**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. ***Latar Belakang Masalah***

Modal sangat penting bagi kalangan pelaku usaha, baik usaha mikro, kecil maupun menengah dalam mengembangkan usahanya. Dalam mencari pembiayaan modal, banyak UMKM yang tidak dapat memperoleh peluang pembiayaan perbankan komersial karena dinilai memiliki risiko usaha yang tinggi dan tidak dapat memenuhi persyaratan bank (bankabel). Usaha mikro dianggap jarang bisa menyediakan jaminan yang memadai dan dapat meningkatkan resiko terjadinya kredit bermasalah. Usaha mikro sendiri juga cenderung tidak membutuhkan pembiayaan yang banyak, sehingga timbul keenggangan bank untuk menyalurkan kredit karena dianggap tidak sebanding dengan biaya operasional dan risiko yang harus ditanggung oleh bank.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Peranan UMKM yang begitu besar ditunjukkan dengan jumlah total unit usaha sebanyak 99% dari usaha yang ada berdasarkan hasil data dari Kementrian Koperasi dan UKM tahun 2018 jumlah UMKM pada tahun itu pelaku usaha di Indonesia sebesar 64.199.606. Dari jumlah tersebut UMKM sebanyak 64.194.057 unit. Perkembangan jumlah UMKM pun mengalami peningkatan sebesar 2,02% pada tahun 2017-2018.[[1]](#footnote-1)

Untuk meningkatkan kapasitas UMKM agar dapat mengakses pembiayaan, Pemerintah dan legislatif membuktikan perhatiannya dengan meluncurkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dengan adanya peraturan yang menjadi payung hukum, gerak UMKM menjadi semakin leluasa. Kendala pelaku UMKM terkait dengan penyediaan akses pembiayaan modal kerja pun mulai bisa teratasi. Karena di dalam peraturan itu tercantum mengenai perluasan pendanaan yang difasilitasi oleh perbankan maupun lembaga jasa keuangan non bank.

Pemerintah meluncurkan skema kredit program yang yang dikaitkan dengan tugas dan pembangunan ekonomi di sektor-sektor prioritas. Skema yang sudah ada sebelumnya seperti Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKPE), Kredit Usaha Mikro dan Kecil (KUMK), Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPENRP) dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) masih menyisakan keterbatasan, khususnya dalam hal besaran kredit dan persyaratan. Pelaku usaha mikro yang membutuhkan dana untuk melakukan usaha dengan jumlah kecil mulai dari Rp 500 ribu, Rp 1 juta hingga Rp 10 juta relatif terbatasi aksesnya untuk dapat mengakses skema ini yang disalurkan melalui perbankan.[[2]](#footnote-2)

Berdasarkan hasil penelitian proyeksi tim peneliti Badan Kebijakan Fiskal (BKF) Kemenkeu, pada tahun 2016 terdapat 44 juta lebih pelaku UMKM yang belum dapat memperoleh akses pembiayaan melalui KUR.[[3]](#footnote-3) Untuk itu Pemerintah kembali melakukan terobosan dalam skema Kredit melalui Pembiayaan Ultra Mikro (UMi).

Pembiayaan UMi merupakan tahap lanjutan dari program bantuan sosial kemandirian usaha yang menyasar usaha mikro yang berada dilapisan terbawah yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program KUR.[[4]](#footnote-4) Pembiayaan ini untuk menjangkau pelaku-pelaku usaha yang membutuhkan dana di bawah Rp 10 juta yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB).

PT. Pegadaian (PERSERO) adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sektor keuanganan yang bergerak pada tiga lini bisnis yaitu pembiayaan emas dan aneka jasa.[[5]](#footnote-5) Pegadaian menyalurkan kredit secara hukum gadai kepada masyarakat (terutama masyarakat kecil dan menengah). Untuk ikut membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan dan bantuan modal usaha PT. Pegadaian (PERSERO) dan Pusat Investasi Pemerintah (PIP) menjalin kolaborasi untuk menyalurkan pembiayaan kepada para pelaku usaha mikro yang berada dilapisan terbawah yang belum bisa difasilitasi perbankan, melalui program pembiayaan UMi. Kredit Usaha dengan Sistem Fidusia (KREASI).

Pembiayaan UMi sendiri termasuk dalam produk Kredit Usaha dengan Sistem Fidusia (KREASI) pegadaian. Kreasi adalah kredit dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk pengembangan usaha dengan fidusia. Sistem fidusia berarti angunan untuk pinjaman cukup dengan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha.

Keunggulan dari produk ini adalah sewa modal (bunga pinjaman) relatif murah dengan angsuran tetap per bulan, pinjaman mulai Rp. 1.000.000 – Rp. 10.000.000, jangka waktu pinjaman fleksibel dengan pilihan jangka waktu 12, 18, 24, 36 bulan dan proses pencairan dana kredit hanya butuh 3 hari.[[6]](#footnote-6) Produk pembiayaan UMi dapat diperoleh di seluruh outlet Pegadaian di Indonesia, termasuk PT. Pegadain (PERSERO) di kota Palu.

Dari awal diluncurkan pada tahun 2017 produk pembiayaan UMi banyak diminati oleh masyarakat, di kota Palu sendiri setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2017 sebanyak 111 nasabah, 2018 sebanyak 269 nasabah, 2019 sebanyak 936 nasabah dan tahun 2020 sebanyak 624. Total keseluruhan UMKM yang menggunakan pembiayaan UMi baik yang telah menyelesaikan pembiayaan maupun masih dalam pembiayaan dari tahun 2017 sampai 2020 sebanyak 1.940 UMKM.[[7]](#footnote-7)

Namun apakah peningkatan pengguna pembiayaan ini sejalan dengan perkembangan UMKM di kota Palu ? Hal ini penting untuk dibahas karena jangan sampai pembiayaan menjadi salah sasaran.

Atas dasar uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengetahui tentang pembiayaan Ultra Mikro (UMi) khususnya di PT. Pegadaian kota Palu. Dalam hal ini peneliti mengambil judul “**Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) PT. Pegadaian Kota Palu”.**

1. ***Batasan Masalah***

Berdasarkan latar belakang masalah, peneliti perlu membuat batasan masalah yang menjadi ruang lingkup dalam penelitian ini. Penelitian ini difokuskan pada perkembangan UMKM pada PT. Pegadaian kota Palu yang menggunakan pembiayaan ultra mikro (UMi).

1. ***Rumusan Masalah***
2. Apakah pembiayaan Ultra Mikro berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM ?
3. Bagaimana pengaruh pembiayaan Ultra Mikro (UMi) terhadap perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan ?
4. ***Tujuan dan Kegunaan Penelitian***
5. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas dapat diketahui tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pembiayaan UMi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM.
2. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan UMi terhadap perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan.
3. **Kegunaan Penelitian**
4. *Kegunaan Teoritis*

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan lembaga keuangan non bank yaitu tentang pengaruh pembiayaan ultra mikro terhadap perkembangan usaha UMKM.

1. *Kegunaan Praktis*
2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan informasi khususnya mengenai peranan pembiayaan terhadap perkembangan UMKM nasabah pembiayaan di Palu.

1. Bagi Mahasiswa

Sebagai sarana informasi bagi peneliti yang ingin meneliti masalah yang relevan dengan penelitian ini. Penelitian ini diharapkan dapat sebagai pelengkap atau pembanding penelitian sebelumnya, dan sebagai bahan acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

1. Bagi Instansi Terkait

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan sumbangan pemikiran terhadap pemerintah khususnya PT. Pegadaian dalam penentuan kebijakan yang berkaitan dengan pembiayaan bagi UMKM sehingga perusahaan akan mudah melakukan pengembangan produk.

4) Bagi Pelaku UMKM

Penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan yang diberikan dan memberikan informasi tata cara perhitungan perkembangan usaha berdasarkan omzet penjualan yang sesuai dengan laporan keuangan.

1. ***Garis-garis Besar Isi***

Untuk memperoleh gambaran keseluruhan isi dalam skripsi ini, maka peneliti memaparkan garis-garis besarnya sebagai berikut:

Bab I merupakan bab pendahuluan yang mencakup tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan diakhiri dengan garis-garis besar isi.

Bab II merupakan kajian pustaka yang mencakup tentang kajian terdahulu, kajian teori yang meliputi perkembangan Usaha, pengertian UMKM dan Pembiayaan Ultra Mikro.

Bab III merupakan bab yang memuat tentang metode penelitian yang terdiri dari: pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel penelitian, definisi operasional, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

Bab IV merupakan bab yang memuat tentang hasil penelitan dan pembahasan yang terdiri dari: deskripsi responden, analisis deskriptif hasil kuisioner dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V merupakan bab penutup yang terdiri dari: kesimpulan, saran dan keterbatasan penelitian.

**BAB II**

**KAJIAN PUSTAKA**

1. ***Penelitian Terdahulu***

Berdasatkan hasil penelusuran peneliti terhadap beberapa hasil penelitian dari beberapa media online seperti *google scholar,* maka peneliti menemukan beberapa hasil penelitian yang judulnya hampir sama dengan penelitian peneliti, di antaranya adalah:

1. Penelitian oleh Eka Aprilia, dengan judul “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”.[[8]](#footnote-8)

Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah sama-sama menganalisis mengenai perkembangan usaha kecil adapun perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang pada pembiayaan yang diteliti adalah Pembiayaan Mikro 75 iB.

2. Penelitian Isniani Nurrohmah, dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)”.[[9]](#footnote-9)

Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang sama-sama menganalisis mengenai perkembangan UMKM adapun perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang pada pembiayaan yang diteliti adalah pembiayaan *Musyarakah.*

3. Penelitian Maya Sari, dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat”.[[10]](#footnote-10)

Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang sama-sama menganalisis mengenai perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adapun perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang pada pembiayaan yang diteliti adalah pembiayaan *Mudharabah.*

4. Penelitian Wahdah Lia Lisara, dengan judul “Pengaruh Modal dan Pembiayaan Arrum Terhadap Perkembangan Usaha Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru”.[[11]](#footnote-11)

Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang sama-sama menganalisis mengenai perkembangan usaha adapun perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang pada pembiayaan yang diteliti adalah Pembiayaan ARRUM.

