musyarakah* terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah pada BMT yang berbadan hukum KJKS.

c. Bagi Instansi Terkait

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan sumbangan pemikiran terhadap pemerintah khususnya Disperindagkop dalam penentuan kebijakan yang berkaitan dengan usaha lembaga keuangan mikro syariah dan pembiayaan bagi UMKM.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Banyak definisi tentang usaha mikro, kecil dan menengah yang dikemukakan oleh beberapa lembaga atau instansi bahkan UU. Undang-undang terbaru yang dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro, kecil dan menengah adalah UU No. 20 Tahun 2008.

Menurut UU No.20 tahun 2008 Pasal 1 disebutkan bahwa :

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa :

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

c. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi (2002: 290) kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangun perekonomian nasional disebabkan oleh :

- 1) Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
- 2) Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
- 3) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.
- 4) UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variable

yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/ perkembangan yang terjadi.

- 5) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
- 6) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

d. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Tambunan (2002: 73) 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.

Sedangkan menurut Mudrajad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 mengungkapkan bahwa ada tujuh tantangan yang harus dihadapi UKM dalam era krisis global, yaitu:

- 1) Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan UKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
- 2) Akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
- 3) Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Mayoritas UKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaris, dan hanya 1,7% yang sudah memiliki badan hukum (PT/ NV, CV, Firma, atau koperasi).
- 4) Tren nilai ekspor menunjukkan betapa sangat berfluktuatif dan berubah-ubahnya komoditas ekspor Indonesia selama periode 1999-2006.

- 5) Pengadaan bahan baku, masalah terbesar yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku adalah mahalnya harga, terbatasnya ketersediaan, dan jarak yang relatif jauh. Ini karena bahan baku bagi UKM yang berorientasi ekspor sebagian besar berasal dari luar daerah usahan tersebut berlokasi.
- 6) Masalah utama yang dihadapi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja adalah tidak terampil dan mahalnya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pekerja terampil relatif lambat. Akibatnya, di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu.
- 7) Dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, dan penetrasi pasar di luar negeri

Menurut Sri Lestari (2009: 118) untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut, UMK paling tidak menghadapi empat 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.

e. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha di lakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra (2000: 121) Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan tejadinya peningkatan omset penjualan.

Menurut Soeharto Prawirokusumo (2010: 185-188), perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan. Dikajian ini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan *conceptual*, yaitu:

- 1) mengenal peluang potensial

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masala-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

- 2) analisa peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa *market research* kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.

- 3) mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah memenuhi sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warming up*.

- 4) langkah mobilisasi sumber daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap *start up*.

Menurut Mohammad Jafar Hafsa (2004: 43-44)

pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

1) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2) Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

3) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui

undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UKM, atau antara UKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan UKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi

permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UKM.

7) Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8) Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan talk show antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9) Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha UKM untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

f. Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan (2008: 25). Tolok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat

diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

Para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles at all, 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha (Mohammad Soleh, 2008: 26).

2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

a. Definisi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

BMT didefinisikan oleh beberapa ahli yaitu menurut Andri Soemitra (2009: 101) BMT adalah kependekan dari kata *Baitul Maal Wat Tamwil*, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah.

Menurut Muhammad (2004: 55), *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pemberian dan jasa-jasa yang tidak menggunakan bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil yang produknya sendiri berlandaskan pada Al-Qura'an dan Hadits Nabi SAW.

BMT adalah singkatan dari istilah *Baitul Mal wa Tamwil*. Secara singkat, *bait al-mal* merupakan lembaga pengumpulan dana masyarakat yang disalurkan tanpa tujuan *profit*. Sedangkan *bait at-*

tamwil merupakan lembaga pengumpulan dana (uang) guna disalurkan dengan orientasi *profit* dan komersial. Ahmad Sumiyanto (2008: 15) mengungkapkan bahwa BMT merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro sebagaimana koperasi simpan pinjam (KSP).

b. Fungsi BMT

Menurut (Muhammad, 2005: 68) dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana dengan *dhufafa* terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, hibah dan lain-lain.
- 5) Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun sebagai penyimpan dengan pengguna dana untuk usaha pengembangan produktif.

c. Tujuan dan Analis Pembiayaan BMT

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada pengusaha mikro dan kecil dalam (Muhammad, 2005: 87), diberikan dalam rangka untuk:

- 1) Upaya memaksimalkan laba

Artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- 2) Upaya meminimalkan resiko

Artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi

Artinya: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan

demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber daya ekonomi.

4) Penyaluran kelebihan dana

Artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.

Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Menurut Muhammad (2005: 89) pendekatan analisis pembiayaan yang diterapkan oleh para pengelola BMT yaitu:

- 1) Pendekatan jaminan, artinya BMT dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan karakter, artinya BMT mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter anggota.
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya BMT menganalisis kemampuan anggota untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya BMT memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh anggota peminjam.

- 5) Pendekatan fungsi-fungsi BMT, artinya BMT memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

d. Prinsip BMT

Menurut Ridwan (2004: 76) dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip Syariah dan *mu'amalah* Islam kedalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- 5) Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik, tidak tergantung pada dana-dana pinjaman tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, dengan bekal pengetahuan, dan keterampilan yang senantiasa

dingkatkan yang dilandasi keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat.

- 7) *Istiqomah*, yakni konsisten, konsekuensi, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

e. Sistem Pembiayaan BMT

Menurut Syafi'i Antonio (2001: 160) pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaanya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu :

- 1) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk pemenuhan kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan

- 2) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

f. Produk Pembiayaan BMT

Dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Dan secara umum pembiayaan BMT tersebut dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum, yaitu:

- 1) Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut :

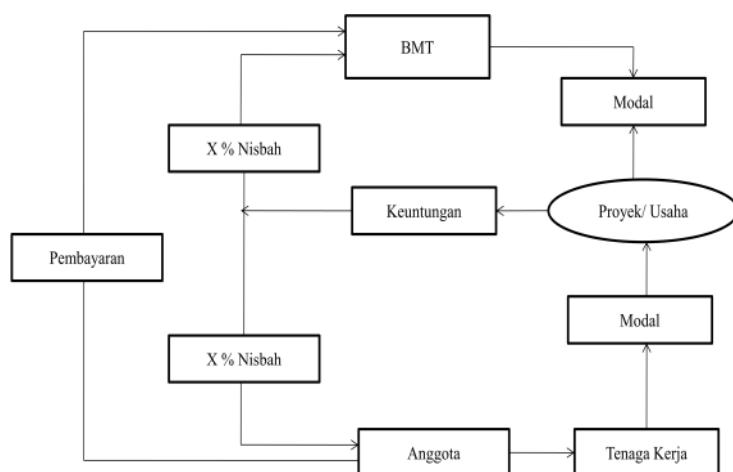
- a) *Musyarakah*

Merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut :

- (1) Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.

- (2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha.
- (3) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizin pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain.
- (4) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- (5) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila, menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum.

Akad *musyarakah* dapat dilihat pada Gambar 1:

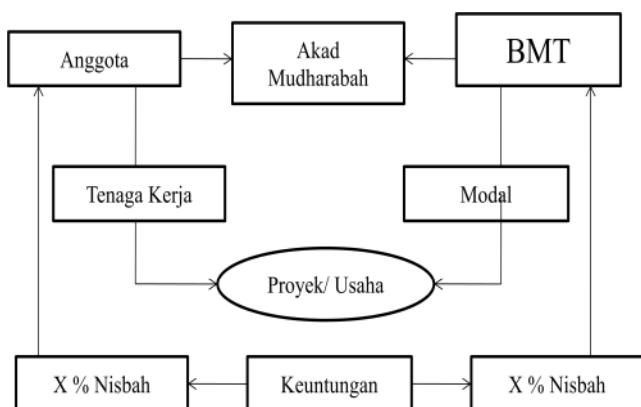


Gambar 1. Akad *Musyarakah*
Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008: 153

b) *Mudharabah*

Yaitu kerjasama di mana *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang adalah :

- (1) Jumlah modal yang diserahkan kepada anggota harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang.
- (2) Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- (3) Hasil dari pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan: Pertama, hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad. BMT selaku pemilik modal menanggung seluruh kegiatan kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak pengusaha. Kedua; BMT berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan anggota.



Gambar 2. Akad *Mudharabah*

Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008: 154

2) Prinsip jual beli (*tijarah*)

Jual beli secara entimologi berarti menukar harta dengan harta, sedangkan secara terminologis artinya adalah transaksi penukaran selain fasilitas dan kenikmatan. Sedangkan prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pemberian sebagai berikut :

a) Pemberian *Murabahah*

Menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. Dalam penerapannya BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan anggota. Besarnya keuntungan yang diambil oleh BMT atas transaksi *murabahah* bersifat konstan. Keadaan ini berlangsung sampai akhir pelunasan utang oleh anggota kepada BMT.

Secara umum *murabahah* memiliki syarat-syarat :

- (1) BMT memberitahu biaya modal (harga pokok) kepada anggota.
- (2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- (3) Kontrak harus bebas dari riba.
- (4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

(5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.

b) *Bai' As Salam*

Akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai di muka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam *bai' as salam* adalah :

(1) Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.

(2) Apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, anggota harus bertanggung jawab.

(3) Mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.

c) *Bai'i Al Istishna'*

Merupakan kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini, BMT menerima pesanan dari pembeli

kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan. Kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' as salam*.

3) Prinsip sewa (*ijarah*)

Traksaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam *ijarah* adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

4) Prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi :

a) *Al Wakalah*

Wakalah berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam penanaman investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

b) *Kafalah*

Kafalah berarti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* sesuai kesepakatan.

c) *Hawalah*

Hawalah atau *hiwalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. Hawalah dapat terjadi kepada :

- (1) *Factoring* atau anjak piutang, yaitu anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada BMT dan BMT membayarnya kepada

nasabah, lalu BMT akan menagih kepada orang yang berhutang.

- (2) *Post date check*, yaitu BMT bertindak sebagai juru tagih atas piutang nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu.
- (3) *Bill discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan *hawalah* pada umumnya.

d) *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya.

B. Penelitian Relevan

Tabel 3. Penelitian yang Relevan

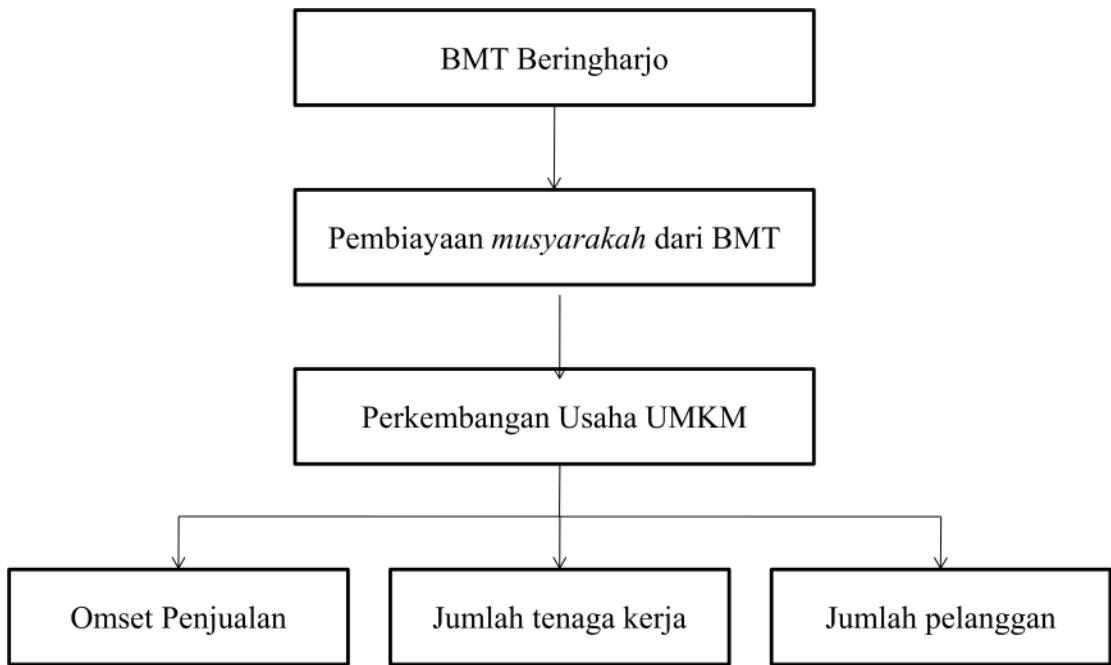
No	Penelitian	Hasil	Persamaan/Perbedaan
1	<p>Peneliti: Uswatun (2010)</p> <p>Judul: Pengaruh Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada Bni Syari'ah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil</p> <p>Analisis: Analisis regresi</p>	<p>Variabel pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap perkembangan usaha kecil. Besarnya pengaruh pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> pada BNI Syari'ah cabang Semarang terhadap perkembangan usaha kecil (R^2) adalah 0,118 atau 11,80%. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut kecil sekali pengaruhnya terhadap perkembangan usaha kecil, sedangkan sisanya sebesar 0,882 atau 88,20% dipengaruhi oleh faktor lain.</p>	<p>Persamaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perkembangan usaha kecil</p> <p>Perbedaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pembiayaan yang diteliti adalah pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i>.</p>
2	<p>Peneliti: Fitra Ananda (2011)</p> <p>Judul: Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari Bmt At Taqwa Halmahera di Kota Semarang</p> <p>Analisis: Uji pangkat tanda Wilcoxon</p>	<p>Berdasarkan perhitungan uji pangkat tanda <i>wilcoxon</i> untuk variabel modal didapatkan nilai $-p$ sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada beda variabel modal sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan. Untuk variabel omzet penjualan didapat nilai $-p$ sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan variabel omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan. Untuk variabel keuntungan didapat nilai $-p$ sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan</p>	<p>Persamaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perbedaan omzet penjualan setelah pembiayaan</p> <p>Perbedaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pembiayaan yg diteliti yaitu pembiayaan mudharabah, variabel yang diuji beda ada modal dan</p>

		<p>variabel keuntungan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan. Maka dengan adanya pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang, modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti.</p>	keuntungan.
3	<p>Peneliti: Hidayah Hidayah Rohmah (2011)</p> <p>Judul: Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Perkembangan Usaha dan Pendapatan Pedagang Perempuan di Pasar Demangan</p> <p>Analisis: analisis regresi berganda</p>	<p>Hasil dari penelitian tersebut, menyatakan bahwa pemberian kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha pedagang perempuan di Pasar Demangan. Kesimpulan kedua mengungkapkan bahwa pemberian kredit juga tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Namun, variabel perkembangan usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang</p>	<p>Persamaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama menganalisis perkembangan usaha.</p> <p>Perbedaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang memiliki perbedaan pada pemberian kredit.</p>
4	<p>Peneliti: Rifda Zahra Afifah, Achma Hendra Setiawan</p> <p>Judul jurnal: Analisis Bantuan Modal dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang (Studi</p>	<p>Kredit yang diberikan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang dapat membantu meningkatkan modal usaha, omzet penjualan, dan laba para pelaku usaha mikro di Kelurahan Pekunden yang dilihat dari perbedaan variabel modal usaha, omzet penjualan, dan laba antara sebelum dan setelah mendapat kredit yaitu modal usaha</p>	<p>Persamaan: Penelitian terdahulu dengan sekarang sama-sama indikator perkembangan usaha yang diteliti adalah omzet penjualan dan menggunakan uji pangkat tanda wilcoxon</p> <p>Perbedaan: Penelitian terdahulu</p>

	<p>Kasus: KPUM Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah)</p> <p>Analisis:</p> <p>Uji pangkat tanda Wilcoxon</p>	<p>terdapat kenaikan sebesar 55,87%, omzet penjualan terdapat kenaikan sebesar 22,22%, dan kenaikan laba sebesar 44,12%. Hasil uji pangkat tanda Wilcoxon menunjukkan ada beda variabel modal usaha, omzet penjualan, dan laba mikro antara sebelum dan setelah memperoleh kredit dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang.</p>	<p>dengan sekarang memiliki perbedaan pada bantuan modal dan kredit. Indikator perkembangan usaha lain yang dianalisis adalah modal dan laba.</p>
--	--	---	---

C. Kerangka Berpikir

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan usaha UMKM di kota Yogyakarta sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo. Analisis perkembangan usaha UMKM dapat dilihat dari perbedaan besarnya omzet penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan pada UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo. Berikut dibawah ini gambar kerangka pemikiran penelitian.



