

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Salah satu pertimbangan perlunya membangun potensi ekonomi pada sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terletak pada besarnya sektor ini yang menjadi tumpuan hiduppraktat indonesia, dimana sepanjang tahun tifak kurang dari 95% sektor ekonomi yang digeluti rakyat adalah pada sektor ini dan nyaris muatan lokalnya mencapai 90%.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pengembangan industri manufaktur. Gerak sektor UMKM amat vital untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. UMKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar.<sup>1</sup> Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, juga mereka cukup terdiversifikasi dan memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan.

Meski UMKM mempunyai andil yang cukup besar dalam pembangunan nasional, sektor ini selalu mendapat kendala dalam pengembangannya. Permasalahan klasik dan mendasar yang dihadapi UMKM, antara lain, permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non-formal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran. Permasalahan lanjutan yang dihadapi UMKM, antara

---

<sup>1</sup> Mudrajad Kuncoro, *Ekonomika Industri Indonesia*, (Yogyakarta: Andi, 2007), Cet.1, h. 364

lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor. Permasalahan antara (*intermediate problems*), yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut, antara lain, dalam hal manajemen keuangan, agunan, dan keterbatasan dalam kewirausahaan.

Potensi daerah yang sangat besar adalah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Perkembangan Bank Syariah dikaitkan dengan potensi daerah yang ada, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa perbankan syariah memiliki peluang yang sangat besar dalam rangka menumbuhkan perekonomian daerah. Pertanyaannya adalah: bagaimanakah peranan perbankan syariah dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) atau pertumbuhan ekonomi daerah.<sup>2</sup>

Disamping itu, sektor ini sangat kecil membebani moneter negara bahkan memiliki peluang cukup besar bagi kegiatan ekspor. Karena itulah sangat relevan sektor UMKM ini mendapat perhatian khusus agar mampu bertahan dalam menghadapi globalisasi dan dalam memperkuatnya perlu sebuah upaya pemberdayaan sebagai wujud pertanggungjawaban negara dalam membangun sistem ekonomi kerakyatan.

---

<sup>2</sup> Muhamad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* (Yogyakarta: Ekonisia, 2006), h. 74.

Pemberdayaan atau *empowerment* merupakan sebuah konsep yang memerlukan pendalaman pemahaman baik tekstual maupun kontekstual, mengingat tidak sedikit fakta menunjukkan pemberdayaan yang dilakukan selama ini umumnya tidak lebih sebagai kegiatan yang meniniabobokan rakyat. Dengan kondisi ini bukan tidak mungkin akan memperburuk kondisi sosial ekonomi rakyat dan bahkan akan menjadi beban bagi rakyat baik secara langsung maupun tidak langsung. Beban langsung tercipta karena rakyat harus mengambalikan pinjaman padahal sebagian besar program pemberdayaan tidak berhasil didayagunakan, sedangkan beban tidak langsung karena proyek pemberdaya justru membebani keuangan negara. Gejala ini ditunjukkan dalam berbagai pemberdayaan yang pernah dilakukan berbagai instansi seperti pinbuk, oleh kementerian Koperasi dan UMKM. Bentuk nyata dari pemberdayan ini adalah kewirausahaan yang mana tujuannya adalah untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan risiko yang tepat melalui keterampilan komunikasi da manajemen untuk memobilisasi manusi, uang dan bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya telaksana dengan baik.

Kewirausahaan pada mulanya bergerak dalam bidang perdagangan saja, namun mengalami perkembangan yang sangat pesat yang kemudian merambah kepada sektor lainnya sperti industri, pendidikan, kesehatan dan institusi-institusi pemerintahan bahkan perguruan tinggi serta lembaga swadaya lainnya sebagai iat-kiat bisnis jangka pendek maupun jangka panjang untuk mencupakan peluang. Dari perluasan bisnis ini kemudian diperlukan lembaga yang dapat memberikan soslusi

di bidang permodalan sehingga peran BPRS khususnya Bank Muamalah Cilegon diperlukan.

BPRS Bank Muamalah Cilegon berdiri karena didasari oleh keprihatinan para ulama tokoh dan tokoh Islam atas tidak adanya bank yang bebas riba atau yang dijalankan atas dasar syariat Islam, dimana misinya adalah menjadi bank syariah terdepan dalam pelayanan secara profesional, menciptakan, membina dan menumbuhkembangkan pengusaha kecil menuju usaha mandiri.

Dari sekian banyak produk funding maupun financing bank Muamalah Cilegon yakni tabungan intan, tabungan Masjid, tabungan Sekolah, Deposito Mudhorobah IB, Pembiayaan Investasi, pembiayaan konsumtif dan pembiayaan Modal Usaha, dimana modal usaha ini adalah dititik beratkan terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) seperti pengusaha sembako, rumah makan, nengkel, supplier, konveksi, percetakan dan lain-lain yang dapat menciptakan iklim yang kondusif untuk peningkatan investasi.