1. ***Kajian Teori***

**1. Perkembangan Usaha**

*a. Pengertian Perkembangan Usaha*

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 dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.[[12]](#footnote-12)

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha. Perkembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas terhadap lembaga lembaga keuangan baik bank dan non bank sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usahanya.[[13]](#footnote-13)

Menurut Soeharto Prawirokusumo, perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu konseptual*,* memulai*,* stabilisasi, pertumbuhan *(growth stage),* dan kedewasaan. Dikajian ini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan konseptual,yaitu:[[14]](#footnote-14)

1. Mengenal peluang potensial

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

1. Analisa peluang

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

1. Mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah memanejemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap selanjutnya. Tahap ini biasa disebut tahap *warming up* atau pemanasan.

1. Langkah mobilisasi sumber daya

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

*b. Indikator Perkembangan Usaha*

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. 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 menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.[[15]](#footnote-15) Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini adalah omzet penjualan.

Chaniago dalam Nissa Nurfitria memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjulan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha dalam Nissa Nurfitria memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.[[16]](#footnote-16) Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

**2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

*a. Pengertian UMKM*

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Menurut UU No.20 Tahun 2008 Pasal 1 disebutkan bahwa :[[17]](#footnote-17)

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Kriteria dari usaha kecil adalah 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 dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
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. Kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

*b. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Berikut karakteristik UMKM, yaitu :[[18]](#footnote-18)

1. Usaha Mikro:
2. Jumlah karyawan kurang dari 10 orang.
3. Jenis barang komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.
4. Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
5. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.
6. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
7. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
8. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
9. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
10. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh : Usaha perdagangan seperti kaki lima.

2) Usaha Kecil:

1. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang.
2. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
3. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
4. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.
5. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.
6. Sudah membuat neraca usaha.
7. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
8. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
9. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
10. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning* atau rencana bisnis.

Contoh : Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.

3) Usaha Menengah:

1. Jumlah karyawan maksimal 300 orang.
2. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
3. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
4. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
5. Sudah memilki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
6. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.

Contoh : Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

*c. Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM :[[19]](#footnote-19)

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
2. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak terciptanya unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang mendukung pendapatan rumah tangga.
3. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar.
4. Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%)
5. Menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 Triliun)
6. Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 Triliun)

**Tabel 1.1**

**Kontribusi UMKM Terhadap PDB dalam Persen**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tahun** | **UMKM** | **Usaha Besar** |
| 2015 | 61,41 | 38,59 |
| 2016 | 59,84 | 40,16 |
| 2017 | 60,9 | 39,1 |
| 2018 | 61,7 | 38,93 |

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

*d. Kendala Bisnis UMKM*

Data-data yang disebutkan sebelumnya telah membuktikan begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM. Berikut ini beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam UMKM:[[20]](#footnote-20)

1. Internal
2. Modal

(1) Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan.

(2) Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

1. Sumber Daya Manusia (SDM)

(1) Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* (pengendalian mutu) terhadap produk.

(2) Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.

(3) Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.

(4) Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.

(5) Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

1. Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

1. Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

1. Eksternal
2. Iklim usaha masih belum kondusif.

(1) Koordinasi antar *stakeholder* atau para pemangku kepentingan UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.

(2) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

1. Infrastruktur

(1) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.

(2) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

1. Akses

(1) Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.

(2) Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/nngrup bisnis tertentu.

(3) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibas dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

**3. Pembiayaan Ultra Mikro (UMi)**

*a. Pengertian Pembiayaan*

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.[[21]](#footnote-21)

Dalam lembaga keuangan konvensional pembiayaan juga disebut kredit, kredit berasal dari bahasa latin *“credere”* yang artinya percaya. Kata percaya yang dimaksud adalah bahwa pihak yang memberi kredit memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima kredit bahwa kredit yang diberikan harus di kembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.[[22]](#footnote-22)

Dalam pemberian kredit tentunya terdapat risiko yang harus ditanggung oleh pihak pemberi kredit. Risiko kredit adalah risiko akibat kegagalan debitur dan/atau pihak lain dalam memenuhi kewajibannya.[[23]](#footnote-23) Pemerintah mengatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2015, Tentang Ketentuan Kehati-hatian dalam Rangka Stimulus Perekonomian Nasional Bagi Bank Umum yaitu apabila debitur tidak dapat membayar hutangnya maka dapat dilakukan Restrukturisasi Kredit. Restrukturisasi kredit adalah upaya perbaikan yang dilakukan dalam kegiatan perkreditan terhadap debitur yang berpotensi mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya, yang dilakukan antara lain meliputi:[[24]](#footnote-24)

1) Penurunan suku bunga kredit

2) Perpanjangan jangka waktu kredit

3) Pengurangan tunggakan bunga kredit

4) Pengurangan tunggakan pokok kredit

5) Penambahan fasilitas kredit, dan/atau

6) Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara.

Dalam Al-Qur’an juga pada surah Al Baqarah ayat 280 dijelaskan bahwa:

280. Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.[[25]](#footnote-25)

Dalam surat di atas Allah memerintahkan apabila kita memberikan hutang kepada orang lain sedangkan orang tersebut belum bisa membayar hutangnya maka berilah tenggang waktu kepadanya sampai dia memperoleh kelapangan untuk dapat membayar hutangnya.

*b. Pembiayaan Ultra Mikro(UMi)*

Melalui Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 22/PMK.05/2017 tentang Pembiayaan Ultra Mikro (UMi), pemerintah mulai melaksanankan skema pembiayaan UMi. Kemudian agar pembiayaan ini menjadi lebih efektif, efisien dan lebih menjangkau pelaku usaha ultra mikro, pemerintah mengatur kembali pembiayaan ultra mikro melalui PMK No.95/PMK.05/2018 disebutkan Pembiayaan Ultra Mikro adalah program fasilitas pembiayaan kepada usaha ultra mikro baik dalam bentuk kredit konvensional maupun pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.[[26]](#footnote-26)

Pusat Investasi Pemerintah (PIP) sebagai salah satu Badan Layanan Umum (BLU) di bawah Ditjen Perbendaharaan ditunjuk sebagai *Coordinated fund* (koordinator)pembiayaan UMi, yang memiliki tugas untuk melakukan penghimpunan dan pengelolaan dana pembiayaan.

Pembiayaan UMi menyasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), fasilitas pembiayaan maksimal Rp10 Juta per nasabah. Pembiayaan ini disalurkan melalui Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). Saat ini lembaga yang menyalurkan antara lain: PT. Pegadaian (Persero), PT. Bahana Artha Ventura, serta PT. Permodalan Nasional Madani (Persero).

Pembiayaan ini berbeda dengan pembiayaan KUR dari skema, sumber dana, plafon dan lainnya. Berikut perbedaan nya:

**Tabel 2.1**

**Perbedaan KUR dan UMi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| KRITERIA | KUR | UMi |
| Lembaga Penyalur | Perbankan dan Lembaga Keuangan | Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) |
| Plafon | sd. Rp25 juta (Mikro) s.d Rp500 juta (ritel) | Maksimal Rp10 juta |
| Penerima | Usaha Mikro dan Kecil | Pelaku Usaha Ultra Mikro |
| Tenor Pinjaman | Jangka Panjang (>1 tahun) | Jangka Pendek (<52 minggu) |
| Angunan | Usaha Kecil diperlukan angunan sebagaimana ketentuan Perbankan | Untuk Pembiayaan kelompok tidak ada agunan |
| Pendampingan dan Pelatihan | Tidak Wajib | Wajib |
| Konsep Dukungan Pemerintah | Subsidi Bunga | PIP memberikan pinjaman ke LKBB dengan bunga 2%-4% |
| Prosedur Pinjaman | Mekanisme Perbankan | Mekanisme LKBB |

Sumber : [www.kemenkeu.go.id](http://www.kemenkeu.go.id), 2018.

*c. Syarat dan ketentuan Pembiayaan UMi*

Penyaluran pembiayaan UMi dari penyalur/lembaga linkage kepada debitur dilakukan melalui pembiayaan konvensional atau pembiayaan syariah, dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak sedang dibiayai oleh lembaga keuangan/koperasi.
2. Warga Negara Indonesia (WNI) dibuktikan dengan Nomor Induk Kependudukan Elektronik.
3. Memiliki ijin usaha/keterangan usaha dari instansi pemerintah dan/atau surat Keterangan usaha dari penyalur.
4. Akumulasi jangka waktu pembiayaan debitur paling lama 48 bulan.

*d. Prinsip Pembiayaan UMi*

1. *Empoworing* dan *Enhanching* (Pemberdayaan)

Pembiayaan dilakukan melalui institusi yang sudah ada dan berpengalaman dalam pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

1. Pendampingan

Penyalur diwajibkan menyediakan pendampingan bagi debitur UMi, baik terkait pengembangan usaha maupun peningkatan kualitas hidup debitur.