Gambar 3. Kerangka Berpikir

Berdasarkan kerangka berpikir di atas dapat dijelaskan yaitu upaya untuk mengatasi permasalahan modal UMKM adalah dengan pemberian pembiasaan *musyarakah*. Dengan pembiasaan *musyarakah* diharapkan dapat meningkatkan perkembangan usaha pelaku UMKM. Indikator yang terdapat pada perkembangan usaha UMKM adalah omset penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja, dan peningkatan jumlah pelanggan selama sebulan. Suatu usaha dikatakan berkembang ditandai dengan meningkatnya omset penjualan yang berarti dengan meningkatnya jumlah pelanggan sehingga pelaku usaha akan menambah jumlah tenaga kerja. Diharapkan ketika UMKM telah mendapat bantuan pembiasaan *musyarakah* ada perbedaan omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan sebelum dan setelah pembiasaan. Ketika ada peningkatan dari ketiga indikator tersebut

maka UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* berarti usahanya mengalami perkembangan.

D. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah :

1. Diduga terdapat perbedaan omset penjualan UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.
2. Diduga terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.
3. Diduga terdapat perbedaan jumlah pelanggan UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo Yogyakarta.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, karena data yang diperoleh diwujudkan dalam bentuk angka dan dianalisis berdasarkan statistik. Berdasarkan metode penelitian yang dilakukan, penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Penelitian meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian (Mudrajad Kuncoro, 2003: 8).

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji pangkat tanda Wilcoxon. Teknik analisis ini untuk mengetahui perbedaan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *musyarakah* BMT Beringharjo yang meliputi perkembangan UMKM dengan indikator omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)” dilakukan di BMT Beringharjo Cabang Pabringan atau Pasar Beringharjo. Waktu penelitian dilakukan pada Bulan Desember 2014.

C. Variabel Penelitian

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah ketiga indikator perkembangan usaha yaitu omset penjualan selama sebulan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan selama sebulan.

D. Definisi Operasional

Untuk memberikan arah pada penelitian ini, penulis memberikan definisi operasional atas variabel penelitian sebagai berikut:

1. Omset Penjualan

Adalah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sekali bakulan/ penjualan yang dihasilkan oleh pengusaha UMKM. Adapun omset penjualan ini dapat dihitung dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga.

2. Jumlah Tenaga Kerja

Menurut BPS, tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja usia 15 – 64 tahun yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, yang diukur dalam satuan orang. Jumlah tenaga kerja disini adalah jumlah orang atau pekerja yang bekerja pada UMKM tersebut.

3. Jumlah Pelanggan

Pelanggan bisa disebut juga dengan konsumen. Sehingga, jumlah pelanggan atau jumlah konsumen yang membeli produk dari UMKM tersebut.

E. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi, atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian (Mudrajad Kuncoro, 2003: 103). Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang minimal sudah setahun memperoleh pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo Cabang Pabringan yaitu sebanyak 445 nasabah. Pemilihan BMT Beringharjo cabang Pabringan karena banyak UMKM yang memperoleh pembiayaan *musyarakah* dan nasabah di cabang Pabringan atau Pasar Beringharjo sudah dapat memcerminkan kondisi umum keseluruhan cabang. BMT Beringharjo sudah banyak dikenal dikalangan masyarakat sebagai BMT yang dapat membantu masalah permodalan UMKM.

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian. Agar informasi yang diperoleh dari sampel benar-benar mewakili populasi, sampel tersebut harus

mewakili karakteristik populasinya. Maka diperlukan metode pemilihan sampel yang tepat (Mudrajad Kuncoro, 2003: 107).

Metode sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel random sederhana (*simple random sampling*). Prinsip pemilihan sampel dalam desain ini adalah setiap elemen dalam populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih. Menurut Gay dalam Mudrajad Kuncoro (2003: 115) menentukan jumlah sampel apabila penelitian tersebut adalah penelitian deskriptif maka besarnya 10% dari populasi. Jumlah populasi sebanyak 445 maka jumlah sampelnya sebesar 44,5 dan oleh peneliti di bulatkan menjadi 50 sampel.

F. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan studi kasus di BMT Beringharjo Yogyakarta. Pengumpulan data dalam penelitian dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan angket.

1. Angket (kuesioner) adalah daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya untuk dijawab oleh responden terpilih, dan merupakan suatu mekanisme pengumpulan data yang efisien jika peneliti mengetahui dengan tepat yang diperlukan dan bagaimana mengukur variabel penelitian (Puguh Suharso, 2009: 89). Angket dalam penelitian ini terdiri atas tiga bagian. Pembagian angket adalah sebagai berikut:

- a) Bagian pertama berisi tentang data diri responden atau keadaan umum responden.
 - b) Bagian kedua berisi tentang pembiayaan *musyarakah* yang diterima responden.
 - c) Bagian ketiga berisi tentang perkembangan usaha responden sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah*.
2. Dokumentasi adalah data sekunder yang disimpan dalam bentuk dokumen atau file, buku, tulisan, laporan, notulen rapat, majalah, surat kabar, dan sebagainya. Dokumentasi digunakan dalam rangka memenuhi data atau informasi yang diperlukan untuk kepentingan variabel penelitian yang telah didesain sebelumnya (Puguh Suharso, 2009: 104). Data dokumentasi yang diperlukan adalah data total jumlah nasabah penerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaan lebih mudah dan hasilnya lebih baik, lebih cermat, lengkap dan sistematis sehingga lebih mudah diolah. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa lembar angket atau kuesioner (Suharsimi Arikunto, 2010: 203).

Angket yang digunakan yaitu angket dengan tipe pertanyaan terbuka. Pertanyaan terbuka adalah pertanyaan yang disusun sedemikian rupa sehingga responden dapat menuangkan responnya dengan sekendak hati tanpa ada batasan yang mengikat (Puguh Suharso, 2009: 91). Angket disusun dan

dikembangkan sendiri berdasarkan uraian yang ada dalam kajian teori.

Adapun langkah-langkah penyusunan instrumen adalah membuat kisi-kisi.

Kisi-kisi instrument (angket) dalam penelitian ini adalah:

Tabel 4. Kisi-Kisi Angket Penelitian

No	Indikator	No. Butir	Jumlah
1	Gambaran umum responden	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	10
2	Pembiayaan Musyarakah Alasan menggunakan pembiayaan musyarakah Penggunaan pembiayaan musyarakah Pokok angsuran pembiayaan Ketentuan bagi hasil Permasalahan pengangsuran dan denda	11 12,13 14 15,16 17,18	1 2 1 2 2
3	Perkembangan Usaha Omset penjualan sebelum Omset penjualan sesudah Jumlah tenaga kerja sebelum Jumlah tenaga kerja sesudah Jumlah pelanggan sebelum Jumlah pelanggan sesudah Jumlah barang dagangan yang terjual sebelum Jumlah barang dagangan yang terjual sesudah Jumlah stok barang dagangan sebelum Jumlah stok barang dagangan sesudah Perluasan tempat usaha	19a, 19b 20a, 20b 21 22 23a, 23b 24a, 24b 25a, 25b 26a, 26b 27 28 29	2 2 1 1 2 2 2 2 1 1 1
Jumlah Total			29

H. Uji Coba Penelitian

1. Uji Validitas Instrumen

Menurut Puguh Suharso (2009: 108) validitas adalah pengukuran yang menunjukkan tingkat ketepatan (kesahihan) ukuran suatu instrumen terhadap konsep yang diteliti. Suatu instrumen adalah tepat untuk

digunakan sebagai ukuran suatu konsep jika memiliki tingkat validitas yang tinggi. Sedangkan, validitas rendah mencerminkan bahwa instrumen kurang tepat untuk diterapkan.

Angket yang digunakan adalah angket dengan pertanyaan terbuka, maka uji validitas yang digunakan hanya dari pendapat para ahli (*experts judgment*). Hasil *experts judgment*, pertanyaan dalam angket sudah sesuai dengan teori yang digunakan.

I. Teknik Analisis Data

1. Uji Normalitas

Untuk memenuhi prasyarat analisis data, maka dilakukan uji normalitas. Uji normalitas ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah data yang bersangkutan berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* untuk melihat apakah data terdistribusi secara normal atau tidak. Apabila nilai signifikansinya lebih dari 0,05 maka data terdistribusi normal, namun apabila nilai signifikansinya kurang dari 0,05 maka data terdistribusi tidak normal.

Berikut adalah tabel hasil dari perhitungan uji normalitas:

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

		Omset Penjualan		Jumlah Tenaga Kerja		Jumlah Pelanggan	
		Sebelum	Sesudah	Sebelum	Sesudah	Sebelum	Sesudah
N		50	50	50	50	50	50
Normal Parameters^{a,b}	Mean	29415000	53997000	29415000	53997000	372	580.2
	Std. Deviation	2.59E+07	6.09E+07	2.59E+07	6.09E+07	210.0437	434.1329
Most Extreme Differences	Absolute	0.271	0.259	0.271	0.259	0.214	0.202
	Positive	0.271	0.259	0.271	0.259	0.214	0.202
	Negative	-0.176	-0.21	-0.176	-0.21	-0.161	-0.161
Kolmogorov-Smirnov Z		1.916	1.829	1.916	1.829	1.514	1.427
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.001	0.002	0.001	0.002	0.02	0.034

Tabel diatas menunjukkan hasil analisis uji normalitas terhadap omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan. Untuk melihat hasil dari uji normalitas dapat dilihat pada nilai *Asymp.Sig. (2-tailed)*. Jika nilai *Asymp Sig* kurang dari 0,05 maka distribusi data tidak normal dan jika nilainya di atas 0,05 maka distribusi data dinyatakan memenuhi asumsi normalitas atau berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil analisis di atas diperoleh hasil nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* 0,001. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data untuk omset penjualan sebelum pembiayaan tidak normal. Untuk omset penjualan setelah pembiayaan diperoleh hasil *Asymp. Sig (2-tailed)* 0,002. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data omset penjualan sesudah pembiayaan tidak normal.

Untuk data jumlah tenaga kerja sebelum diperoleh hasil *Asymp. Sig (2-tailed)* 0,001. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data untuk jumlah tenaga kerja sebelum pembiayaan tidak normal. Untuk data jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan diperoleh hasil *Asymp. Sig (2-tailed)* 0,02. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data untuk jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan tidak normal.

Untuk data jumlah pelanggan sebelum pembiayaan diperoleh hasil *Asymp. Sig (2-tailed)* 0,02. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data untuk jumlah pelanggan sebelum pembiayaan tidak normal. Untuk data jumlah pelanggan sesudah pembiayaan diperoleh hasil *Asymp. Sig (2-tailed)* 0,034. Oleh karena nilai *Asymp. Sig* < 0,05, maka distribusi data untuk jumlah pelanggan sesudah pembiayaan tidak normal.

Dapat disimpulkan bahwa seluruh data yang digunakan dalam penelitian berdistribusi tidak normal. Maka metode statistiknya adalah nonparametrik. Statistik nonparametrik adalah statistik bebas sebaran (tidak mensyaratkan bentuk sebaran parameter populasi, baik normal atau tidak). Menurut Fitri Lukastuti dan Muliawan Hamdani (2012: 6) metode statistic nonparametric tepat digunakan apabila kondisi yang dihadapi dalam penelitian memiliki beberapa karakteristik tertentu. Karakteristik kondisi itu antara lain adalah:

- a) Data atau sampel yang dianalisis berasal dari populasi dengan pola distribusi data yang tidak tersebar secara normal atau tidak diketahui normalitasnya.
- b) Variabel yang diteliti hanya bisa diukur dalam skala pengukuran nominal.
- c) Pengujian hipotesis yang dilakukan dalam penelitian tidak melibatkan suatu parameter populasi.

Metode statistik nonparametrik tidak membutuhkan asumsi tentang pola distribusi populasi. Ada dua asumsi tentang sampelnya yang memang masih dibutuhkan yaitu data yang diperoleh bersifat independen dan variabel yang diteliti memiliki kontinuitas. Menurut Anto Dajan (1986: 343) kedua asumsi tersebut jelas lebih sedikit dan lunak jika dibandingkan dengan asumsi bagi statistik parametrik. Kedua asumsi tersebut boleh dipenuhi atau tidak dipenuhi dalam penggunaan metode nonparametrik. Contoh metode statistik nonparametrik adalah uji tanda, *rank sum test*, *rank correlation test* (Spearman), *fisher probability exact test*, *chi-square test*, dan masih banyak lagi.