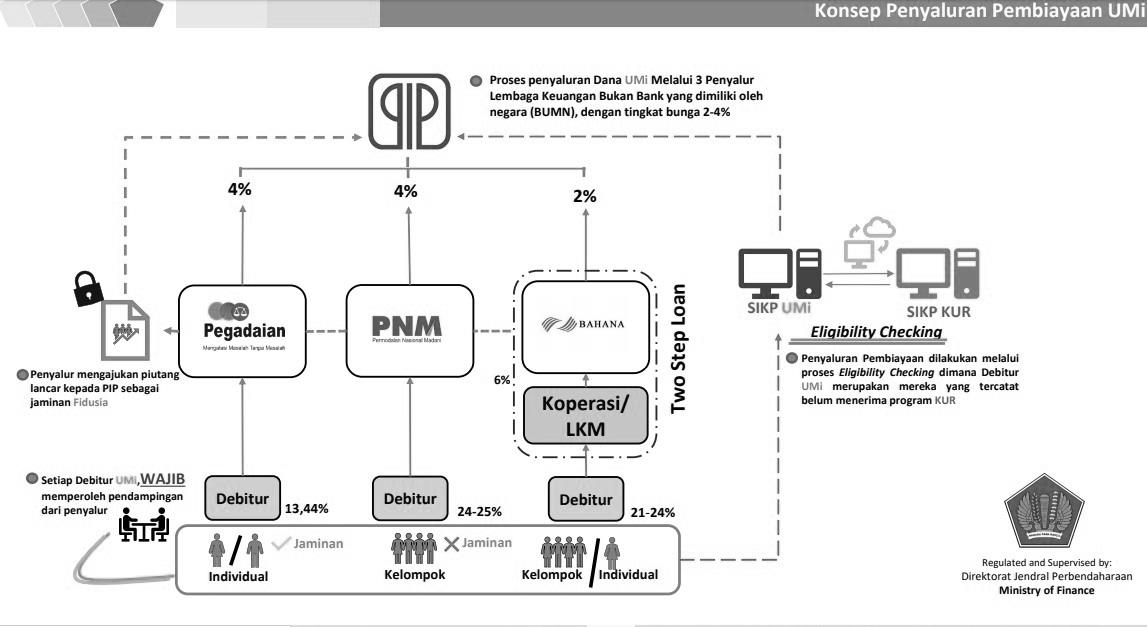
1. Meningkatkan Aksesibilitas dan akuntabilitas

Penyaluran pembiayaan UMi didukung dengan teknologi informasi yang terkini yaitu Sistem Informasi Kredit Program Ultra Mikro (SIKP UMi) untuk menatausahaan pembiayaan UMi.

4) Optimalisasi dana

Yaitu melalui kerja sama pendanaan dan investasi  oleh BLU PIP dengan Pemerintah Daerah atau pihak-pihak lain, sehingga akan mengurangi ketergantungan pada dana APBN.[[27]](#footnote-27)

*e. Proses Penyaluran Pembiayaan Ultra Mikro*

**Gambar 1.1**

**Proses Penyaluran Pembiayaan UMi**

Sumber : [https://umi.id/wp-content/uploads/2019/08/Pembiayaan-UMi-EBA-UMi.pdf](https://umi.id/wp-content/uploads/2019/08/Pembiayaan-UMi-EBA-UMi.pdf%20)

1. ***Kerangka Pemikiran***

Uma Sekaran mengemukakan bahwa, kerangka berpikir merupakan model koseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.[[28]](#footnote-28) Kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen. Adapun kerangka berpikir dari penelitian ini adalah:

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Y)

Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) (X)

Omzet Penjualan

1. ***Hipotesis***

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.[[29]](#footnote-29)

Dari uraian di atas maka penulis telah menyusun hipotesis sebagai berikut:

H1: Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

**BAB III**

**METODE PENELITIAN**

1. ***Pendekatan dan Desain Penelitian***

Jenis penelitian ini adalah *survey* dengan pendekatan kuantitatif. Menggunakan jenis penelitian *survey* karena dalam pengumpulan data penulis menghimpun informasi dari para responden menggunakan kuisioner sebagai pengumpulan data yang pokok. Metode kuantitatif adalah metode penelitian yang dapat diartikan sebagai metode yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.[[30]](#footnote-30)

Metode penelitian kuantitatif digunakan karena penelitian ini terfokus untuk mengetahui pengaruh atau lebih yang bersifat sebab akibat *(kausal),* menguji teori dan anlisa data dengan menggunakan statistik untuk menguji hipotesis.[[31]](#footnote-31) Berdasarkan penjelasan diatas maka jenis penelitian *survey* dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif bertujuan untuk menjelaskan pengaruh pembiayaan UMi terhadap perkembangan UMKM.

***B. Populasi dan Sampel Penelitian***

Populasi dan sampel dalam suatu penelitian perlu ditetapkan dengan tujuan agar penelitian yang dilakukan benar-benar mendapatkan data sesuai yang diharapkan. Dengan adanya populasi dan sampel maka penelitian dapat benar-benar layak diteliti. Adapun pembahasan mengenai populasi dan sampel sebagai berikut.

1. **Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[[32]](#footnote-32) Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di kota Palu yang menggunakan pembiayaan ultra mikro di Pegadaian sebanyak 30 UMKM.[[33]](#footnote-33)

1. **Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.[[34]](#footnote-34) Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan mewakili seluruh populasi.

Penentuan jumlah sampel yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah dengan teknik *Non Probability Sampling* yang di pilih yaitu *Sampling Jenuh*. *Sampling Jenuh* adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus.[[35]](#footnote-35)

***C. Variabel Penelitian***

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian dibedakan menjadi dua macam, yaitu:[[36]](#footnote-36)

1. Variabel Independen adalah variabel bebas yang tidak terikat dan bersifat mempengaruhi. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan variabel independen adalah pembiayaan Ultra Mikro (UMi) (X).
2. Variabel Dependen adalah variabel terikat dan bersifat dipengaruhi atau yang menjadi akibat. Dalam penelitian ini yang dimaksud variabel dependen adalah perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Y).

***D. Definisi Operasional***

Definisi operasional adalah unsur-unsur dari sebuah penelitian yang menjelaskan bagaimana untuk mengukur suatu variabel, sehingga dengan variabel operasional tersebut mampu menunjukan indikator-indikator yang menjadi pendukung dari variabel-variabel yang akan dianalisa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Variabel  Penelitian | Definisi Operasional | Indikator | Skala Pengukuran |
| Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) (X) | Jumlah Pembiayaan Ultra Mikro PT. Pegadaian kota Palu. | 1. Jumlah Pemberian Pembiayaan | Rasio. |
| Perkembangan UMKM (Y) | UMKM dapat dikatakan berkembang apabila terdapat perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan. Perkembangan UMKM diukur dengan rasio Revenue (Sales) Growth Rate. | 1. Omzet  Penjualan  (Chaniago dalam Nissa Nurfitria, 2011) | Rasio. |

***E. Instrument Penelitian***

Pada penelitian ini instrumen yang digunakan adalah kuisioner yaitu seperti penyebaran angket dimana di dalamnya berisi pertanyaan yang akan diberi

kan kepada pelaku UMKM di kota Palu yang menggunakan pembiayaan UMi di Pegadaian. Adapun pertanyaan tersebut dibuat hanya untuk menarik data.

Skala pengukuran yang digunakan untuk mengukur omzet penjualan yaitu *Revenue (Sales) Growth Rate*. Menurut Kesuma dalam Poernawarman *Revenue (Sales) Growth Rate* adalah kenaikan jumlah penjualan dari periode tahun

ke tahun atau dari waktu ke waktu.[[37]](#footnote-37)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Revenue (Sales) Growth =* | Omzet Sekarang - Omzet Sebelumnya | x 100% |
| *Rate* | Omzet Sebelumnya |  |

***F. Teknik Pengumpulan Data***

Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian, yaitu kualitas instrumen penelitian dan kualitas pengumpulan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai *setting,* berbagai sumber dan berbagai cara. Bila dilihat dari setting nya, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah (*natural setting*), pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain.

Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya dari orang lain atau lewat dokumen. Selanjutnya bila di lihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), kuisioner (angket), dan observasi (pengamatan).[[38]](#footnote-38)

Dalam menghimpun data peneliti menggunakan beberapa metode diantaranya sebagai berikut:

1. **Observasi (Pengamatan)**

Observasi yaitu suatu metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung di lokasi yang dijadikan obyek penelitian.

1. **Interview (wawancara)**

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari reponden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.[[39]](#footnote-39)

Pedoman wawancara yang banyak digunakan adalah bentuk “*semi structured*”. Dalam hal ini maka mula-mula interviewer menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu per satu diperdalam dalam mengorek keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh bisa meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.[[40]](#footnote-40)

Untuk mengetahui jumlah UMKM yang menggunakan pembiayaan UMi peneliti melakukan wawancara kepada:

1. Staff Pegadaian Deputy Bisnis Area Palu yang bernama bapak Iqbal.
2. Pimpinan Cabang Pegadaian Talise yang bernama bapak Nurmubin Husein.
3. Seksi Bank Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN) Palu yang bernama Ibu Ariyuna.
4. **Kuisioner (Angket)**

Kuisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuisioner dapat berupa pertanyaan/pernyataan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui pos atau internet.[[41]](#footnote-41) Angket dalam penelitian ini terdiri atas tiga bagian, sebagai berikut:

a. Bagian pertama berisi tentang data diri responden atau keadaan umum responden.

b. Bagian kedua berisi tentang pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang diterima responden.

c. Bagian ketiga berisi tentang perkembangan usaha responden sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.

Adapun pertanyaan tersebut dibuat hanya untuk menarik data.

1. **Dokumentasi**

Yaitu dokumen yang bersumber dari buku-buku, website, brosur, penelitian terdahulu baik jurnal ilmiah maupun skripsi.

***G. Teknik Analisa Data***

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisa kuantitatif, yaitu proses analisis terhadap data-data yang berbentuk angka dengan cara perhitungan secara statistik[[42]](#footnote-42) untuk mengukur pengaruh pembiayaan ultra mikro (UMi) terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) PT. Pegadaian Kota Palu.

1. **Uji Asumsi Klasik**

Model regresi linier sederhana dapat disebut model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi dan terbebas dari asumsi klasik statistik, baik itu normalitas data, multikolinearitas dan heterokedastistitas.

* 1. *Uji Normalitas Data*

Uji normalitas adalah pengujian data untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Data yang terdistribusi normal akan memperkecil kemungkinan terjadinya bias. Dalam penelitian ini, untuk mengetahui kenormalan distribusi data menggunakan *Kolmogrov-Smirnov Test* melalui program SPSS. Apabila nilai *Asymp. Sig.* Suatu variabel lebih besar dari *level of significant* 5% (> 0,05) maka variabel tersebut terdistribusi normal, sedangkan jika *Asymp. Sig.* suatu variabel lebih kecil dari *level of significant* 5% (> 0,05) maka variabel tersebut tidak terdistribusi dengan normal.[[43]](#footnote-43)

* 1. *Uji Heteroskedastisitas*

Uji Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam model regresi dimana regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedasitas. Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Cara mendeteksi terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas dengan melakukan metode uji Glejser.

Uji Glejser dilakukan dengan cara meregresi nilai absolut residual dari model yang diestimasi terhadap variabel-variabel penjelas. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dilihat dari nilai probabilitas setiap variabel independen. Jika Probabilitas > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas, sebaliknya jika Probabilitas < 0,05 berarti terjadi heteroskedastisitas.[[44]](#footnote-44)

*c. Uji Autokorelasi*

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji dalam satu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain. Jika waktu berkaitan satu sama lainnya, masalah ini timbul karena resada problem autokorelasi. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain *(data time series)*, sedangkan pada data *crossection* (silang waktu) masalah autokorelasi jarang terjadi. Dalam suatu pengujian dikatakan baik ketika bebas dari unsur autokorelasi, yang dapat digunakan dalam melakukan pengujian autokorelasi adalah *Run Test.[[45]](#footnote-45)*

Ghozali menerangkan bahwa runs test sebagai bagian dari statistik non-parametik dapat pula digunakan untuk menguji apakah antar residual terdapat korelasi yang tinggi. *Run Test* digunakan dengan tingkat signifikansi 0,05. Jika antar residual tidak terdapat hubungan korelasi maka dikatakan bahwa residual adalah acak atau random. *Runt Test* digunakan untuk melihat apakah data residual terjadi secara random atau tidak (sistematis). Apabila nilai signifikansi kurang dari signifikansi 0,05 yang berarti hipotesis nol ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa residual tidak random atau terjadi autokorelasi antar nilai residual. [[46]](#footnote-46)

*Run Test* dilakukan dengan membuat hipotesis dasar, yaitu: :

HO : residual (res\_1) random (acak)

Ha: residual (res\_1) tidak random

Dengan hipotesis dasar di atas, maka dasar pengambilan keputusan uji statistik dengan *Run Test* adalah:[[47]](#footnote-47)

a. Jika nilai Asymp. Sig. (2-*tailed*) lebih kecil < dari 0,05 maka terdapat gejala autokorelasi.

b. Jika nilai Asymp. Sig. (2-*tailed*) lebih besar > dari 0,05 maka tidak terdapat gejala autokorelasi.

1. **Analisis Regresi Linier Sederhana**

Regresi linier sederhana merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan memprediksi variabel terikat dengan menggunakan variabel bebas.[[48]](#footnote-48)

Pendapat lain menurut Gujarati dalam Jonathan Sarwono mendefinisikan analisis regresi sebagian kajian terhadap hubungan satu variabel yang disebut sebagai variabel yang diterangkan *(the explained variable)* dengan satu atau dua variabel yang menerangkan *(the explanatory).* Variabel pertama disebut juga sebagai variabel tergantung dan variabel kedua di sebut sebagai variabel bebas.[[49]](#footnote-49)

Metode regresi linier dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh antara variabel bebas (*independent*) dengan variabel terikat (*dependent*). Metode ini juga bisa digunakan sebagai ramalan, sehingga dapat diperkirakan antara baik atau buruknya suatu variabel X terhadap naik turunnya suatu tingkat variabel Y, begitu pun sebaliknya. Rumus Regresi Linier Sederhana:[[50]](#footnote-50)

Y = a + bX

Dimana:

Y = Variabel Terikat (Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a = Konstanta

b = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel independen. Bila b (+) maka naik dan bila (-) maka terjadi penurunan.

X = Variabel bebas (Pembiayaan Ultra Mikro)

Analisis ini digunakan untuk mengetahui perkembangan UMKM yang diakibatkan adanya pembiayaan Ultra Mikro. Persamaan Y = a +bX dapat dikhususkan dengan persamaan:

PUMKM = a + bPUMi

Dimana:

PUMKM = Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

PUMi = Variabel Bebas (Pembiayaan Ultra Mikro)

1. **Uji Signifikansi (Uji t)**

Uji Parsial (t) Uji t digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh masing-masing variabel independent secara parsial terhadap variabel dependent yang diuji pada tingkat signifikan 0,05. Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas yang digunakan dalam model persamaan regresi berpengaruh secara parsial terhadap variabel terikatnya. Kriteria keputusannya adalah sebagai berikut (berdasarkan nilai thitung dan ttabel) :

a. Apabila thitung > tabel atau tstatistic < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima, berarti terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. Apabila thitung < tabel atau tstatistic > 0,05 maka Ho diterima dan Ha ditolak, berarti tidak terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.[[51]](#footnote-51)

**4. Koefisien Determinasi (R square)**

Koefisien determinasi (R2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen.[[52]](#footnote-52) Dalam *output* SPSS, koefisien determinasi terletak pada tabel *Model Summary*b dan tertulis *R Square.*

Nilai R2 sebesar 1, berarti pengaruh variabel dependen seluruhnya dapat dijelaskan oleh variabel independen dan tidak ada faktor lain yang menyebabkan pengaruh variabel dependen. Jika nilai R2 berkisar antara 0 sampai dengan 1, berarti semakin kuat kemampuan variabel independen dapat menjelaskan pengaruh variabel dependen.[[53]](#footnote-53)

Sedangkan untuk memberikan penafsiran koefisien determinasi (R2) yang ditemukan besar atau kecil, akan dikonsultasikan dengan tabel interpretasi Nilai r sebagai berikut:[[54]](#footnote-54)

# Tabel 3.1

**Pedoman untuk Memberikan Interpretasi terhadap Koefisien**

**Determinasi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Interval Koefisien** | **Tingkat Hubungan** |
| 0,80 – 1,000 | Sangat Kuat |
| 0,60 – 0,799 | Kuat |
| 0,40 – 0,599 | Cukup Kuat/Sedang |
| 0,20 – 0,399 | Rendah |
| 0,00 – 0,199 | Sangat Rendah |

**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

***A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian***

PT. Pegadaian Talise Palu merupakan salah satu kantor cabang pegadadaian yang berada di kota Palu, yang terletak di jalan Sam Ratulangi No. 61 Besusu Barat Kec. Palu Timur. Pegadaian sangatlah penting keberadaannya karena sangat membantu masyarakat, baik dalam hal penggadaian barang maupun pembiayaan untuk pelaku UMKM.

PT. Pegadaian mempunyai visi dan misi, yaitu:

1. **Visi**

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama masyarakat.

**2. Misi**

* 1. Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti.
  2. Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proposisi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan.
  3. Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:

1) Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital.

2) Teknologi informasi yang handal dan mutakhir

3) Praktek manajemen risiko kokoh

4) SDM yang profesional berbudaya kinerja baik.

**3. Struktur Organisasi**

Adapun struktur organisasi PT. Pegadaian Talise Palu dapat dilihat pada bagan berikut.

**Pimpinan Cabang**

Nurmubin Husein

**Cabang**

1. Penaksir
2. Pengelola Agunan
3. Kasir Kredit
4. Kasir Pelunasan
5. RO/CSO
6. Sales
7. Security
8. OB
9. Driver

**UPC**

**Tanjung Padang**

**UPC**

**Pasar Wani**

**UPC**

**Taweli**

**UPC**

**Tondo**

***B. Deskripsi Responden***

Pada pembahasan ini disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian. Data hasil penelitian diperoleh secara langsung dari wawancara, yaitu dengan mengajukan pertanyaan yang telah disiapkan oleh peneliti. Responden dalam penelitian ini berjumlah 30 pelaku UMKM PT. Pegadaian kota Palu yang menggunakan pembiayaan Ultra Mikro (UMi).

**1. Keadaan Umum Responden Penelitian**

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin*

Besarnya persentase antara responden laki-laki dan perempuan disajikan pada diagram lingkaran berikut:

**Gambar 2.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenis kelamin menunjukan 21 nasabah (70%) adalah perempuan. Sedangkan laki-laki sebanyak 9 nasabah (30%). Kesimpulannya mayoritas yang menjadi responden yaitu perempuan.

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur*

Besarnya persentase berdasarkan kisaran umur responden disajikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini:

**Gambar 3.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan umur paling banyak dikisaran umur antara 31-40 tahun yaitu berjumlah 11 responden (36,7%). Kisaran umur 41-50 berjumlah 9 responden (30%) dan kisaran umur 25-30 tahun berjumlah 5 responden (16,7%). Sedangkan untuk kisaran umur tertua yaitu 51-61 tahun berjumlah 5 responden (16,7%).

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan*

Besarnya persentase berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:

**Gambar 4.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut tingkat pendidikan menunjukan 1 responden (3,30%) lulusan SD, sebanyak 3 responden (10%) lulusan SMP, lulusan SMA/SMK sebanyak 20 responden (66,70%) dan lulusan S1 sebanyak 6 responden (20%). Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pendidikan SMA/SMK.

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan*

Besarnya persentase berdasarkan pekerjaan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:

**Gambar 5.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Pekerjaan

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi menunjukan pekerjaan terbanyak responden adalah wiraswasta sebanyak 16 responden (53,3%), ibu rumah tangga (IRT) sebanyak 8 responden (26,67%), honorer 1 responden (3,33%) dan PNS/ASN sebanyak 5 responden (16,67%).

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha*

Besarnya persentase berdasarkan jenis usaha disajikan dalam diagram batang di bawah ini:

**Gambar 6.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi menunjukan jenis usaha terbanyak adalah penjual makanan sebesar 11 responden (36,67%), kemudian usaha kios campuran sebesar 5 responden (16,67%), usaha bengkel 2 responden (6,67%), usaha kost-kosan 2 responden (6,67%), usaha meubel 2 responden (6,67%), usaha online shop 2 responden (6,67%), usaha air minum isi ulang 1 responden (3,33%), penjahit pakaian 1 responden (3,33%), usaha toko obat 1 responden (3,33%), usaha rumah sehat 1 responden (3,33%), usaha jasa transportasi 1 responden (3,33%) dan usaha jual batako 1 responden (3,33%).