Sampel yang digunakan adalah dua sampel yang saling berhubungan (*two dependent sample*). Jadi uji nonparametrik yang dapat digunakan adalah uji pangkat tanda Wilcoxon, uji tanda, dan uji Mc Nemar. Penelitian ini ingin mengetahui perbedaan perkembangan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Maka teknik analisis menggunakan uji pangkat tanda

Wilcoxon. Uji pangkat tanda Wilcoxon dihitung dengan bantuan SPSS 17.0.

Menurut Wayne W. Daniel (1989: 42) Uji pangkat tanda Wilcoxon juga mengandaikan bahwa sampel diambil dari populasi yang simetrik. Apabila populasi yang diambil sampelnya memenuhi asumsi-asumsi ini, kesimpulan-kesimpulan mengenai median populasi tersebut berlaku pula untuk nilai rata-ratanya (rata-rata populasi). Adapun asumsi-asumsi tersebut adalah:

- a) Sampel yang tersedia untuk analisis adalah sampel acak berukuran n dari suatu populasi dengan median M yang belum diketahui.
- b) Variabel yang kita minati kontinyu.
- c) Populasi yang diambil sampelnya simetrik.
- d) Skala pengukuran yang digunakan sekurang-kurangnya skala interval.
- e) Pengamatan-pengamatan yang dilakukan saling independen.

2. Uji Hipotesis

a) Uji Pangkat Tanda Wilcoxon

Menurut Fitri Lukiaستuti dan Muliawan Hamdani (2012: 86) dalam metode pengujian hipotesis ini, asumsi mengenai sifat dan bentuk distribusi data serta parameter populasinya tidak harus terpenuhi. Pengujian data apabila menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon, langkah-langkahnya sebagai berikut :

- 1) Berikan jenjang (rank) untuk tiap beda dari pasangan pengamatan $(y_i - x_i)$ sesuai dengan besarnya, dari yang terkecil sampai terbesar tanpa memperhatikan tanda dari beda itu (nilai beda absolut).
- 2) Bubuhkan tanda positif atau negatif pada jenjang untuk tiap beda sesuai dengan tanda dari beda itu. Beda 0 tidak diperhatikan.
- 3) Jumlahkan semua jenjang bertanda positif atau negatif, tergantung dari mana yang memberikan jumlah yang lebih kecil setelah tandanya dihilangkan. Notasi jumlah jenjang yang lebih kecil ini dengan T .
- 4) Bandingkan nilai T yang diperoleh dengan nilai t uji wilcoxon.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

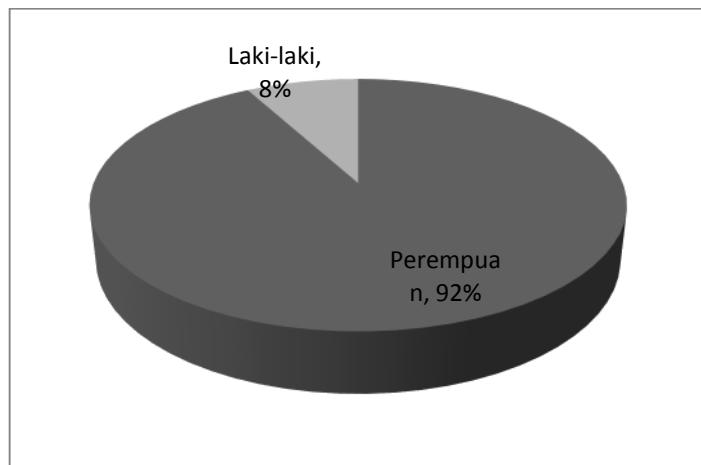
A. Deskripsi Responden

Pada pembahasan berikut disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian. Data hasil penelitian diperoleh secara langsung dari wawancara, yaitu dengan mengajukan pertanyaan yang telah dipersiapkan oleh peneliti. Responden dalam penelitian ini berjumlah 50 nasabah BMT Beringharjo cabang Pabringan atau Pasar Beringharjo yang menggunakan pembiayaan *musyarakah*.

1. Keadaan Umum Responden Penelitian

a. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis kelamin. Adapun besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:

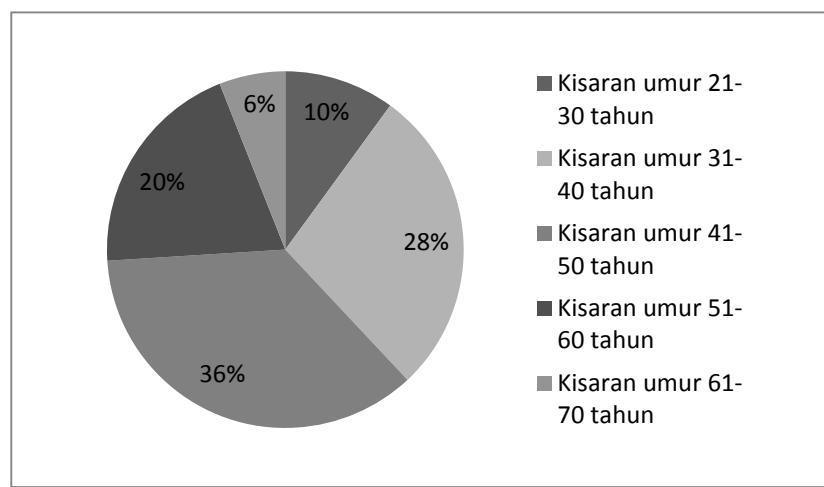


Gambar 4. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenis kelamin menunjukkan 46 nasabah (92%) adalah perempuan. Sedangkan laki-laki sebanyak 4 nasabah (8%) sebagai responden dalam penelitian ini. Kesimpulannya mayoritas yang menjadi responden yaitu perempuan.

b. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Data lain yang disajikan mengenai keadaan umum responden adalah umur. Besarnya persentase berdasarkan kisaran umur responden disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini :



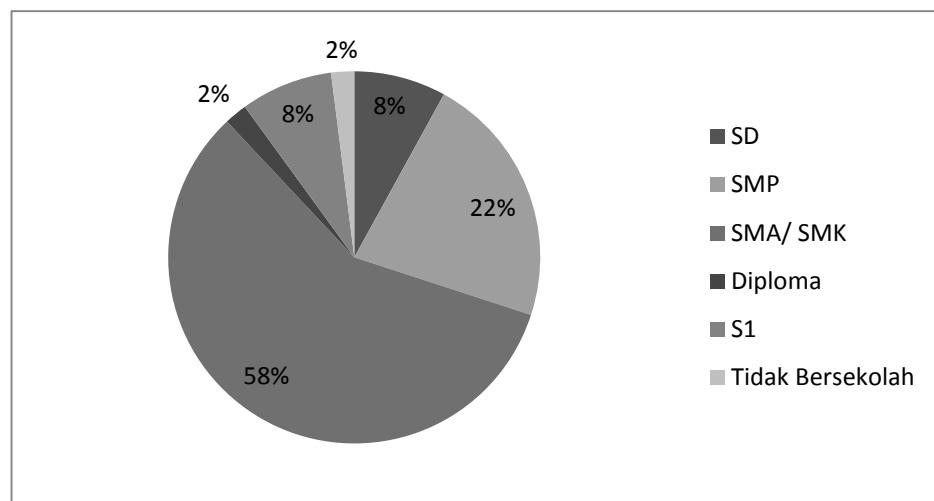
Gambar 5. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan umur paling banyak dikisaran umur antara 41-50 tahun yaitu berjumlah 18 responden (36%). Kisaran umur 31-40 tahun berjumlah 14 responden (28%), dan kisaran umur 51-60 tahun berjumlah 10 responden (20%). Sedangkan untuk kisaran umur tertua yaitu 61-70

tahun berjumlah 3 responden (6%), dan untuk kisaran umur termuda yaitu 21-30 tahun berjumlah 5 responden (10%).

c. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Informasi yang disajikan mengenai data keadaan umum responden berdasarkan tingkat pendidikan yang diperoleh dari penelitian. Adapun besarnya persentase berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



Gambar 6. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

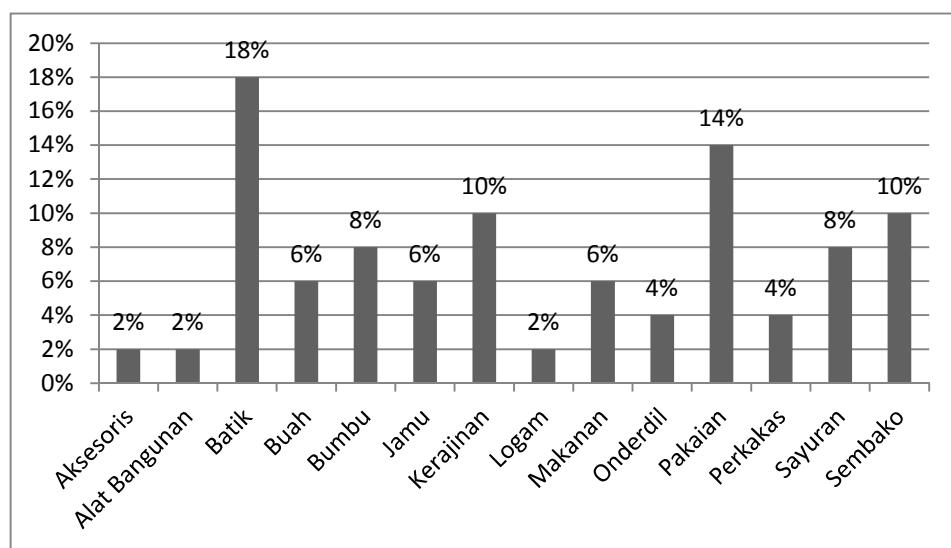
Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenjang pendidikan menunjukkan 4 responden (8%) lulus SD, lulus SMP sebanyak 11 responden (22%), lulus SMA/SMK sebanyak 29 responden (58%), lulus Diploma sebanyak 1 responden (2%), lulus S1 sebanyak 4 responden (8%) dan 1 responden (2%) tidak bersekolah.

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pendidikan SMA/SMK. Mayoritas responden setelah

lulus SMA/ SMK tidak melanjutkan kuliah tetapi meneruskan usaha orang tua sebagai pedagang di Pasar Beringharjo.

d. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Pada bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan jenis usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan jenis usaha disajikan pada diagram batang di bawah ini:



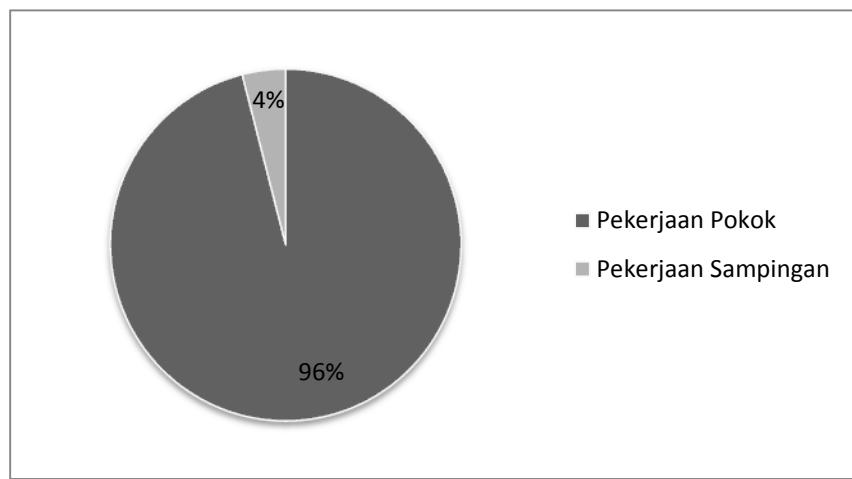
Gambar 7. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi jenis usaha responden menunjukkan penjual aksesoris, alat bangunan dan logam masing-masing 1 responden (2%). Jenis usaha penjual onderdil dan perkakas masing-masing sebanyak 2 responden (4%). Jenis usaha penjual buah, jamu dan makanan masing-masing sebanyak 3 responden (6%). Jenis usaha penjual bumbu dan sayuran masing-masing sebanyak 4 responden (8%). Jenis usaha penjual kerajinan dan sembako masing-masing sebanyak 5 responden (10%). Jenis usaha penjual pakaian mulai dari anak-anak sampai dewasa sebanyak 7 responden (14%). Jenis usaha

paling banyak adalah penjual batik yaitu 9 responden (18%). Jenis usaha penjual batik ini memang paling banyak terdapat di Pasar Beringharjo, karena menjadi daya tarik wisatawan domestik maupun mancanegara sehingga perkembangannya cukup pesat.

e. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha

Bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan kegiatan usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan kegiatan usaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:

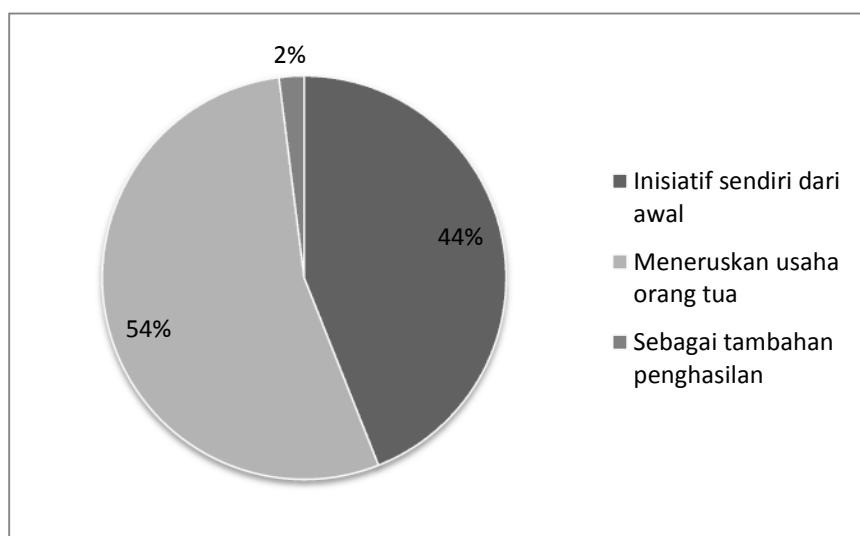


Gambar 8. Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan kegiatan usaha

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi kegiatan usaha menunjukkan hampir semua pekerjaan pokok responden yaitu sebanyak 48 responden (96%) dan sisanya adalah pekerjaan sampingan responden. Maka hampir semua responden menggantungkan pendapatannya pada usaha yang mereka jalankan di Pasar Beringharjo.

f. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha

Bagian terakhir data keadaan umum responden menyajikan tentang alasan memilih berwirausaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan alasan memilih berwirausaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



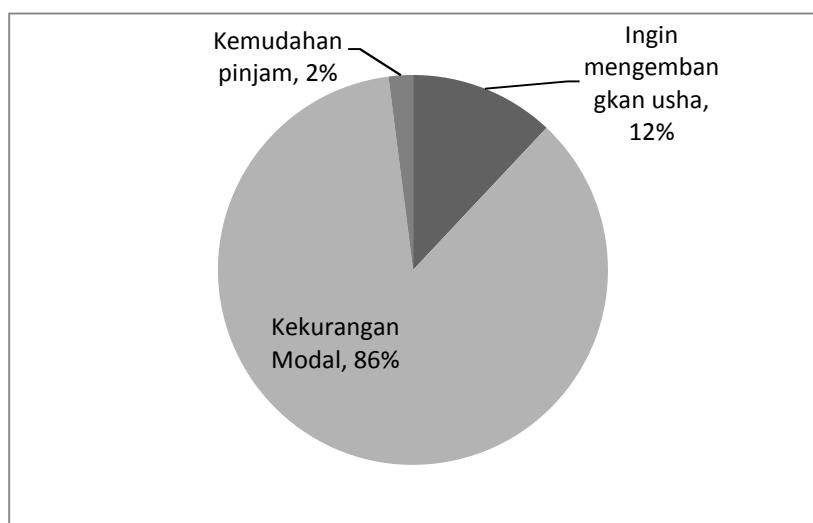
Gambar 9. Diagram alasan memilih berwirausaha nasabah BMT Beringharjo yang menggunakan pemberian *musyarakah*

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi alasan memilih berwirausaha responden menunjukkan sebanyak 27 responden (54%) menjawab meneruskan usaha orang tua, inisiatif sendiri dari awal sebanyak 22 responden (44%), dan sebagai tambahan penghasilan sebanyak 1 responden (2%). Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas alasan responden memilih untuk berwirausaha adalah meneruskan usaha orang tua, usaha yang dijalankan sudah turun temurun.

2. Pembiayaan *Musyarakah* Responden

a. Alasan Menggunakan Pembiayaan *Musyarakah*

Bagian ini menyajikan informasi mengenai alasan responden menggunakan pembiayaan *musyarakah*. Adapun besarnya persentase alasan responden menggunakan pembiayaan *musyarakah* disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:

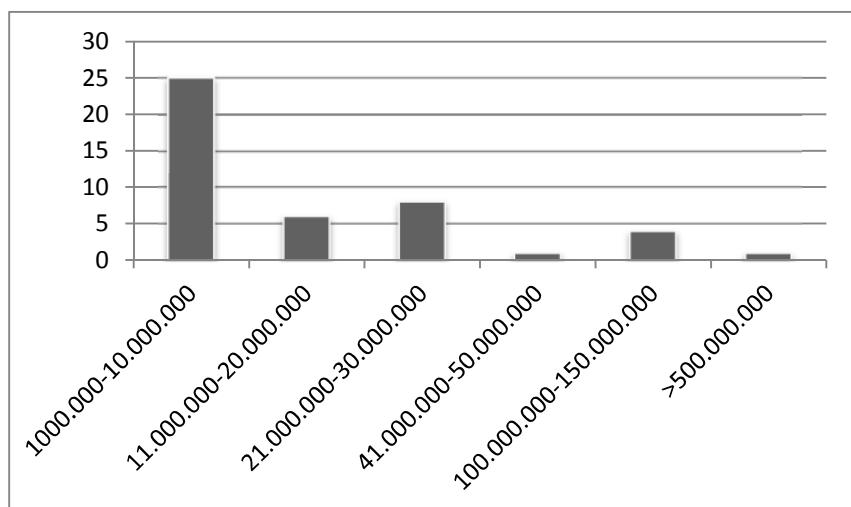


Gambar 10. Diagram Alasan Responden Menggunakan Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi alasan responden menggunakan pembiayaan *musyarakah* adalah sebanyak 43 responden (86%) menjawab karena kekurangan modal, 6 responden (12%) menjawab ingin mengembangkan usaha dan 1 responden (2%) menjawab karena kemudahan dalam memperoleh pembiayaan. Pembiayaan *musyarakah* mayoritas diperuntukan para responden untuk memenuhi kekurangan modal mereka, kebanyakan uang pembiayaan ini diperuntukkan menambah stok barang dagangan.

b. Besar Jumlah Pembiayaan

Informasi yang disajikan selanjutnya besar jumlah pembiayaan *musyarakah* yang digunakan responden. Adapun besarnya persentase besar jumlah pembiayaan *musyarakah* yang digunakan responden dapat dilihat pada diagram batang berikut:



Gambar 11. Diagram Besarnya Jumlah Pembiayaan *Musyarakah* yang Digunakan Responden di BMT Beringharjo

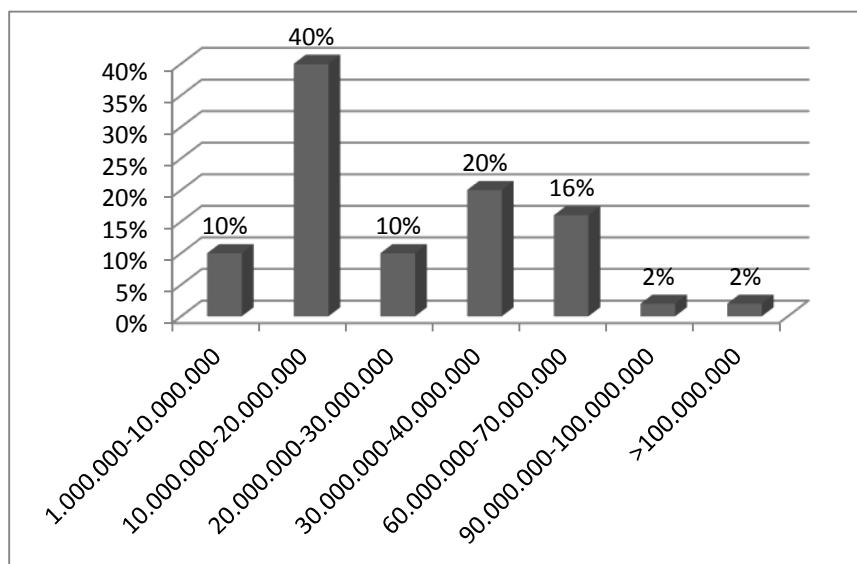
Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar pembiayaan *musyarakah* yang paling besar diberikan kepada responden adalah lebih dari Rp 500.000.000,00 yaitu sebesar Rp 600.000.000,00. Sedangkan jumlah responden paling banyak menggunakan pembiayaan di kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 10.000.000,00. Dari data pendukung lain yang diperoleh, hampir semua jumlah pembiayaan yang digunakan responden digunakan untuk memenuhi kekurangan modal.

B. Analisis Deskriptif Hasil Kuesioner

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

a. Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah*

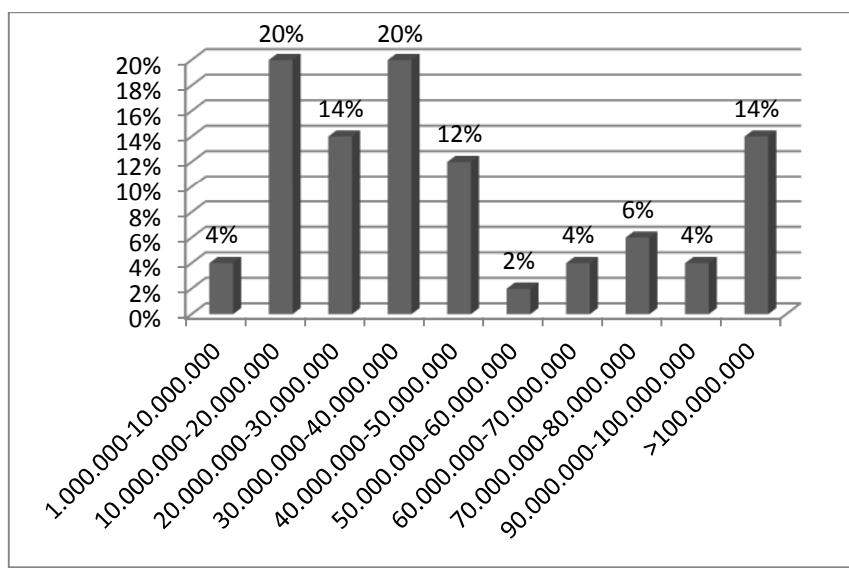
Pembiayaan *musyarakah* salah satunya bertujuan untuk mengembangkan usaha UMKM. Untuk melihat apakah UMKM mengalami perkembangan perlu diketahui omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan. Adapun besarnya persentase omset penjualan responden sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* dapat disajikan sebagai berikut:



Gambar 12. Diagram Omset Penjualan (Sebulan) Sebelum Menerima Pembiayaan *Musyarakah* di BMT Beringharjo

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar omset penjualan responden dalam sebulan sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yang paling kecil yaitu kisaran Rp

1.000.000,00-Rp 10.000.000,00 sebanyak 5 responden (10%). Omset penjualan dalam waktu sebulan yang paling banyak diperoleh responden pada kisaran Rp 10.000.000,00-Rp 20.000.000,00 yaitu sebanyak 20 responden (40%). Sedangkan, omset penjualan sebelum menerima pembiayaan paling besar yaitu diatas Rp 100.000.000,00 sebanyak 1 responden (2%).

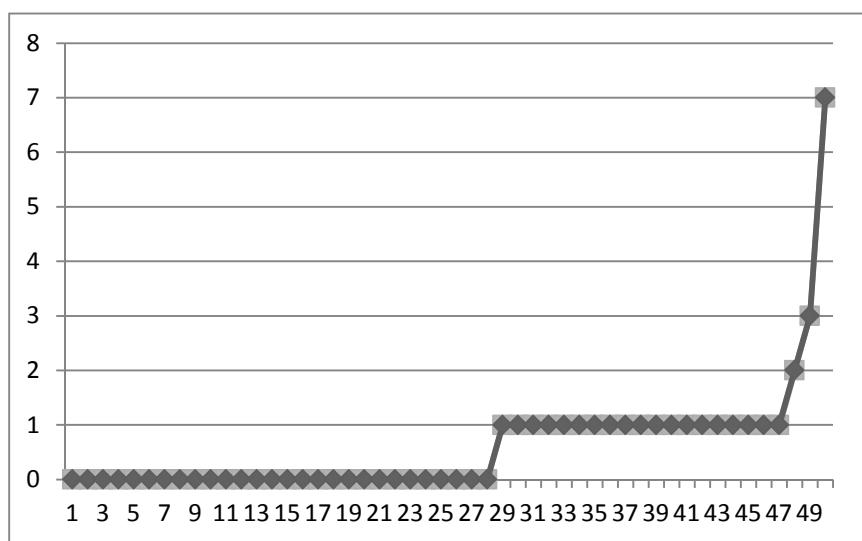


Gambar 13. Diagram Omset Penjualan (Sebulan) Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* di BMT Beringharjo

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa besar omset penjualan responden sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yang paling kecil yaitu kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 10.000.000,00 sebanyak 2 responden (4%). Sedangkan, omset penjualan sesudah menerima pembiayaan paling besar yaitu diatas Rp 100.000.000,00 sebanyak 7 responden (14%). Omset penjualan sesudah lebih merata daripada omset penjualan sebelum pembiayaan *musyarakah*.

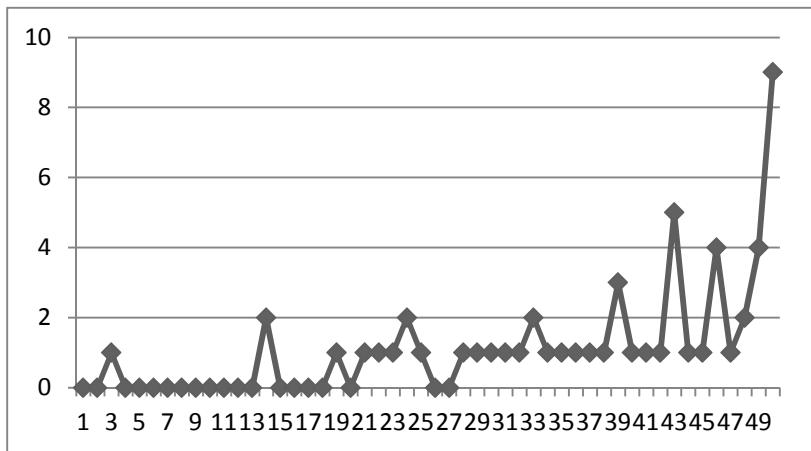
b. Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah*

Disajikan informasi tentang jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah*. Adapun grafik jumlah tenaga kerja responden sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* sebagai berikut:



Gambar 14. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan grafik di atas, diketahui bahwa jumlah tenaga kerja responden sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yaitu 0 orang atau responden itu sendiri sebagai tenaga kerjanya sebanyak 28 responden. Memiliki 1 tenaga kerja sebanyak 19 responden, memiliki 2 tenaga kerja sebanyak 1 responden, memiliki 3 tenaga kerja sebanyak 1 responden dan memiliki 7 tenaga kerja sebanyak 1 responden.