1. *Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha*

Besarnya persentase berdasarkan lama usaha responden disajikan dalam bentuk diagram lingkaran di bawah ini:

**Gambar 7.1** Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi menunjukan keadaan umum responden berdasarkan lama usaha paling lama yaitu sekitar 11 – 17 tahun berjumlah 3 responden (10%). Lalu kisaran 6 – 10 tahun berjumlah 9 responden (30%) dan 1- 5 tahun berjumlah 18 responden (60%).

**2. Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) Responden**

*a. Jumlah Pembiayaan*

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

**Gambar 8.1** Diagram Jumlah Pembiayaan UMi yang Digunakan Responden

Berdasarkan diagram batang di atas, diketahui bahwa pembiayaan UMi yang paling besar diberikan kepada responden adalah Rp.10.000.000. Sedangkan jumlah pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh responden di kisaran Rp. 5.500.000-Rp.10.000.000 berjumlah 22 responden (73,33%) dan pembiayaan kisaran Rp.3.000.000-Rp.5.000.000 berjumlah 8 responden (26,67%).

*b. Lama Pembiayaan*

Besarnya persentase lama pembiayaan yang digunakan dapat dilihat pada diagram lingkaran berikut:

**Gambar 9.1** Diagram Lama Pembiayaan yang Digunakan Responden

Berdasarkan diagram lingkaran di atas, diketahui bahwa jangka waktu pembiayaan terbanyak yang dipilih oleh responden adalah 24 bulan sebanyak 14 responden (46,67%), lalu 18 bulan sebanyak 8 responden (26,67%), 12 bulan sebanyak 5 responden (16,67%) dan 36 bulan sebanyak 3 responden (10%). Dari data pendukung yang diperoleh responden tertarik menggunakan pembiayaan ini karena jangka waktu yang ditawarkan relatif lama dan bunga yang diambil juga tidak terlalu besar.

***C. Analisis Deskriptif Hasil Kuisioner***

**1. Uji Asumsi Klasik**

*a. Uji Normalitas Data*

Uji normalitas adalah pengujian data untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui apakah data dalam penelitian ini terdistribusi normal atau tidak maka dilakukan pengujian dengan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov.* Berikut adalah hasil pengujiannya:

**Tabel 4.1 Normalitas**

***One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | Unstandardized Residual |
| N | | 30  ,0000000  ,59156135 |
| Normal Parametersa,b Mean  Std. Deviation | |
| Most Extreme Differences | Absolute  Positive  Negative | ,116  ,097  -,116  ,116  ,200c,d |
| Test Statistic  Asymp. Sig. (2-tailed) | |
| a. Test distribution is Normal.  b. Calculated from data. | | |
| c. Lilliefors Significance Correction.  d. This is a lower bound of the true significance. | | |
|  | | |

Dari tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh angka probabilitas atau *Asym. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200, nilai ini dibandingkan dengan 0,05 bernilai lebih besar maka data dalam penelitian ini adalah normal.

*b. Uji Heteroskedastisitas*

Uji asumsi ini bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual antara pengamatan satu dan pengamatan yang lain. Heteroskedastisitas diuji dengan menggunakan uji koefisien korelasi Rank Spearman yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dilihat dari nilai probabilitas setiap variabel independen. Jika probabilitas > 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas dan sebaliknya jika probibalitas < 0,05 berarti terjadi heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas ditunjukan pada tabel berikut:

**Tabel 5.1 Heteroskedastisitas**

**Correlations**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | ABS\_RES1 | Pembiayaan Ultra Mikro |
| Spearman's rho | ABS\_RES1 | Correlation Coefficient  Sig. (2-tailed)  N | 1,000  .  30 | -,105  ,582  30 |
| Pembiayaan Ultra Mikro | Correlation Coefficient  Sig. (2-tailed)  N | -,105  ,582  30 | 1,000  .  30 |

Dari hasil tabel di atas menunjukan bahwa variabel yang diuji Pembiayaan Ultra Mikro tidak mengandung heteroskedastisitas karena signifikansi hasil korelasi lebih besar dari 0,05 (5%). Sehingga bila data diperbesar tidak menyebabkan kesalahan semakin besar pula.

*c. Uji Autokorelasi*

Uji asumsi ini bertujuan untuk menguji dalam satu model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya). Jika ada korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Pada penelitian ini menggunakan autokorelasi *Run Test.* *Run Test* digunakan untuk melihat apakah data residual terjadi secara random atau tidak (sistematis). Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka terdapat gejala autokorelasi sebalikna jika lebih besar dari 0,05 maka tidak terdapat gejala autokorelasi. Hasil uji autokorelasi ditunjukan pada tabel berikut:

**Tabel 6.1 Uji Autokorelasi**

**Run Test**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Unstandardized Residual |
| Test Valuea  Cases < Test Value  Cases >= Test Value  Total Cases  Number of Runs  Z  Asymp. Sig. (2-tailed) | ,03629  15  15  30  18  ,557  ,577 |
| a. Median | |

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* lebih besar dari 0,05 hal ini berarti data yang dipergunakan tersebar *(random).* Dapat diketahui bahwa tidak terdapat masalah autokorelasi variabel independen, sehingga model regresi layak digunakan.

**2. Analisis Regresi Linear Sederhana**

Analisis regresi sederhana adalah hubungan secara linear antara satu variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel.

**Tabel 7.1**

**Uji Nilai Signifikan**

**ANOVAa**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression  Residual  Total | ,040  10,148  10,188 | 1  28  29 | ,040  ,362 | ,110 | ,743b |
| a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM | | | | | | |
| b. Predictors: (Constant), Pembiayaan Ultra Mikro | | | | | | |

Tabel uji signifikasi di atas, digunakan untuk menentukan taraf signifikasi atau linieritas dari regresi. Kriteria dapat ditentukan berdasarkan uji nilai (Sig), dengan ketentuan jika nilai Sig < 0,05. Berdasarkan data tabel di atas, diperoleh nilai Sig 0,743, berarti Sig. > dari kriteria signifikan (0,05). Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah tidak signifikan, atau model persamaan regresi tidak memenuhi kriteria.

**Tabel 8.1**

**Koefisien Regresi Sederhana**

**Coefficientsa**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
| B | Std. Error | Beta |
| 1 | (Constant)  Pembiayaan Ultra Mikro | ,407  -1,446E-8 | ,296  ,000 | -,062 | 1,376  -,331 | ,180  ,743 |
| a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM | | | | | | |

Hasil perhitungan koefisien regresi sederhana di atas memperlihatkan nilai koefisien konstanta adalah sebesar 0,407. Koefisien variabel bebas (X) adalah sebesar -1,446. Sehingga diperoleh persamaan Y= 0,407+-1,446X. Berdasarkan persamaan di atas diketahui niai konstantanya sebesar 0,407. Secara sistematis, nilai konstanta ini menyatakan bahwa pada pembiayaan UMi 0, maka perkembangan UMKM memiliki nilai 0,407.

Selanjutnya nilai negatif (-1,446) yang terdapat pada koefisien regresi variabel bebas (Pembiayaan UMi) menggambarkan bahwa arah hubungan antara variabel bebas (Pembiayaan UMi) dengan variabel terikat (Perkembangan UMKM) adalah tidak searah, dimana setiap kenaikan satu satuan variabel pembiayaan UMi akan menyebabkan kenaikan perkembangan UMKM -1,446.

**3. Uji Signifikansi (Uji t)**

Uji Parsial (t) Uji t digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh masing-masing variabel independent secara parsial terhadap variabel dependent yang diuji pada tingkat signifikan 0,05. Pengambilan keputusan dilakukan dengan kriteria:

a. Bila t hitung > dari t tabel maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen

b. Jika nilai t hitung < t tabel, maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Hasil data uji signifikansi di tunjukan pada tabel berikut:

**Tabel 9.1**

**Uji Signifikansi**

**Coefficientsa**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| B | Std. Error | Beta |
| 1 | (Constant)  Pembiayaan Ultra Mikro | ,407  -1,446E-8 | ,296  ,000 | -,062 | 1,376  -,331 | ,180  ,743 |
| a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM | | | | | | |

Dari tabel di atas dihasilkan bahwa koefisien thitung -0,331 < ttabel 12,706 sehingga variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai 0,743 > 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen atau hipotesis H1 yang berbunyi “Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)” **ditolak.**

**4. Koefisien Determinasi (R Square)**

Koefisien determinasi (R2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Dalam *output* SPSS, koefisien determinasi terletak pada tabel *Model Summary*b dan tertulis *R Square.* Hasil uji koefisien determinasi (R Square) ditunjukan pada tabel berikut:

**Tabel 10.1**

**Determinasi Koefisien (R Square)**

**Model Summary**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | R | R Square |  | Adjusted R  Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | ,062a | ,004 |  | -,032 | ,60203 |
| a. Predictors: (Constant), Pembiayaan Ultra Mikro | | | | | |

Melalui tabel di atas dipeoleh nilai R Square sebesar 0,004 atau 0,04%.. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y. Dari hasil pengujian hipotesis terbukti bahwa “Tidak Terdapat Pengaruh yang Signifikan antara Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) terhadap Perkembangan UMKM PT. Pegadaian Kota Palu” karena pengaruh pembiayaan UMi sangat rendah terhadap perkembangan UMKM yaitu sebesar 0,04% sedangkan 99,96% perkembangan UMKM dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti, thitung < ttabel sehingga H1 **ditolak.**

**D. Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pembiayaan UMi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM dan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan UMi terhadap perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan PT. Pegadaian Kota Palu.

1. **Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) Terhadap Perkembangan UMKM**

Pada uji regresi sederhana ketika hasil konstanta bernilai positif maka tidak terjadi masalah dan bisa diabaikan selama model regresi yang diuji sudah memenuhi uji asumsi klasik. Karena uji regresi linear sederhana digunakan untuk memprediksi Y berdasarkan nilai perubahan X.[[55]](#footnote-55) Maka yang menjadi perhatian adalah X nya bukan nilai konstanta. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien regresi sederhana memperlihatkan nilai konstanta adalah positif sebesar 0,407. Koefisien variabel X adalah sebesar -1,446, sehingga diperoleh persamaan Y= 0,407 + -1,446X. Secara sistematis, nilai konstanta ini menyatakan bahwa pada pembiayaan UMi 0, maka perkembangan UMKM memiliki nilai 0,407.

Selanjutnya nilai negatif (-1,446) yang terdapat pada koefisien regresi variabel bebas (Pembiayaan UMi) menggambarkan bahwa arah hubungan antara variabel bebas (Pembiayaan UMi) dengan variabel terikat (Perkembangan UMKM) adalah tidak searah, dimana setiap kenaikan satu satuan variabel pembiayaan UMi akan menyebabkan kenaikan perkembangan UMKM -1,446 dan pada hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan UMi memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM dengan hasil koefisien thitung -0,331 < ttabel 12,706 sehingga variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai 0,743 > 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen atau hipotesis H1 yang berbunyi “Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)” **ditolak.**

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa besarnya jumlah pemberian pembiayaan tidak berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM dalam aspek omzet penjualan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

a. Karena pembiayaan yang dilakukan oleh pelaku UMKM terjadi pada masa pandemi Covid-19 yang menyebabkan konsumen berkurang sehingga usahanya mengalami penurunan pendapatan penjualan yang drastis bahkan beberapa pelaku UMKM harus menutup usahanya karena lesunya ekonomi dan minat beli masyarakat.

b. Jumlah pembiayaan yang diberikan terbatas yaitu hanya sampai Rp.10.000.000 saja.

c. Beberapa pelaku UMKM yang mendapatkan pembiayaan tidak menggunakan uang pembiayaan tersebut untuk keperluan pengembangan usahanya, melainkan untuk keperluan pribadi.

Perbandingan pada penelitian terdahulu dan sekarang adalah hasil penelitian yang dilakukan oleh Eka Aprilia, dengan judul “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”.[[56]](#footnote-56) Menunjukkan hasil bahwa pembiayaan mikro 75 iB memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM dengan hasil uji T-hitung sebesar 7.656> T-tabel 2.010 sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikan bernilai 0.00 < 0.05 sehingga Ho ditolak dan Ha diterima.

Penelitian yang dilakukan oleh Isniani Nurrohmah, dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)”.[[57]](#footnote-57) Menunjukkan hasil bahwa ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan. Ada kenaikan pada omset penjualan sesudah pembiayaan yaitu sebesar 83,57%, ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan. Ada kenaikan pada jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan yaitu sebesar 77,42%, jumlah pelanggan sesudah lebih banyak dibanding dengan jumlah pelanggan sebelum, ada kenaikan pelanggan sesudah pembiayaan sebesar 55,97%.

Penelitian yang dilakukan oleh Maya Sari, dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat”.[[58]](#footnote-58) Hasil penelitian ini menunjukan bahwa pembiayaan murabahah secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM. Dapat dilihat dari uji t pembiayaan murabahah yaitu t-hitung > t-tabel sebesar 6.212 > T-tabel 2.005 sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai 0.00 < 0.05.

**2. Perkembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayan Ultra Mikro (UMi)**

Perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan UMi pada PT. Pegadaian Kota Palu dapat dilihat dari omzet penjualannya yang merupakan indikator perkembangan UMKM dalamm penelitian ini. Omzet penjualan ini berupa rata-rata total penjualan yang diperoleh responden atau pelaku UMKM dalam sebulan.

Untuk melihat apakah terjadi peningkatan omzet penjualan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan UMi, peneliti menggunakan perhitungan rasio *Revenue (Sales) Growth Rate*. *Revenue (Sales) Growth Rate* adalah kenaikan jumlah penjualan dari periode tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Perhitungan tingkat penjualan UMKM dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingan semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik atau positif sebaliknya bila menurun berati tingkat pertumbuhan penjualan negatif. Pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Revenue (Sales) Growth =* | Omzet Sekarang - Omzet Sebelumnya | x 100% |
| *Rate* | Omzet Sebelumnya |  |

Berikut data perkembangan UMKM berdasarkan omzet penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan yang diperoleh oleh peneliti dari 30 responden pelaku UMKM yang menggunakan pembiayaan UMi PT. Pegadaian Kota Palu yang disajikan dalam bentuk diagram batang di bawah ini:

**Gambar 10.1** Perkembangan UMKM

Berdasarkan hasil data yang telah diuraikan pada diagram di atas diperoleh hasil bahwa dari 30 responden terdapat 18 responden yang mengalami pertumbuhan penjualan positif (60%). Sedangkan 4 responden mengalami penurunan penjualan atau negatif 13% dan 8 responden tidak mengalami pertumbuhan penjualan atau tetap (27%).

Maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata pelaku UMKM yang menggunakan pembiayaan UMi di PT. Pegadaian mengalami peningkatan omzet penjualan sesudah mendapatkan penjualan yaitu sebanyak 18 responden (60%) dengan pertumbuhan usaha berkisar antara 24% - 204%.

**3. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Sewa Modal (Bunga) pada Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) di PT. Pegadaian Kota Palu**

Dalam sistem pembiayaan konvensional, akad yang berlaku antara perusahaan pembiayaan dan konsumen berbasis bunga, dimana perusahaan pembiayaan bertindak sebagai kreditur dan konsumen berperan sebagai debitur.[[59]](#footnote-59) Dalam penelitian ini PT. Pegadaian bertindak sebagai kreditur dan Pelaku UMKM sebagai debitur.

Sewa modal dalam pegadaian adalah sejumlah tambahan yang didasarkan pada pokok hutang yang sudah ditetapkan oleh pegadaian pada awal transaksi dalam bentuk persentase, yang harus dibayar nasabah pada saat melakukan pengangsuran saat jatuh tempo sebagai imbalan atas lama jangka waktu. Berikut jumlah besaran sewa modal yang telah ditetapkan untuk pembiayaan ultra mikro yang dihitung berdasarkan jangka waktu pembiayaan. Ditunjukan oleh tabel berikut:

**Tabel 11.1**

**Tarif Sewa Modal Pembiayaan UMi**

|  |  |
| --- | --- |
| Flat perbulan | 1,12% |
| **Sekali Bayar** | |
| Tenor 3 bulan | Flat 6% |
| Tenor 4 bulan | Flat 8% |
| Tenor 6 bulan | Flat 12% |
| **Angsuran Berjangka** | |
| 3 Bulanan | Flat 3,86% |
| 4 Bulanan | Flat 5,47% |
| 6 Bulanan | Flat 9,17% |

Sumber:Peraturan Direksi Nomor 85/DIR I/2018

Penggunaan bunga sewa modal atau bunga yang digunakan dalam pembiayaan UMi di pegadaian jelas tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Islam sangat jelas melarang penggunaan bunga karena termasuk dalam riba, merupakan perkara yang diharamkan dan dilarang oleh Alla swt. Sesuai firman Allah swt dalam Al-quran surah *Al-Baqarah* ayat 275:

ٱلَّذِينَ يَأْكُلُونَ ٱلرِّبَوٰا۟ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِى يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيْطَٰنُ مِنَ ٱلْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓا۟ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰ

Terjemahannya:

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.[[60]](#footnote-60)

Ayat di atas bermakna bahwa *orang-orang yang memakan riba* yakni melakukan transaksi riba dengan mengambil atau menerima kelebihan di atas modal dari orang yang butuh dengan mengeksploitasi atau memanfaatkan kebutuhannya, *tidak dapat berdiri*, yakni melakukan aktivitas, *melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila.* Mereka hidup dalam kegelisahan; tidak tenteram jiwanya, selalu bingung, dan berada dalam ketidakpastian, sebab pikiran dan hati mereka selalu tertuju pada materi dan penambahannya. Itu yang akan mereka alami di dunia, sedangkan di akhirat mereka akan dibangkitkan dari kubur dalam keadaan sempoyongan, tidak tahu arah yang akan mereka tuju dan akan mendapat azab yang pedih. *Yang demikian itu karena mereka berkata dengan bodohnya bahwa jual beli sama dengan riba* dengan logika bahwa keduanya sama-sama menghasilkan keuntungan. Mereka beranggapan seperti itu, *padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*

Substansi keduanya berbeda, sebab jual beli menguntungkan kedua belah pihak (pembeli dan penjual), sedangkan riba sangat merugikan salah satu pihak. *Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya,* setelah sebelumnya dia melakukan transaksi riba, lalu dia berhenti dan tidak melakukannya lagi*, maka apa yang telah diperolehnya dahulu* sebelum datang larangan *menjadi miliknya,* yakni riba yang sudah diambil atau diterima sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan, *dan urusannya kembali kepada Allah.* Barang siapa mengulangi transaksi riba setelah peringatan itu datang maka mereka itu penghuni neraka. *Mereka kekal di dalamnya* untuk selama-lamanya.[[61]](#footnote-61)

Penggunaan bunga uang atas pinjaman *(qard)* yang digunakan di pegadaian adalah riba dan diharamkan Allah swt dalam al-quran. Riba adalah penetapan bunga atau melebihkan jumlah pinjaman saat pengembalian berdasarkan persentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebani kepada peminjam[[62]](#footnote-62) Sedangkan dalam sistem bunga sewa modal tambahan sudah langsung dikenakan sejak terjadi transaksi[[63]](#footnote-63)artinya besarnya pembayaran bunga tetap seperti yang disepakati di awal akad, tanpa pertimbangan apakah usaha yang dijalankan oleh kreditur nantinya untung atau rugi.