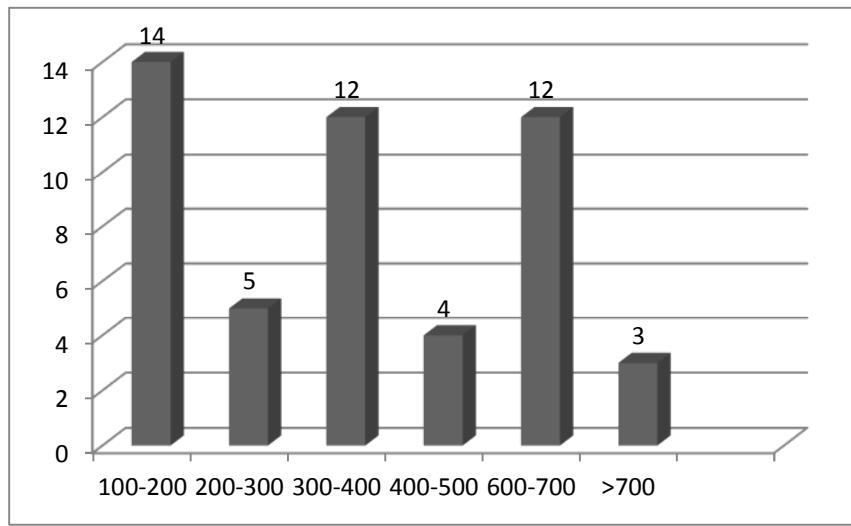
Gambar 15. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan grafik di atas, diketahui bahwa jumlah tenaga kerja responden sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yaitu 0 orang atau responden itu sendiri sebagai tenaga kerjanya sebanyak 19 responden. Memiliki 1 tenaga kerja sebanyak 22 responden, memiliki 2 tenaga kerja sebanyak 4 responden, memiliki 3 tenaga kerja sebanyak 1 responden, memiliki 4 tenaga kerja sebanyak 2 responden serta memiliki 5 dan 7 tenaga kerja masing-masing sebanyak 1 responden.

c. Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

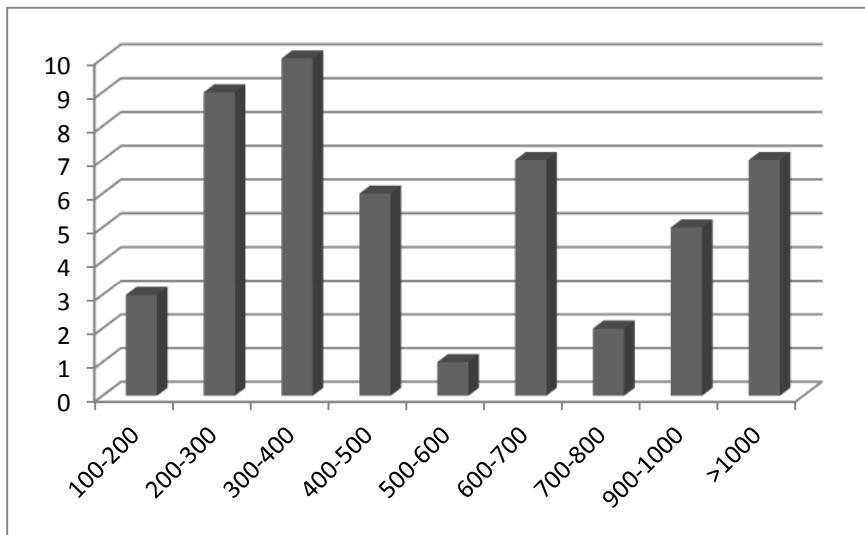
Musyarakah

Disajikan informasi tentang jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Adapun diagram jumlah pelanggan responden sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* sebagai berikut:



Gambar 16. Diagram Jumlah Pelanggan Sebelum Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa jumlah pelanggan responden (sebulan) sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yaitu paling banyak pada kisaran 100-200 pelanggan sebanyak 14 responden. Banyak jumlah pelanggan terkecil dalam waktu sebulan adalah 120 pelanggan. Sedang jumlah pelanggan terbanyak adalah 900 pelanggan dalam sebulan. Adapun diagram jumlah pelanggan responden sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* sebagai berikut:

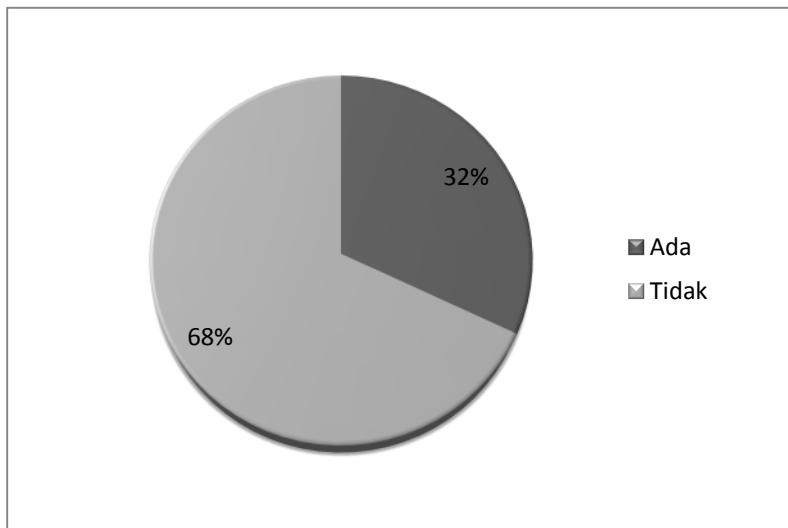


Gambar 17. Diagram Jumlah Pelanggan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa jumlah pelanggan responden (sebulan) sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo yaitu paling banyak pada kisaran 300-400 pelanggan sebanyak 10 responden. Banyak jumlah pelanggan terkecil dalam waktu sebulan adalah 150 pelanggan. Sedang jumlah pelanggan terbanyak adalah 2400 pelanggan dalam sebulan.

d. Perluasan Tempat Usaha Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah*

Disajikan informasi tentang ada atau tidaknya perluasan lahan usaha sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Adapun diagram tentang ada atau tidaknya perluasan lahan usaha responden sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* sebagai berikut:



Gambar 18. Diagram Ada atau Tidaknya Perluasan Lahan Usaha Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan diagram lingkaran di atas, diketahui bahwa kebanyakan tidak ada perluasan lahan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo. Sebanyak 34 responden menjawab tidak ada perluasan (68%) dan sisanya menjawab ada perluasan sebanyak 16 responden (32%).

2. Analisis Uji Pangkat Tanda Wilcoxon

Uji pangkat tanda Wilcoxon digunakan untuk menganalisis hasil-hasil pengamatan yang berpasangan dari dua data, apakah berbeda atau tidak. Dalam penelitian ini menganalisis perubahan pada variabel perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebelum dan sesudah pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo.

a. Omset Penjualan

Suatu usaha dapat dikatakan berkembang salah satunya dengan adanya kenaikan omset penjualan. Hasil analisis menggunakan uji

pangkat tanda Wilcoxon mengenai omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 6. Deskriptif Statistik Omset Penjualan

	Omset Penjualan	
	Sebelum	Sesudah
N	50	50
Mean	29.415.000,00	53.997.000,00
Std. Deviation	2.594E7	6.090E7
Minimum	4.500.000	4.500.000
Maksimum	150.000.000	300.000.000

Bagian di atas menunjukkan perhitungan pangkat tanda Wilcoxon, terjadi peningkatan omset penjualan. Rata-rata omset penjualan sebelum menerima pembiayaan sebesar Rp. 29.415.000,00 dan sesudah pembiayaan rata-rata omset penjualan sebesar Rp 53.997.000,00.

Tabel 7. Hasil Pangkat Omset Penjualan

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	2 ^a	12.50	25.00
	Positive Ranks	45 ^b	24.51	1103.00
	Ties	3 ^c		
	Total	50		

a. Sesudah < Sebelum

b. Sesudah > Sebelum

c. Sesudah = Sebelum

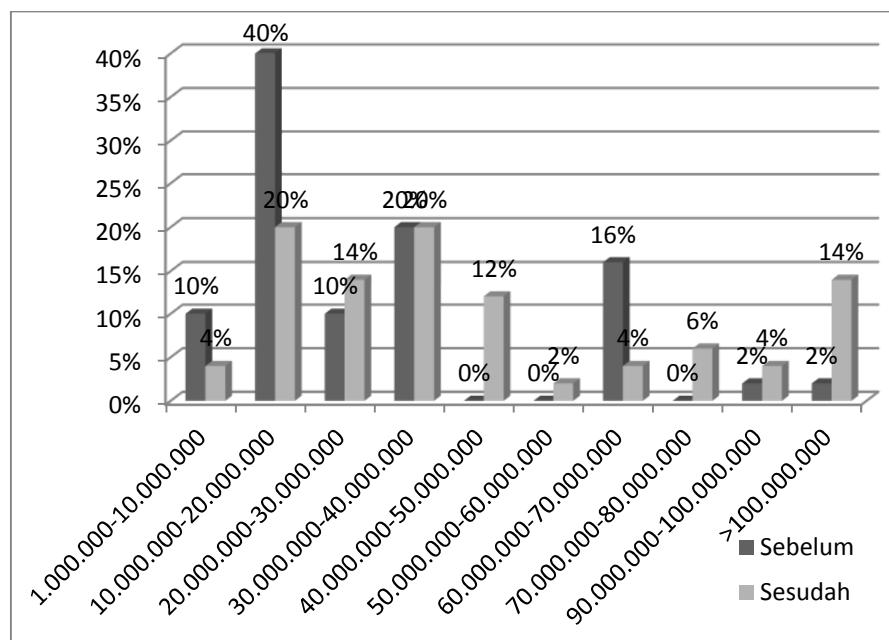
Bagian di atas menunjukkan perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 2 responden dengan hasil omset penjualan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 3 orang tetap, dan 45 responden mempunyai

omset penjualan yang lebih baik dari sebelum menerima pemberian *musyarakah*.

Tabel 8. Uji Beda Omset Penjualan

	Sesudah - Sebelum
Z	-5.718
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

Berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, maka nilai Z yang didapat sebesar -5,718 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 di mana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 berarti terdapat perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pemberian *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pemberian *musyarakah* juga dapat dilihat dari grafik batang berikut:



Gambar 19. Grafik Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pemberian *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Dapat disimpulkan bahwa ada kenaikan omset penjualan setelah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo yaitu sebesar 83,57%.

b. Jumlah Tenaga Kerja

Perkembangan usaha dapat dilihat dari bertambahnya jumlah tenaga kerja. Hasil analisis menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon mengenai jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 9. Hasil Pangkat Jumlah Tenaga Kerja

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
	Positive Ranks	15 ^b	8.00	120.00
	Ties	35 ^c		
	Total	50		

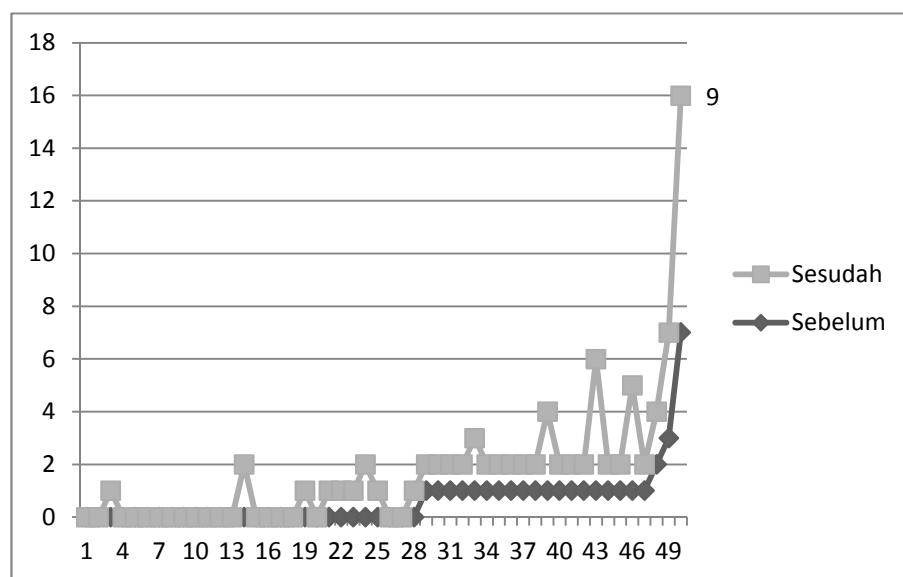
- a. Sesudah < Sebelum
- b. Sesudah > Sebelum
- c. Sesudah = Sebelum

Bagian di atas menunjukkan perbandingan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, tidak ada responden dengan hasil jumlah tenaga kerja setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 35 responden tetap, dan 15 responden mempunyai jumlah tenaga kerja yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*.

Tabel 10. Uji Beda Jumlah Tenaga Kerja

	Sesudah – Sebelum
Z	-3.501
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

Berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, maka nilai Z yang didapat sebesar -3,501 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 dimana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 berarti terdapat perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* juga dapat dilihat dari grafik berikut:



Gambar 20. Grafik Jumlah Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Dapat disimpulkan bahwa ada

perbedaan dan kenaikan jumlah tenaga kerja setelah menerima pemberian *musyarakah* pada BMT Beringharjo sebesar 77,42%.

c. Jumlah Pelanggan

Perkembangan usaha dapat dilihat dari bertambahnya jumlah pelanggan. Hasil analisis menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon mengenai jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pemberian *musyarakah* dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 11. Deskriptif Statistik Jumlah Pelanggan

	Jumlah Pelanggan	
	Sebelum	Sesudah
N	50	50
Mean	372,00	580,20
Std. Deviation	210,04373	434,13291
Minimun	120	150
Maximum	900	2400

Bagian di atas menunjukkan perhitungan pangkat tanda Wilcoxon, terjadi peningkatan omset penjualan. Rata-rata jumlah pelanggan dalam sebulan sebelum menerima pemberian sebanyak 372 orang dan sesudah pemberian rata-rata jumlah pelanggan sebanyak 580 orang.

Tabel 12. Uji Pangkat Jumlah Pelanggan

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	4 ^a	18.50	74.00
	Positive Ranks	40 ^b	22.90	916.00
	Ties	6 ^c		
	Total	50		

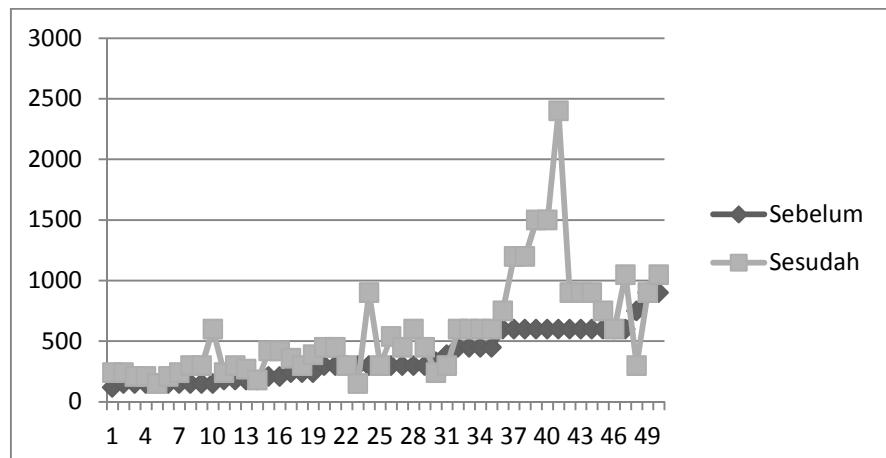
- Sesudah < Sebelum
- Sesudah > Sebelum
- Sesudah = Sebelum

Bagian di atas menunjukkan perbandingan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 4 responden dengan hasil jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 6 responden tetap, dan 40 responden mempunyai jumlah pelanggan yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*.