Padahal berdasarkan data hasil wawancara yang diperoleh peneliti banyak pelaku UMKM yang mengalami kerugian atau penurunan pendapatan dikarenakan pandemi *Covid-19* bahkan beberapa diantara nya harus menutup usahanya, karena lesunya ekonomi dan minat beli masyarakat. Hal ini tentu saja memberatkan bagi pelaku UMKM yang mengalami penurunan pendapatan dalam mengangsur pembiayaan nya.

**4. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Jaminan Fidusia pada Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) di PT. Pegadaian Kota Palu**

Secara umum jaminan dalam hukum Islam dibagi menjadi dua, jaminan berupa orang dan jaminan yang berupa harta benda. Jaminan yang berupa orang disebut dengan *kafalah*, sedangkan jaminan berupa harta benda dikenal dengan istilah *al-rahn* atau gadai.

*Rahn* adalah salah satu harta milik seseorang (peminjam) sebagai jaminan atas pinjaman yang telah diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminanan untuk dapat mengambil kembali atas sebagian piutang.[[64]](#footnote-64) Karena gadai merupakan salah satu kategori perjanjian utang piutang, yang mana untuk mendapatkan suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang-orang yang memiliki hutang perlu menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap hutangnya itu.

Dalam bentuk pinjaman, hukum Islam menjaga kepentingan kreditur. Jangan sampai ia dirugikan. Oleh sebab itu, ia dibolehkan meminta barang dari debitur sebagai jaminan utangnya. Sehingga, apabila debitur itu tidak mampu melunasi pinajamannya, barang jaminan dapat dijual oleh kreditur. Konsep tersebut dalam fikih Islam dikenal dengan istiilah *al-rahn*.[[65]](#footnote-65)

Dalam Islam juga mengenai pembiayaan kredit untuk modal usaha dengan menggunakan barang sebagai jaminan atas suatu hutang, haruslah ada kesepakatan antara dua belah pihak baik pihak pegadaian maupun pihak nasabah, karena kesepakatan sangat diperlukan dalam menentukan keputusan dan memperlancar pelaksanaan kredit. Kedua belah pihak masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama untuk menjaga amanah, pihak pegadaian berhak menahan barang jaminan apabila kredit belum dilunasi oleh nasabah, dan berkewajiban untuk merawat (memelihara) barang jaminan nasabah serta berkewajiban mengembalikan barang jaminan apabila pinjaman nasabah sudah terlunasi. Adapun hak nasabah yaitu menerima kembali barang jaminan miliknya setelah melunasi pinjamannya. Dan kewajiban nasabah yaitu membayar pinjaman (pokok) angsuran kepada pihak pegadaian.[[66]](#footnote-66)

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil pengamatan dan wawancara dengan pimpinan cabang PT. Pegadaian Talise Palu dapat disimpulkan bahwa praktik pembiayaan UMi dengan jaminan fidusia yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Kota Palu dilihat dari pandangan ekonomi Islam sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Praktik pembiayaan UMi di pegadaian, untuk jaminan mereka menggunakan sistem jaminan fidusia. Jaminan fidusia adalah hak jaminan atas benda bergerak baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud dan benda tidak bergerak khususnya bangunan yang tidak dapat dibebani hak tanggungan atau hipotek.[[67]](#footnote-67) Jaminan atau agunan yang digunakan di pegadaian yaitu cukup dengan BPKB saja, baik kendaran bermotor maupun mobil sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha.

Hal ini sesusai dengan fatwa DSN MUI No: 68/DSN-MUI/III2008 tentang *Rahn Tasjily. Rahn Tasjily* disebut juga *Rahn Ta’mini, Rahn Rasmi* atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*murtahin)* hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut *(marhun)* tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan *(rahin)*.[[68]](#footnote-68)

Transaksi gadai yang dilakukan PT. Pegadaian Kota Palu juga sesuai dengan kesepakatan para ulama yang mengatakan bahwa gadai *(rahn)* diperbolehkan, tetapi tidak diwajibkan gadai sebab gadai hanya jaminan saja jika kedua belah pihak tidak saling mempercayai.[[69]](#footnote-69) Sesuai dengan Firman Allah swt dalam al-quran surah Al-Baqarah ayat 283 :

Terjemahannya:

283.Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.[[70]](#footnote-70)

Ayat di atas bermakna bahwa Allah SWT memerintahkan orang yang melakukan suatu transaksi dengan orang lain, sedang bersamanya tidak ada juru tulis, maka hendaklah dia memberikan suatu barang jaminan (gadai) kepada orang yang memberikan hutang kepadanya supaya merasa tenang dalam melepaskan uangnya tersebut. Selanjutnya hendaklah peminjam menjaga uang atau barang-barang hutngan itu agar tidak hilang atau dihamburkan tanpa ada manfaat.[[71]](#footnote-71)

**BAB V**

**PENUTUP**

***A. Kesimpulan***

Dari hasil pengolahan data dan analisis data dalam penelitian yang membahas tentang “Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) PT. Pegadaian Kota Palu”, dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel pembiayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM yang dibuktikan dengan dengan hasil koefisien thitung -0,331 < ttabel 12,706 sehingga variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai 0,743 > 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen atau hipotesis H1 yang berbunyi “Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)” **ditolak.** Hasil penelitian ini membuktikan bahwa tinggi rendahnya besaran pembiayaan UMi PT. Pegadaian yang diberikan kepada pelaku UMKM tidak mempengaruhi perkembangan UMKM di Kota Palu.

2. Dari hasil perhitungan menggungakan rasio *Revenue (Sales) Growth Rate* untuk mengetahui omzet penjualan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan disimpulkan bahwa rata-rata pelaku UMKM yaitu 18 responden mengalami peningkatan penjualan (60%), berkisar antara 24% - 204%. Sedangkan 4 responden mengalami penurunan omzet penjualan (13%), berkisar antara -33% - -100% dan 8 orang tidak mengalami penurunan maupun peningkatan omzet penjualan atau tetap (27%).

3. Penggunaan bunga sewa modal atau bunga yang di gunakan dalam pembiayaan UMi di pegadaian jelas tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, karena termasuk dalam riba dan merupakan perkara yang diharamkan dan di larang oleh Alla swt.

4. Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil pengamatan dan wawancara dengan pimpinan cabang PT. Pegadaian Talise Palu dapat disimpulkan bahwa praktik pembiayaan UMi dengan jaminan fidusia yang di lakukan oleh PT. Pegadaian Kota Palu ditinjau dari pandangan ekonomi Islam, jaminan fidusia sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan telah sesuai dengan al-quran dan DSN MUI.

***B. Saran***

Dari hasil pembahasan dan analisis serta kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Saran bagi PT. Pegadaian Kota Palu

a. Agar dapat lebih meningkatkan jumlah besaran pembiayaan yang diberikan kepada pelaku UMKM sehingga dapat mengembangkan usaha lebih luas lagi.

b. Harus lebih meningkatkan promosi dan sosialisasi terhadap masyarakat tentang apa itu pembiayaan ultra mikro dan bagaimana sistemnya, agar masyarakat yang belum menjadi nasabah tertarik untuk menggunakan pembiayaan ini sesuai dengan kebutuhan usahanya sehingga pemberian pembiayaan dapat berperan dalam membantu perkembangan UMKM disekitar lingkungan masyarakat.

c. Dapat lebih meningkatkan pendampingan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas manajemen mereka, baik dari segi keuangan maupun pengelolaan usaha.

2. Saran bagi pelaku UMKM:

Agar dapat menggunakan pembiayaan yang diambil nya dengan sebaik mungkin dan untuk keperluan perkembangan usahanya.

3 Saran bagi peneliti selanjutnya:

a. Diharapkan dapat menambah variabel independen seperti jumlah tenaga kerja dan peluang pengembangan usaha. Sehingga dapat diketahui lebih jelas variabel apa saja yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM.

b. Untuk lebih spesifik dan tepat dalam menentukan subjek penelitian.