Tabel 13. Uji Beda Jumlah Pelanggan

	Sesudah - Sebelum
Z	-4.939
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

Berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, maka nilai Z yang didapat sebesar -4,939 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 dimana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 berarti terdapat perbedaan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Perbedaan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* juga dapat dilihat dari grafik berikut:



Gambar 21. Grafik Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada BMT Beringharjo

Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui perbedaan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo. Dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan dan kenaikan jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo sebesar 55,97%.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian mengenai pelaksanaan program Dana Penguatan Modal menghasilkan beberapa temuan penting seperti telah diungkapkan pada sub sebelumnya.

1. Keadaan Umum Responden Penelitian

Nasabah yang juga sebagai pelaku usaha penerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo cabang Pabringan lebih banyak didominasi perempuan dari pada laki-laki. Presentase penerima perempuan jauh lebih banyak dari penerima laki-laki. Hal itu menunjukkan bahwa

pelaku usaha di Pasar Beringharjo didominasi oleh penjual perempuan dengan kisaran umur yaitu 30-60 tahun.

Latar belakang pendidikan formal responden pelaku UMKM di Pasar Beringharjo sebagian besar setingkat SMA. Jenis usaha yang mereka jalankan bervariasi yaitu penjual aksesoris, alat bangunan, buah, bumbu, jamu, kerajinan, logam, makanan, onderdil, pakaian, perkakas, sayuran sembako. Hampir seluruh pelaku UMKM di Pasar Beringharjo menjadikan berdagang sebagai pekerjaan pokok mereka. Awal mereka berwirausaha atau memilih berjualan di Pasar Beringharjo karena meneruskan usaha orang tua dan hanya beberapa saja yang karena inisiatif sendiri dari awal dan sebagai tambahan penghasilan.

2. Pembiayaan *Musyarakah* Responden

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa alasan nasabah pelaku UMKM melakukan pembiayaan *musyarakah* adalah karena kekurangan modal. Maka mereka mengambil pembiayaan *musyarakah* untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha mereka. Jumlah pembiayaan yang paling kecil diterima responden Rp. 1.000.000,00 dan paling besar sebanyak Rp. 600.000.000,00. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan mengembangkan usaha mereka.

Dari pernyataan responden besar angsuran tidak memberatkan mereka. Pembiayaan *musyarakah* bisa diangsur secara bulanan dan harian dengan lama sesuai dengan akad yang telah disepakati. Mayoritas

responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *musyarakah*, karena bagian marketing BMT Beringharjo cabang Pabringan akan melakukan penarikan angsuran tiap bulan atau harinya.

Dari hasil wawancara tambahan terhadap responden dalam hal ini adalah nasabah BMT Beringharjo diketahui bahwa sekitar 10 nasabah tidak mengetahui arti pembiayaan *musyarakah* secara mendalam. Pengetahuan nasabah tentang pembiayaan *musyarakah* yang mereka terima masih minim dan bahkan ada nasabah yang tidak tahu bahwa pembiayaan yang diambil adalah pembiayaan syariah dengan akad *musyarakah*.

Ditemukan pula bahwa dalam pemberian pembiayaan *musyarakah* harus melalui seleksi yang dilakukan seminggu sekali. Nasabah harus memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan terlebih dahulu sebelum uang pembiayaan diberikan oleh BMT Beringharjo. Berbeda dengan rentenir yang terdapat di Pasar Beringharjo, dalam memberikan pinjaman sangat mudah karena tidak ada persyaratan dan uang dapat langsung diberikan pada pedagang yang mengajukan pinjaman.

3. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah*

Perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo cabang Pabringan 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 *musyarakah* adalah sebesar Rp. 29.415.000,00. Sedangkan rata-rata omset penjualan yang diperoleh responden setiap bulan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* adalah Rp. 53.997.000,00.

Jumlah tenaga kerja adalah salah satu indikator perkembangan usaha. Dari hasil penelitian, jumlah tenaga kerja sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* ada 22 responden yang tidak memiliki tenaga kerja. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM belum terlalu membutuhkan tambahan tenaga kerja, semua pekerjaan masih dapat dikerjakan sendiri. Sedangkan jumlah tenaga kerja sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* ada 19 responden yang tidak memiliki tenaga kerja, pelaku UMKM mayoritas memiliki tenaga kerja satu orang yaitu sebanyak 22 responden.

Indikator perkembangan usaha yang lain adalah jumlah pelanggan. Pelanggan disini adalah konsumen yang rutin maupun tidak rutin membeli barang di tempat usaha. Dari pernyataan responden salah satu masalah mereka sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* adalah menurunnya omset penjualan karena semakin berkurangnya pelanggan. Dari tahun ke tahun pelanggan semakin berkurang, sudah mulai jarang orang senang berbelanja di pasar, hanya beberapa saja yang masih loyal membeli barang di Pasar Beringharjo untuk kulakan. Berbeda dengan pedagang Batik, yang terletak di bangunan depan Pasar Beringharjo yang menjadi salah satu

tujuan wisatawan. Untuk barang dagangan seperti batik, pakaian dan kerajinan jumlah pelanggan berjumlah cukup banyak dan diprediksikan semakin meningkat.

Jenis usaha dengan rata-rata jumlah pelanggan paling sedikit adalah penjual onderdil dan alat bangunan. Penjual onderdil terletak dibangunan paling utara lantai pertama Pasar Beringharjo, hanya ada beberapa penjual saja dan sepi. Jumlah pelanggan pada jenis usaha onderdil ada yang stabil dan malah cenderung menurun, karena pelanggan sudah mulai beralih membeli onderdil bekas di Pasar Klitikan maupun di daerah Jejeran. Untuk jenis-jenis usaha lain di Pasar Beringharjo mayoritas mengalami kenaikan jumlah pelanggan tetapi ada yang naiknya banyak ada yang naiknya sedikit.

Berkurangnya pelanggan di Pasar Beringharjo salah satunya karena semakin banyak toko modern di Yogyakarta. Sehingga masyarakat lebih memilih berbelanja di toko modern yang nyaman dan bersih. Akses ke toko modern juga lebih dekat dengan masyarakat karena hampir disetiap kecamatan ada toko modern.

4. Perbedaan Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah*

Pada sub bab di atas sudah disampaikan tentang perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* di BMT Beringharjo cabang Pabringan. Maka kita dapat menganalisis perbedaan perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebelum dan

sesudah pemberian *musyarakah*. Indikator perkembangan usaha yang pertama yaitu omset penjualan. Dari hasil analisis uji pangkat tanda Wilcoxon ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pemberian. Omset pemberian sesudah lebih baik dibanding dengan omset penjualan sebelumnya. Ada kenaikan pada omset penjualan sesudah pemberian yaitu sebesar 83,57%. Hasil perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pemberian *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 2 responden dengan hasil omset penjualan setelah menerima pemberian lebih rendah daripada sebelum menerima pemberian, 3 orang tetap, dan 45 responden mempunyai omset penjualan yang lebih baik dari sebelum menerima pemberian *musyarakah*. UMKM yang menerima pemberian *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan mengalami perkembangan usaha karena mayoritas pelaku UMKM omset penjualan sesudah lebih banyak dari omset penjualan sebelumnya.

Indikator perkembangan usaha selanjutnya adalah jumlah tenaga kerja. Dari hasil analisis uji pangkat tanda Wilcoxon ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pemberian. Jumlah tenaga kerja sesudah lebih baik dibanding dengan jumlah tenaga kerja sebelumnya. Ada kenaikan pada jumlah tenaga kerja sesudah pemberian yaitu sebesar 77,42%. Hasil perbandingan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pemberian *musyarakah* pada BMT Beringharjo, tidak ada responden dengan hasil jumlah tenaga kerja setelah menerima pemberian

lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 35 responden tetap, dan 15 responden mempunyai jumlah tenaga kerja yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*.

Indikator perkembangan usaha yang lain adalah jumlah pelanggan. Dari hasil analisis uji pangkat tanda Wilcoxon ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah pelanggan sesudah lebih baik dibanding dengan jumlah pelanggan sebelum. Ada kenaikan pada jumlah pelanggan sesudah pembiayaan yaitu sebesar 55,97%. Hasil perbandingan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 4 responden dengan hasil jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 6 responden tetap, dan 40 responden mempunyai jumlah pelanggan yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*. Sehingga UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan berkembang usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki pelaku UMKM. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan *musyarakah* tidak hanya memenuhi kebutuhan akan modal UMKM tetapi berpengaruh pada perkembangan usaha UMKM tersebut.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Dari hasil penelitian tentang analisis perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (studi kasus: BMT Beringharjo Yogayakarta) dapat disimpulkan bahwa:

1. Ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan. Omset pembiayaan sesudah lebih baik dibanding dengan omset penjualan sebelum. Ada kenaikan pada omset penjualan sesudah pembiayaan yaitu sebesar 83,57%. Hasil perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 2 responden dengan hasil omset penjualan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 3 orang tetap, dan 45 responden mempunyai omset penjualan yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*. UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan mengalami perkembangan usaha karena mayoritas omset penjualan sesudah lebih banyak dari omset penjualan sebelum.
2. Ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah tenaga kerja sesudah lebih baik dibanding

dengan jumlah tenaga kerja sebelum. Ada kenaikan pada jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan yaitu sebesar 77,42%. Hasil perbandingan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, tidak ada responden dengan hasil jumlah tenaga kerja setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 35 responden tetap, dan 15 responden mempunyai jumlah tenaga kerja yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*. Dilihat dari kenaikan yang cukup besar tetapi ternyata 35 pelaku UMKM tetap. Sehingga UMKM yang menerima pembiayaan *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabang Pabringan stagnan atau perkembangan usahanya stabil dilihat dari jumlah tenaga kerja yang dimiliki pelaku UMKM.

3. Ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah pelanggan sesudah lebih banyak dibanding dengan jumlah pelanggan sebelum. Ada kenaikan pada jumlah pelanggan sesudah pembiayaan yaitu sebesar 55,97%. Hasil perbandingan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan *musyarakah* pada BMT Beringharjo, terdapat 4 responden dengan hasil jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 6 responden tetap, dan 40 responden mempunyai jumlah pelanggan yang lebih banyak dari sebelum menerima pembiayaan *musyarakah*.

Maka UMKM mengalami perkembangan usaha dilihat dari jumlah pelanggan yang semakin banyak setelah menerima pemberian *musyarakah* dari BMT Beringharjo cabangan Pabringan.

B. Saran

Adapun saran dari peneliti berdasarkan temuan yang ada, yaitu:

1. Untuk meningkatkan omset penjualan pelaku UMKM, masalah yang dihadapi adalah kurangnya modal. Modal disini berperan untuk meningkatkan stok barang dagang yang dapat meningkatkan omset penjualan. Maka diharapkan pemerintah dan lembaga penyedia pemberian dapat lebih banyak ikut andil dalam mengatasi permasalahan tersebut agar mereka terhindar dari bank plecit yang bunganya membebani UMKM.
2. Usaha mikro dan kecil tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak, karena kegiatan usahanya masih dapat dikerjakan pemilik atau cukup dengan memiliki satu tenaga kerja. Berbeda dengan usaha menengah, usaha menengah sudah cukup besar sehingga pemilik usaha membutuhkan banyak tenaga kerja. Diharapkan pemerintah dapat memberi pelatihan usaha bagi masyarakat agar tidak hanya terserap lapangan kerja tetapi juga dapat membuka lapangan kerja dari usaha sendiri.
3. Jumlah pelanggan secara keseluruhan di pasar untuk daerah Pasar Beringharjo bagian timur terjadi penurunan. Untuk bagian barat masih sangat ramai karena berbatasan langsung dari Jalan Malioboro.

Berkurangnya minat masyarakat untuk berbelanja di Pasar Beringharjo berdampak pada usaha UMKM. Diharapkan pemerintah dapat mengelola pasar dengan baik sehingga masyarakat tertarik berbelanja di pasar.

4. Adanya pengetahuan yang terbatas nasabah tentang pembiayaan *musyarakah*. Oleh karena itu, diharapkan pihak BMT dapat lebih meningkatkan pendampingan dan pengawasan dalam proses pengelolaan pembiayaan.
5. Semakin banyaknya toko modern di Yogyakarta menjadi pesaing pelaku UMKM di pasar, masyarakat akan lebih memilih berbelanja di toko modern yang nyaman dan bersih. Pemerintah diharapkan dapat membuat pasar menjadi tempat nyaman dan bersih agar tidak kalah saing.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Beringharjo dengan jumlah responden 50 orang. Penelitian ini memiliki keterbatasan informasi mengenai kondisi sebelum menerima pembiayaan *musyarakah* hanya didasarkan pada pengakuan responden, sehingga dalam penyimpulan hasil harus dilakukan dengan kehati-hatian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler Haymans Manurung. 2008. *Modal untuk Bisnis UKM*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara
- Agus Purnomo. 2014. Efektivitas Pembiayaan UMKM Akad Musyarakah pada Nasabah Baitul Maal Wat Tamwil Beringharjo Cabang Malioboro. Yogyakarta: UNY
- Ahmad Sumiyanto. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: ISES Publishing
- Ali Muhson. 2005. *Diktat Mata Kuliah Aplikasi Komputer*. Yogyakarta: UNY
- Andri Soemitro. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Anto Dajan. 1986. *Pengantar Metode Statistik*. Jakarta: LP3ES
- Biro Pusat Statistik (BPS). www.bps.go.id
- Daniel, W.W. (1989). *Statistika nonparametrik terapan*. (Terjemahan Tri Kuntjoro). Jakarta : Gramedia.
- Fitra Ananda. 2011. Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmaheradi Kota Semarang. Semarang: UNDIP
- Fitri Lukastuti & Muliawan Hamdani. 2012. *Statistika Non Parametris*. Yogyakarta: CAPS
- Glen Glenardi. 2002. Peran Perbankan Dalam Pengembangan Keuangan Mikro, disampaikan dalam rangka diskusi kelompok C-2 Temu Nasional dan Bazar Pengembangan Keuangan Mikro tanggal 24 Juli 2002
- Heri Sudarsono. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonesia
- Hidayatu Rohmah. 2011. Pengaruh Pemberian Kredit terhadap Perkembangan Usaha dan Pendapatan Pedagang Perempuan di Pasar Demangan. Yogyakarta: UNY
- Ina Primiana. 2009. *Mengerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta
- Mohammad Jafar Hafsa. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm). Infokop Nomor 25 Tahun Xx, 2004
- Mohamad Soleh. 2008. Analisis strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan. Semarang: UNDIP
- Mudrajad Kuncoro. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga

- Mudrajad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008
- Muhamamad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad. 2005. *Sistem dan Prosedur dan Operasional Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Press
- Muhammad Ridwan. 2004. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press
- Muhammad Syafi'I Antonio. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Muhril Ardiansyah. 2014. Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Indonesia. UMKM Outlook Report 2011. Jakarta: USBI
- Puguh Suharso. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis*. Jakarta: PT Indeks
- Purdi E. Chandra. 2000. *Trik Sukses Menuju Sukses*. Yogyakarta: Grafika Indah
- Rifda Z. A. & Achma Hendra Setiawan. 2012. Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi Dan Umkm Kota Semarang (Studi Kasus: Kpum Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah. DIPONEGORO JOURNAL OF ECONOMICS Volume 1, Nomor 1, Tahun 2012, Halaman 1-15. <http://ejurnal-s1.undip.ac.id/index.php/economics>
- Rudjito. 2003. Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat dan Menanggulangi Kemiskinan, Studi Kasus: Bank Rakyat Indonesia. Ekonomi Rakyat, Th. II-No.1-Maret 2003.<http://www.ekonomirakyat.org/edisi13/> artikel3.htm.
- Sartika Oktaviani dkk. 2013. *Statistik Parametrik*. Diakses dari <http://statistikapendidikan.com>, pada tanggal 15 november 2014
- Soeharto Prawirokusumo. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE UGM
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Yogyakarta : Rineka Cipta.
- Sri Lestari. 2009. Perkembangan dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM. Volume 4 Agustus.
- Tiktik Sartika Pratomo dan Abd. Ranchman Soejodono. 2002. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah & Koperasi*, Jakarta: Ghalia Indonesia

- Tulus T.H. Tambunan. 2000. *Perekonomian Indonesia Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Tulus T.H. Tambunan, 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Undang-Undang No.20 Tahun 2008
- Uswatun. 2010. Pengaruh Pembiayaan Qardhul Hasan Pada BNI Syari'ah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil. Semarang: IAIN Walisongo

Lampiran 1.
Lembar Penilaian Angket Penelitian

LEMBAR PENILAIAN
ANGKET PEMBIAYAAN MUSYARAKAH

Judul Penelitian : PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN MUSYARAKAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

Sasaran Penelitian : Pelaku UMKM dan Nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta

Peneliti : Isnaini Nurrohmah

Petunjuk:

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak selaku evaluator instrumen kuesioner pemberian *musyarakah*. Pendapat, kritik, saran, penilaian, dan komentar Bapak akan sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas instrumen peneliti. Sehubungan dengan hal tersebut dimohon Bapak memberikan pendapatnya pada setiap pernyataan dalam lembar evaluasi ini.

No.	Indikator	Butir Pertanyaan	
1.	Alasan menggunakan pemberian <i>musyarakah</i>	11	Hal apakah yang mendorong anda melakukan pemberian <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Kekurangan modal b. Tingkat bagi hasil lebih menguntungkan c. Kemudahan dalam memperoleh pemberian d. Ingin mengembangkan usaha e. Lain-lain
2.	Penggunaan pemberian <i>musyarakah</i>	12	Berapa jumlah pemberian <i>musyarakah</i> yang anda pinjam? Jawab: Rp
		13	Dari pemberian <i>musyarakah</i> yang anda pinjam, berapakah yang digunakan untuk mengembangkan usaha? Jawab: Rp
3.	Pokok angsuran pemberian	14	Berapa angsuran yang anda bayarkan? Jawab: Rp
4.	Ketentuan bagi hasil	15	Bagaimana ketentuan bagi hasil untuk pemberian <i>musyarakah</i> yang diterima? Jawab:
	Permasalahan pengangsuran dan denda	16	Apabila pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pemberian <i>musyarakah</i> , bagaimana cara mengatasinya? Jawab:
		17	Apakah dikenakan denda? Jawab:

A. Kebenaran Instrumen Pembiayaan Musyarakah**Petunjuk:**

1. Apabila terjadi kesalahan instrumen pada aspek materi, mohon dituliskan pada kolom 2, pada bagian mana kesalahan tersebut terjadi.
2. Pada kolom 3: ditulis jenis kesalahan, misalnya kesalahan kisi-kisi, konsep, kalimat, atau lainnya.
3. Pada kolom 4: saran untuk perbaikan mohon dituliskan dengan singkat dan jelas.

No	Bagian yang salah	Jenis kesalahan	Saran perbaikan
1	2	3	4

B. Komentar dan Saran secara Umum

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

C. Kesimpulan

Instrumen ini dinyatakan:

1. Layak digunakan untuk uji coba lapangan tanpa revisi
2. Layak digunakan untuk uji coba lapangan dengan revisi sesuai saran
(Lingkari salah satu Option kelayakan tersebut)

Yogyakarta, Desember 2014
Evaluator

Maimun Sholeh, M.Si
NIP. 19660606 200501 1 002

LEMBAR PENILAIAN
ANGKET PERKEMBANGAN USAHA

Judul Penelitian : PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

Sasaran Penelitian : Pelaku UMKM dan Nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta

Peneliti : Isnaini Nurrohmah

Petunjuk:

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak selaku evaluator instrumen kuesioner pembiayaan *musyarakah*. Pendapat, kritik, saran, penilaian, dan komentar Bapak akan sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas instrumen peneliti. Sehubungan dengan hal tersebut dimohon Bapak memberikan pendapatnya pada setiap pernyataan dalam lembar evaluasi ini.

No.	Indikator	Butir Pertanyaan	
1.	Omset penjualan sebelum	18	Berapa omset penjualan anda sebelum mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Perhari Rp b. Perbulan Rp
2.	Omset penjualan sesudah	19	Berapa omset penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Perhari Rp..... b. Perbulan Rp
3.	Jumlah tenaga kerja sebelum	20	Berapa jumlah tenaga kerja sebelum mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab:
4.	Jumlah tenaga kerja sesudah	21	Berapa jumlah tenaga kerja sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab:
5.	Jumlah pelanggan sebelum	22	Berapa jumlah pelanggan sebelum mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Perhari orang b. Perbulan orang
6.	Jumlah pelanggan sesudah	23	Berapa jumlah pelanggan sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Perhari orang b. Perbulan orang
7.	Jumlah barang dagangan yang terjual sebelum	24	Berapa jumlah barang dagangan yang terjual sebelum mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab: a. Perhari b. Perbulan
8.	Jumlah barang dagangan yang terjual sesudah	25	Berapa jumlah barang dagangan yang terjual sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ?

			Jawab: a. Perhari b. Perbulan
9.	Jumlah stok barang dagangan sebelum dagangan	26	Berapa jumlah macam barang dagangan sebelum mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab:
10.	Jumlah stok barang dagangan sesudah	27	Berapa jumlah macam barang dagangan sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> ? Jawab:
11.	Perluasan tempat usaha	28	Sesudah mendapatkan pembiayaan <i>musyarakah</i> , adakah perluasan tempat usaha? Jawab:

D. Kebenaran Instrumen Perkembangan Usaha

Petunjuk:

4. Apabila terjadi kesalahan instrumen pada aspek materi, mohon dituliskan pada kolom 2, pada bagian mana kesalahan tersebut terjadi.
5. Pada kolom 3: ditulis jenis kesalahan, misalnya kesalahan kisi-kisi, konsep, kalimat, atau lainnya.
6. Pada kolom 4: saran untuk perbaikan mohon ditulis dengan singkat dan jelas.

No	Bagian yang salah	Jenis kesalahan	Saran perbaikan
1	2	3	4

E. Komentar dan Saran secara Umum

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

F. Kesimpulan

Instrumen ini dinyatakan:

3. Layak digunakan untuk uji coba lapangan tanpa revisi
4. Layak digunakan untuk uji coba lapangan dengan revisi sesuai saran
(Lingkari salah satu Option kelayakan tersebut)

Yogyakarta, Desember 2014

Evaluator

Maimun Sholeh, M.Si
NIP. 19660606 200501 1 002

Lampiran 2.
Angket Penelitian

ANGKET PENELITIAN
ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH
SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* PADA
KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT
(STUDI KASUS : BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

Kepada Yth.

Bapak / Ibu / Sdr/i Nasabah

BMT Beringharjo Yogyakarta

di Tempat

Bapak/Ibu/Saudara/I dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada program studi Pendidikan Ekonomi di Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) maka saya,

Nama : Isnaini Nurrohmah

NIM : 10404244019

Judul : Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus : BMT Beringharjo Yogyakarta)

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya mohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi angket penelitian ini. Peran serta Bapak/Ibu/Saudara/i akan sangat bermanfaat bagi keberhasilan penelitian yang dilaksanakan.

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan pada angket ini, kami ucapan terima kasih.

Hormat Saya,
Peneliti

Isnaini Nurrohmah
10404244019

ANGKET PENELITIAN

ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH

SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* PADA

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT

(STUDI KASUS : BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA)

A. Keadaan Umum Responden

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin :
4. Status Perkawinan :
5. Jumlah Tanggungan Keluarga :
6. Pendidikan Terakhir :
7. Jenis Usaha :
8. Tempat Usaha :
9. Kegiatan usaha nasabah sebagai:
 - a. Pekerjaan Pokok
 - b. Pekerjaan Sampingan
10. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
 - a. Meneruskan usaha orang tua
 - b. Inisiatif sendiri dari awal
 - c. Karena tidak ada pekerjaan lain
 - d. Sebagai tambahan penghasilan

Pembiayaan *Musyarakah*

11. Hal apakah yang mendorong anda melakukan pembiayaan *musyarakah*? Jawab:

- a. Kekurangan modal
- b. Tingkat bagi hasil lebih menguntungkan
- c. Kemudahan dalam memperoleh pembiayaan
- d. Ingin mengembangkan usaha
- e. Lain-lain

12. Berapa jumlah pembiayaan *musyarakah* yang anda pinjam?

Jawab: Rp

13. Dari pembiayaan *musyarakah* yang anda pinjam, berapakah yang digunakan untuk mengembangkan usaha?

Jawab: Rp

14. Berapa angsuran yang anda bayarkan?

Jawab: Rp

15. Bagaimana ketentuan bagi hasil untuk pembiayaan *musyarakah* yang diterima?

Jawab:

16. Pembiayaan *musyarakah* diangsur secara:

Jawab:

- a. Harian
- b. Mingguan
- c. Bulanan

17. Apabila pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *musyarakah*, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab:

18. Apakah dikenakan denda?

Jawab:

Perkembangan Usaha dan Pendapatan

19. Berapa omset penjualan anda sebelum mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

- a. Perhari Rp
- b. Perbulan Rp

20. Berapa omset penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

a. Perhari Rp

b. Perbulan Rp

21. Berapa jumlah tenaga kerja sebelum mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

22. Berapa jumlah tenaga kerja sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

23. Berapa jumlah pelanggan sebelum mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

a. Perhari orang

b. Perbulan orang

24. Berapa jumlah pelanggan sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

a. Perhari orang

b. Perbulan orang

25. Berapa jumlah barang dagangan yang terjual sebelum mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

a. Perhari

b. Perbulan

26. Berapa jumlah barang dagangan yang terjual sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

a. Perhari

b. Perbulan

27. Berapa jumlah macam barang dagangan sebelum mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

28. Berapa jumlah macam barang dagangan sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*?

Jawab:

29. Sesudah mendapatkan pembiayaan *musyarakah*, adakah perluasan tempat usaha?

Jawab:

Lampiran 3.
Rekapitulasi Data

No.	Keadaan Umum Responden							
	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A9	A10
1	45	Wanita	Kawin	satu	SD	Buah	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
2	43	Wanita	Kawin	satu	D2	Buah	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
3	50	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Buah	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
4	51	Wanita	Kawin	-	SMA	Bumbu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
5	50	Wanita	Janda	satu	S1	Bumbu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
6	59	Wanita	Kawin	-	SMP	Bumbu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
7	47	Wanita	Kawin	satu	SMP	Bumbu	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
8	65	Wanita	Janda	-	-	Sayuran	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
9	56	Pria	Kawin	satu	SMP	Sayuran	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
10	47	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Sembako	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
11	40	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Sembako	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
12	53	Wanita	Kawin	Tiga	SMP	Sembako	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
13	60	Wanita	Janda	satu	SMP	Makanan	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
14	25	Wanita	Kawin	satu	SMA	Perkakas	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
15	45	Wanita	Kawin	satu	SD	Perkakas	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
16	53	Wanita	Kawin	satu	SMA	Kerajinan	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
17	37	Wanita	Kawin	empat	SMP	Kerajinan	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
18	38	Wanita	Kawin	satu	SMA	Kerajinan	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
19	50	Wanita	Janda	lima	SD	Kerajinan	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
20	27	Wanita	Kawin	satu	SMA	Kerajinan	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
21	42	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Onderdil	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
22	46	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Onderdil	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
23	29	Wanita	Kawin	satu	SMA	Alat Bangunan	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
24	40	Wanita	Kawin	Dua	SD	Logam	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
25	41	Wanita	Kawin	enam	SMP	Pakaian	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
26	34	Pria	Kawin	dua	SMA	Pakaian	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
27	40	Wanita	Kawin	Dua	S1	Pakaian	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
28	53	Wanita	Kawin	Dua	SMK	Pakaian	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
29	49	Wanita	Kawin	satu	SMP	Pakaian	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
30	34	Wanita	Kawin	lima	SMA	Pakaian	Pokok	Sebagai tambahan penghasilan
31	32	Pria	Kawin	Dua	SMA	Pakaian	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
32	25	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Aksesoris	Sampingan	Inisiatif sendiri dari awal
33	42	Wanita	Kawin	satu	SMK	Batik	Sampingan	Inisiatif sendiri dari awal
34	48	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
35	65	Wanita	Janda	-	SMA	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
36	40	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
37	50	Wanita	Kawin	Dua	S1	Batik	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
38	36	Wanita	Kawin	Dua	STM	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
39	63	Wanita	Janda	satu	SMA	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
40	34	Wanita	Kawin	empat	S1	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
41	52	Pria	Kawin	satu	SMP	Batik	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
42	47	Wanita	Kawin	Tiga	SMA	Sayuran	Pokok	Meneruskan usaha orang tua