1. Kementerian Koperasi dan UKM, *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2017-2018,* <http://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1580223129_PERKEMBANGAN%20DATA%20USAHA%20MIKRO,%20KECIL,%20MENENGAH%20(UMKM)%20DAN%20USAHA%20BESAR%20(UB)%20TAHUN%202017%20-%202018.pdf>, (20 Oktober 2020). [↑](#footnote-ref-1)
2. “Semangat UMi Wujudkan Pertumbuhan Ekonomi” (Laporan Utama Treasury Indonesia), *Mewujudkan Kemandirian Usaha melalui Pembiayaan Ultra Mikro,* no. 1 (2018), 8. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ibid, 10. [↑](#footnote-ref-3)
4. Kementerian Keuangan Republik Indonesia, “Pembiayaan Ultra Mikro (UMi),” *Official Website Kementererian Keuangan Republik Indonesia,* [https://www.kemenkeu.go.id/umi (26](https://www.kemenkeu.go.id/umi%20(26) September 2020). [↑](#footnote-ref-4)
5. “Pegadaian (Perusahaan)”, *Wikipedia Eksiklopedia Bebas*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pegadaian_(perusahaan)> (02 November 2020). [↑](#footnote-ref-5)
6. PT. Pegadaian, “Pegadaian Pinjaman Usaha”, *Situs Resmi Pegadaian,*  [https://www.pegadaian.co.id/produk/kreasi (30](https://www.pegadaian.co.id/produk/kreasi%20(30) Oktober 2020). [↑](#footnote-ref-6)
7. Ariyuna, Seksi Bank di Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN) Palu, Wawancara oleh peneliti di Kantor KPPN Palu, 10 Oktober 2020. [↑](#footnote-ref-7)
8. Eka Aprilia, “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017), 110. [↑](#footnote-ref-8)
9. Isniani Nurrohmah, ”Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)”, (Skripsi Program Sarjana Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), 84. [↑](#footnote-ref-9)
10. Maya Sari, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat”, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Intan Lampung, 2019), 102. [↑](#footnote-ref-10)
11. Wahdah Lia Lisara, “Pengaruh Modal dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Perkembangan Usaha Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru”,(Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017). ii. [↑](#footnote-ref-11)
12. Pudi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses,* (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), 121. [↑](#footnote-ref-12)
13. Endang Purwanti, Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kaliondo Salatiga, Jurnal Ilmiah Among Makarti, Vol.5 No.9, (Juli 2012). <https://jurnal.stieama.ac.id/index.php/ama/article/view/65> (02 November 2020), 21. [↑](#footnote-ref-13)
14. Soeharto Prawirokusumo,  *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil (Edisi 1),* (Jogjakarta: BPFE, 2010), 185-188. [↑](#footnote-ref-14)
15. Muhammad Sholeh, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah,* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), 26. [↑](#footnote-ref-15)
16. Nissa Nurfitria dan Retno Hidayati, “Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu (Studi Pada Catering Sonokembang Semarang)”, [http://eprints.undip.ac.id/29369/1/jurnal\_omzet\_penjualan.pdf (02](http://eprints.undip.ac.id/29369/1/jurnal_omzet_penjualan.pdf%20(02) November 2020), 4. [↑](#footnote-ref-16)
17. Republik Indonesia, *Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008,* Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pasal 1. [↑](#footnote-ref-17)
18. Kerjasama Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) dan Bank Indonesia, *Profil Bisnis UMKM,* (Jakarta: 2015), 12. [↑](#footnote-ref-18)
19. Ibid, 16-17. [↑](#footnote-ref-19)
20. Ibid, 18-20. [↑](#footnote-ref-20)
21. Veithzal Rivai dan Arviyan Arivin, *Islamic Banking,* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, 681. [↑](#footnote-ref-21)
22. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005, 92-93. [↑](#footnote-ref-22)
23. Republik Indonesia, *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2015,* Tentang Ketentuan Kehati-hatian dalam Rangka Stimulus Perekonomian Nasioanal Bagi Bank Umum Pasal 1. [↑](#footnote-ref-23)
24. [↑](#footnote-ref-24)
25. Republik Indonesia, Qur’an KEMENAG, [https://quran.kemenag.go.id/sura/2 (19](https://quran.kemenag.go.id/sura/2%20(19) Januari 2021). [↑](#footnote-ref-25)
26. Republik Indonesia, *Peraturan Menteri Keuangan Nomor 95/PMK.05/2018,* Tentang Pembiayaan Ultra Mikro Pasal 1. [↑](#footnote-ref-26)
27. Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Perbendaharaan, *Buku Saku Monitoring dan Evaluasi Pembiayaan Ultra Mikro* (Direktorat Sistem Manajemen Investasi). [↑](#footnote-ref-27)
28. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D,*(Bandung: ALFABETA,2018), 60. [↑](#footnote-ref-28)
29. Ibid, 63. [↑](#footnote-ref-29)
30. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D,*(Bandung: ALFABETA, 2018), 8. [↑](#footnote-ref-30)
31. *Idem*, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D,* (Bandung: ALFABETA,2008), 23-24. [↑](#footnote-ref-31)
32. Sugiyono, *Metode Penelitian,* (Bandung: ALFABETA,2018), 215. [↑](#footnote-ref-32)
33. Iqbal, Staff Kantor Pegadaian Deputy Bisnis Area Palu, Wawancara oleh peneliti di Kantor Pegadaian Deputy Bisnis Area Palu, 15 Desember 2020. [↑](#footnote-ref-33)
34. *Idem*, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods),* (Bandung: ALFABETA,2013), 120. [↑](#footnote-ref-34)
35. Sugiyono, *Metode Penelitian,* (Bandung: ALFABETA,2018), 85. [↑](#footnote-ref-35)
36. Ibid, 39. [↑](#footnote-ref-36)
37. Poermawarman, “Pengaruh Return On Asset, Sales Growth, Asset Growth, Cash Flow, Dan Likuiditas Terhadap Dividend Payout Ratio Perusahaan Perbankan Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009–2013”, Jurnal Jom FEKON Vol. 2 No. (1 Februari 2015). [https://media.neliti.com/media/publications/33870-ID-pengaruh-return-on-asset-sales-growth-asset-growth-cash-flow-dan-likuiditas-terh.pdf (17](https://media.neliti.com/media/publications/33870-ID-pengaruh-return-on-asset-sales-growth-asset-growth-cash-flow-dan-likuiditas-terh.pdf%20(17) Februari 2021). [↑](#footnote-ref-37)
38. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D,*(Bandung: ALFABETA,2018), 137. [↑](#footnote-ref-38)
39. Ibid. [↑](#footnote-ref-39)
40. Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian “Suatu Pendekatan Praktik*”, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013), 270. [↑](#footnote-ref-40)
41. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D,*(Bandung: ALFABETA,2018), 142. [↑](#footnote-ref-41)
42. Ermawati, dkk. *“Pengaruh Penggunaan Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Kuota Internet Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu,”* Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam – JIEBI Vol.2 NO. 1 Tahun 2020, <https://jurnaljiebi.org/index.php/jiebi/article/view/22/17>, 48, (24 Maret 2021).

    [↑](#footnote-ref-42)
43. Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19.* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011), 29. [↑](#footnote-ref-43)
44. Priyatno Duwi, *Teknik Mudah Dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian Dengan SPSS*, (Yogyakarta: Gava Media, 2010). [↑](#footnote-ref-44)
45. Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19.* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2018), 111. [↑](#footnote-ref-45)
46. Ibid, 112.

    [↑](#footnote-ref-46)
47. Ibid, 120. [↑](#footnote-ref-47)
48. Jonathan Sarwono, *Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif: Menggunakan Prosedur SPSS* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2012), 181. [↑](#footnote-ref-48)
49. Ibid, 181. [↑](#footnote-ref-49)
50. Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis,* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 131-132. [↑](#footnote-ref-50)
51. Siska Pratiwi Harahap, Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Mikro Pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Medan), *(*Skripsi*:* Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2019), 39. [↑](#footnote-ref-51)
52. Nursyamsu, dkk. *“Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena,”* Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam – JIEBI Vol. 2 No. 1 Tahun 2020, <https://jurnaljiebi.org/index.php/jiebi/article/view/25/20>, 99, (24 Maret 2021). [↑](#footnote-ref-52)
53. Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program SPSS,* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Dipenogoro, 2009), 45. [↑](#footnote-ref-53)
54. Dominikus Dolet Unaradjan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Universitas Atma Jaya, 2013), 202. [↑](#footnote-ref-54)
55. Eka Aprilia, “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”, (skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017). [↑](#footnote-ref-55)
56. Eka Aprilia, “Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Terhadap Perkembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”, (skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017). [↑](#footnote-ref-56)
57. Isniani Nurrohmah, ”Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)”, (Skripsi Program Sarjana Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015). [↑](#footnote-ref-57)
58. Maya Sari, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat”, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Intan Lampung, 2019). [↑](#footnote-ref-58)
59. Ningsi, N. J. dan Hasan, H. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bunga Dalam Pembiayaan Konvensional dan Margin Dalam Pembiayaan, *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syari'ah*, Vol. *2*, (2020), 35. <http://103.55.216.56/index.php/iqtishaduna/article/view/15137>, 03 Maret 2021. [↑](#footnote-ref-59)
60. Republik Indonesia, Qur’an KEMENAG, <https://quran.kemenag.go.id/sura/2>, (25 Februari 2021). [↑](#footnote-ref-60)
61. Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama Republik Indonesia, *“Tafsir Ringkas Al-Qur’an AL-Karim (Tafsir Wajiz Jilid I, Bagian 1, 2016),* Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, <https://pustakalajnah.kemenag.go.id/detail/127>, 129-130. (21 Maret 2021).

    [↑](#footnote-ref-61)
62. Riba, *Wikipedia Eksiklopedia Bebas,* <https://id.wikipedia.org/wiki/Riba>, 12 April 2021. [↑](#footnote-ref-62)
63. Fatwa Majelis Ulama Indonesia, *MUI Nomor 1 Tahun 2004,*  Tentang Bunga (Interest/Fai’dah), 433. [↑](#footnote-ref-63)
64. Hilal Malarangan, dkk. *“Analisis Tanggung Jawab Pegadaian Syariah Palu Plaza Terhadap Barang Jaminan yang Hilang dan Rusak’”* Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam – JIEBI Vol. 2 No. 1 Tahun 2020, <https://jurnaljiebi.org/index.php/jiebi/article/view/21/16>, 18, (24 Maret 2021). [↑](#footnote-ref-64)
65. Noor Hafidah, *“Kajian Prinsip Hukum Jaminan Syariah Dalam Kerangka Sistem HukumSyariah,"* *Rechtidee* 8.2.2013, <https://journal.trunojoyo.ac.id/rechtidee/article/view/696>, 6-7, (20 Februari 2021). [↑](#footnote-ref-65)
66. Ana Fitria, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemberian Kredit Modal Kerja Angsuran Sistem Gadai (KRASIDA) Bagi USaha Mikro di PT Pegadaian Cabang Jember”, (Skripsi: IAIN Jember, 2015), 85. [↑](#footnote-ref-66)
67. Republik Indonesia, *Undang-undang No. 42 Tahun 1999*, Tentang Jaminan Fidusia Pasal 1. [↑](#footnote-ref-67)
68. Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa DSN No: 68/DSN-MUI/III2008*, Tentang Rahn Tasjiliy. [↑](#footnote-ref-68)
69. Ana Fitria, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemberian Kredit Modal Kerja Angsuran Sistem Gadai (KRASIDA) Bagi Usaha Mikro di PT Pegadaian Cabang Jember”, (Skripsi: IAIN Jember, 2015), 95. [↑](#footnote-ref-69)
70. Republik Indonesia, Qur’an KEMENAG, <https://quran.kemenag.go.id/sura/2>, (25 Februari 2021). [↑](#footnote-ref-70)
71. A. Syathir Sofyan, “Hukum Gadai Islam dan Prakteknya di Sulawesi Selatan”, *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah dan Hukum IAIN Palu, vol. 13 No. 2 (July-Desember 2019),* 261. [↑](#footnote-ref-71)