43	48	Wanita	Kawin	Tiga	SMA	Sayuran	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
44	35	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Sembako	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
45	38	Wanita	Kawin	Dua	SMA	Makanan	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
46	32	Wanita	Kawin	satu	SMA	Makanan	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
47	28	Wanita	Kawin	satu	SMA	Jamu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
48	47	Wanita	Kawin	empat	SMA	Sembako	Pokok	Inisiatif sendiri dari awal
49	54	Wanita	Kawin	Dua	SMP	Jamu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua
50	56	Wanita	Kawin	Dua	SMP	Jamu	Pokok	Meneruskan usaha orang tua

No.	Pembiayaan Musyarakah							
	B11	B12	B13	B14	B15	B16	B17	B18
1	Kekurangan Modal	1500000	1500000	52000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
2	Kekurangan Modal	15000000	15000000	907000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
3	Kekurangan Modal	10000000	10000000	29500	Sesuai	Harian	Lancar	Tidak
4	Kekurangan Modal	50000000	50000000	480000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
5	Kemudahan pinjam	10000000	10000000	835000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
6	Ingin mngmbgkn usha	20000000	20000000	550000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
7	Kekurangan Modal	8000000	8000000	420000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
8	Kekurangan Modal	25000000	1800000	50000	Sesuai	Harian	Lancar	Tidak
9	Kemudahan pinjam	50000000	50000000	350000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
10	Kekurangan Modal	50000000	50000000	350000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
11	Kekurangan Modal	8000000	8000000	420000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
12	Kekurangan Modal	8000000	8000000	420000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
13	Kekurangan Modal	5000000	5000000	250000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
14	Kekurangan Modal	30000000	30000000	1300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
15	Kekurangan Modal	8000000	8000000	30000	Sesuai	Harian	Lancar	Tidak
16	Kekurangan Modal	10000000	10000000	660000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
17	Kekurangan Modal	50000000	50000000	2200000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
18	Kekurangan Modal	7500000	7500000	686000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
19	Kekurangan Modal	50000000	50000000	928000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
20	Kekurangan Modal	5000000	5000000	300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
21	Kekurangan Modal	10000000	10000000	700000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
22	Ingin mngmbgkn usha	5000000	5000000	303600	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
23	Kekurangan Modal	10000000	10000000	612000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
24	Kekurangan Modal	30000000	30000000	1300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
25	Kekurangan Modal	50000000	50000000	3500000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
26	Kekurangan Modal	150000000	150000000	5000000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
27	Kekurangan Modal	5000000	5000000	300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
28	Ingin mngmbgkn usha	12000000	12000000	250000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
29	Ingin mngmbgkn usha	5000000	5000000	330000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
30	Ingin mngmbgkn usha	150000000	150000000	5500000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
31	Kekurangan Modal	150000000	150000000	1200000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
32	Kekurangan Modal	3000000	3000000	187000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
33	Kekurangan Modal	1000000	1000000	48000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak

34	Kekurangan Modal	1300000	1300000	48000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
35	Kekurangan Modal	26000000	20000000	1200000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
36	Kekurangan Modal	20000000	20000000	1300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
37	Kekurangan Modal	600000000	600000000	6000000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
38	Kekurangan Modal	30000000	30000000	1500000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
39	Kekurangan Modal	20000000	20000000	1300000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
40	Ingin mngmbgkn usha	25000000	25000000	1600000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
41	Kekurangan Modal	109000000	100000000	2400000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
42	Kekurangan Modal	8000000	8000000	128000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
43	Kekurangan Modal	10000000	10000000	450000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
44	Kekurangan Modal	25000000	25000000	550000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
45	Kekurangan Modal	5000000	5000000	38000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
46	Kekurangan Modal	10000000	10000000	48000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
47	Ingin mngmbgkn usha	30000000	30000000	1200000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
48	Kekurangan Modal	8000000	8000000	130000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
49	Kekurangan Modal	15000000	15000000	350000	Sesuai	Bulanan	Lancar	Tidak
50	Kekurangan Modal	10000000	10000000	45000	Sesuai	Harian	Lancar	Tidak

No	Perkembangan Usaha					
	C19a	C19b	C20a	C20b	C21	C22
1	350000	10500000	500000	15000000	0	0
2	1000000	30000000	1500000	45000000	0	0
3	500000	15000000	1000000	30000000	0	1
4	500000	15000000	650000	19500000	1	1
5	2000000	60000000	2500000	75000000	1	1
6	875000	26250000	1120000	33600000	1	1
7	1000000	30000000	1500000	45000000	0	0
8	300000	9000000	500000	15000000	0	0
9	1000000	30000000	1500000	45000000	1	1
10	2000000	60000000	3000000	90000000	1	2
11	1250000	37500000	1700000	51000000	1	1
12	500000	15000000	1000000	30000000	0	0
13	500000	15000000	800000	24000000	1	1
14	1000000	30000000	2500000	75000000	1	1
15	500000	15000000	600000	18000000	1	1
16	1000000	30000000	1500000	45000000	0	0
17	2000000	60000000	4000000	120000000	7	9
18	500000	15000000	1000000	30000000	0	0
19	1000000	30000000	2500000	75000000	2	2
20	300000	9000000	475000	14250000	0	0
21	300000	9000000	500000	15000000	0	0
22	350000	10500000	150000	4500000	0	0
23	500000	15000000	500000	15000000	0	0
24	1000000	30000000	1500000	45000000	0	1

25	500000	15000000	2000000	60000000	1	3
26	2000000	60000000	4000000	120000000	1	1
27	1000000	30000000	1000000	30000000	1	1
28	500000	15000000	800000	24000000	1	1
29	800000	24000000	500000	15000000	0	0
30	3000000	90000000	5000000	150000000	1	5
31	5000000	150000000	10000000	300000000	0	2
32	450000	13500000	750000	22500000	1	1
33	150000	4500000	300000	9000000	0	0
34	200000	6000000	350000	10500000	1	0
35	1000000	30000000	2000000	60000000	1	1
36	2000000	60000000	3500000	105000000	3	4
37	2000000	60000000	10000000	300000000	1	4
38	500000	15000000	1000000	30000000	0	0
39	2000000	60000000	3000000	90000000	0	0
40	500000	15000000	750000	22500000	1	1
41	2000000	60000000	4000000	120000000	0	1
42	500000	15000000	1000000	30000000	0	0
43	400000	12000000	800000	24000000	0	1
44	750000	22500000	1000000	30000000	0	1
45	500000	15000000	800000	24000000	0	1
46	500000	15000000	1000000	30000000	0	2
47	800000	24000000	1500000	45000000	0	1
48	500000	15000000	650000	19500000	0	0
49	800000	24000000	800000	24000000	0	0
50	450000	13500000	1000000	30000000	0	1

No	Perkembangan Usaha										
	C23a	C23b	C24a	C24b	C25a	C25b	C26a	C26b	C27	C28	C29
1	6	180	8	240	50	1500	60	1800	2	4	Tidak
2	8	240	12	360	60	1800	90	2700	1	1	Tidak
3	8	240	10	300	50	1500	70	2100	3	1	Tidak
4	6	180	10	300	40	1200	50	1500	5	5	Ada
5	10	300	15	450	40	1200	50	1500	5	6	Tidak
6	13	390	10	300	50	1500	30	900	4	6	Tidak
7	20	600	25	750	70	2100	100	3000	6	6	Tidak
8	11	330	8	240	30	900	40	1200	7	7	Tidak
9	15	450	20	600	1.5	45	2	60	8	9	Ada
10	15	450	20	600	60	1800	100	3000	10	15	Tidak
11	10	300	15	450	50	1500	70	2100	9	13	Tidak
12	7	210	14	420	30	900	50	1500	10	12	Tidak
13	15	450	20	600	30	900	50	1500	4	4	Tidak
14	6	180	9	270	50	1500	100	3000	20	20	Tidak
15	5	150	8	240	30	900	60	1800	20	20	Tidak

16	5	150	7	210	100	3000	150	4500	10	20	Ada
17	10	300	10	300	100	3000	200	6000	10	10	Tidak
18	4	120	8	240	4	120	8	240	3	3	Tidak
19	8	240	13	390	100	3000	200	6000	10	15	Tidak
20	6	180	6	180	25	750	50	1500	5	5	Tidak
21	5	150	7	210	10	300	16	480	15	20	Ada
22	10	300	5	150	13	390	10	300	10	10	Ada
23	5	150	5	150	5	150	5	150	10	10	Tidak
24	5	150	7	210	7	210	10	300	7	10	Ada
25	10	300	30	900	15	450	50	1500	7	15	Ada
26	20	600	40	1200	20	600	80	2400	10	20	Tidak
27	10	300	10	300	20	600	20	600	8	8	Tidak
28	10	300	18	540	15	450	25	750	8	8	Tidak
29	25	750	10	300	50	1500	20	600	10	10	Ada
30	20	600	40	1200	50	1500	70	2100	15	25	Ada
31	20	600	50	1500	60	1800	80	2400	15	25	Ada
32	10	300	15	450	20	600	25	750	10	15	Tidak
33	5	150	8	240	6	180	10	300	3	5	Tidak
34	5	150	10	300	10	300	15	450	4	8	Tidak
35	15	450	20	600	20	600	40	1200	10	15	Tidak
36	20	600	50	1500	30	900	60	1800	10	16	Tidak
37	20	600	80	2400	30	900	100	3000	20	35	Ada
38	10	300	20	600	20	600	25	750	5	10	Ada
39	20	600	30	900	30	900	40	1200	7	10	Tidak
40	5	150	10	300	10	300	20	600	5	7	Ada
41	5	150	20	600	40	1200	100	3000	1	1	Ada
42	7	210	14	420	30	900	50	1500	7	10	Tidak
43	10	300	15	450	20	600	30	900	7	7	Tidak
44	20	600	30	900	30	900	40	1200	10	10	Ada
45	30	900	30	900	30	900	50	1500	5	5	Tidak
46	30	900	35	1050	30	900	40	1200	6	6	Tidak
47	20	600	30	900	20	600	40	1200	5	5	Ada
48	20	600	25	750	30	900	40	1200	10	10	Tidak
49	20	600	20	600	40	1200	40	1200	8	8	Tidak
50	20	600	35	1050	30	900	50	1500	6	4	Tidak

Lampiran 4.
Analisis Data

Uji Normalitas

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
OPsebelum	50	29415000.00	2.594E7	4500000	150000000
OPsesudah	50	53997000.00	6.090E7	4500000	300000000
TKsebelum	50	.62	1.123	0	7
TKsesudah	50	1.10	1.594	0	9
JPsebelum	50	372.00	210.044	120	900
JPsesudah	50	580.20	434.133	150	2400

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	OPsebelum	OPsesudah	TKsebelum	TKsesudah	JPsebelum	JPsesudah
N	50	50	50	50	50	50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean 29415000.00	53997000.00	.62	1.10	372.00	580.20
Std. Deviation	2.594E7	6.090E7	1.123	1.594	210.044	434.133
Most Extreme Differences	Absolute .271	.259	.308	.345	.214	.202
	Positive .271	.259	.308	.345	.214	.202
	Negative -.176	-.210	-.290	-.245	-.161	-.161
Kolmogorov-Smirnov Z	1.916	1.829	2.175	2.440	1.514	1.427
Asymp. Sig. (2-tailed)	.001	.002	.000	.000	.020	.034

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Analisi Data Omset Penjualan

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Sebelum	50	2.9415E7	2.59398E7	4500000.00	1.50E8
Sesudah	50	5.3997E7	6.08968E7	4500000.00	3.00E8

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	2 ^a	12.50	25.00
	Positive Ranks	45 ^b	24.51	1103.00
	Ties	3 ^c		
	Total	50		

- a. Sesudah < Sebelum
- b. Sesudah > Sebelum
- c. Sesudah = Sebelum

Test Statistics^b

	Sesudah - Sebelum
Z	-5.718 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

- a. Based on negative ranks.
- b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Analisi Data Jumlah Tenaga Kerja

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Sebelum	50	1.6200	1.12286	1.00	8.00
Sesudah	50	2.1000	1.59399	1.00	10.00

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
	Positive Ranks	15 ^b	8.00	120.00
	Ties	35 ^c		
	Total	50		

a. Sesudah < Sebelum

b. Sesudah > Sebelum

c. Sesudah = Sebelum

Test Statistics^b

	Sesudah - Sebelum
Z	-3.501 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Based on negative ranks.

b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Analisi Data Jumlah Pelanggan

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Sebelum	50	372.0000	210.04373	120.00	900.00
Sesudah	50	580.2000	434.13291	150.00	2400.00

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah - Sebelum	Negative Ranks	4 ^a	18.50	74.00
	Positive Ranks	40 ^b	22.90	916.00
	Ties	6 ^c		
	Total	50		

- a. Sesudah < Sebelum
- b. Sesudah > Sebelum
- c. Sesudah = Sebelum

Test Statistics^b

	Sesudah - Sebelum
Z	-4.939 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

- a. Based on negative ranks.
- b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Lampiran 5.
Surat Keterangan

BMT BERINGHARJO

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

SURAT KETERANGAN

Nomor : 006/B/RD/BMT-BERINGHARJO/XII/2014

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللّٰهِ وَبَرَكَاتُهُ

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Bey Arifin, S.IP.,MM.
Jabatan : Staff Divisi Research and Development
Alamat : Ringroad Barat RT 08 RW 15 Desa Kaliabu, Kelurahan Banyuraden, Kecamatan Gamping, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.
HP : 081215626364
Telp. : (0274)549152,549157
Fax. : (0274)549164

Menerangkan bahwa mahasiswa yang tercantum di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Isnaini Nurrohmah
NIM : 10404244019
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Ekonomi
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Yogyakarta (UNY)
Judul Skripsi : "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Pembiayaan *Musyarakah* Pada Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah BMT (Studi Kasus BMT Beringharjo)"

Telah melakukan penelitian di KJKS BMT Beringharjo Yogyakarta. Penelitian dimulai tanggal 13 Desember 2014 dan diakhiri tanggal 18 Desember 2014
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللّٰهِ وَبَرَكَاتُهُ

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada Tanggal : 18 Desember 2014

Staff Divisi RD BMT Beringharjo

Bey Arifin, S.IP,MM
NIK.50070104