Adanya BPRS yang melakukan pembiayaan modal usaha diharapkan mampu menanggulangi permasalahan permasalahan masyarakat menengah ke bawah. Pembiayaan yang dilakukan berfungsi mendorong dan melancarkan perndagangan, produksi dan jasa-jasa yang semuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Namun kenyataannya tidak sedikit nasabah yang mengeluhkan atau tidak mampu memanfaatkan bantuan tersebut. Banyak dari para pelaku usaha mengakui bahwa bantuan pembiayaan modal usaha mampu mengembangkan usaha sehingga menambah penghasilan namun tidak sedikit

pelaku yang mengeluhkan beberapa kendala dalam mengelola pembiayaan modal usaha.

Dari fenomena diatas, penulis tertarik dan bermaksud untuk melakukan penelitian mengenai kiprah bank pembiayaan rakyat syariat (BPRS) dalam mendukung dan mendorong pertumbuhan sector usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan judul “**Peran Bank Mu’amalah Cilegon dalam Peningkatan Ekonomi Umat**”.

#### **B. Pembatasan Masalah**

Banyak produk financing yang ditawarkan Bank Muamalah Cilegon dengan berbagai permasalahan yang dihadapinya, namun penelitian ini dibatasi pada produk pembiayaan modal usaha untuk usaha mikro kecil dan menengah dalam bidang sembako, rumah makan, bengkel, kontraktor, percetakan dan lain sebagainya.

#### **C. Perumusan Masalah**

Dari latar belakang dan pembatasan masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dirumuskan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran Bank Mu’amalah Cilegon dalam mendorong sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)?
2. Bagaimana pengaruh Bank Mu’amalah Cilegon terhadap pemberdayaan ekonomi umat khususnya sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peran Bank Mu'amalah Cilegon dalam mendorong sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)?
2. Untuk mengetahui pengaruh Bank Mu'amalah Cilegon terhadap pemberdayaan ekonomi umat khususnya sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)?

#### **E. Kerangka Pemikiran**

Setelah terjadinya krisis pada tahun 1998, berbagai instrumen dikeluarkan pemerintah dari jarring pengaman social (JPS) nasional, kredit usaha tani (KUT), kelompok usaha bersama (KUBE), program pemberdayaan masyarakat kelurahan (PPMK), program pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir (PPEM) dan sebagainya. Berbagai instrument yang dikeluarkan tersebut yang menyangkut pembedayaan ekonomi rakyat hamper bias dikatakan gagal karena setiap program tidak menyentuh perbaikan ekonomi rakyat sebagiamnakonsep pemberdayaan seharusnya dan pemberdayaan lebih banyak diartikan pemberian bantuan tanpa proses pendampingan dan pembinaan yang berkesinambungan. Ditengah kondisi masyarakat yang demikianlah Bank Mu'amalah Cilegon didirikan oleh masyarakat Banten, para ulama dan umat islam, dengan berdasar kepada prinsip syariah. Didirikannya Bank Mu'amalah Cilegon untuk memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat serta dapat berperan dalam proses pemerataan

peningkatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi serta berperan mewujudkan stabilitas ekonomi.<sup>3</sup>

Dalam pembangunan Nasional, UMKM adalah bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. Sebagaimana telah disebutkan diatas bahwa kelangsungan suatu kegiatan usaha perlu didukung oleh permodalan dan sumber daya manusia yang memadai. Namun dalam prakteknya UMKM seringkali kesulitan dalam mendapatkan sumber pendanaan, satu dan lain hal karena suku bunga pinjaman yang tinggi dan berdasarkan analisis kredit khususnya terkait dengan jaminan “dianggap” tidak memenuhi.

Dengan demikian sektor perbankan syari'ah sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis (*tijarah*), sekaligus misi sosial (*tabarru*) sudah seyogyanya mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan sektor UMKM dimaksud. Untuk kepentingan UMKM suatu bank syari'ah hendaknya mampu secara cermat mengetahui kebutuhan nyata yang ada pada UMKM yang bersangkutan. Hal ini penting karena karakteristik produk pembiayaan yang ada pada perbankan syariah bervariasi dan masing-masing hanya menjawab pada kebutuhan tertentu. Adapun beberapa motif dan kebutuhan yang ada pada nasabah debitur yang dalam hal ini adalah UMKM dan produk perbankan syariah yang sesuai dapat dikategorikan antara lain sebagai berikut

---

<sup>3</sup> Profil PT BPRS Bank Mu'amalah Cilegon, 2016.

**Pertama,** UMKM yang membutuhkan adanya barang modal sebagai bsarana dalam proses usaha. Menyikapi adanya hal ini pihak bankriah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan akad jual beli, khususnya pembiayaan murabahah. Murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

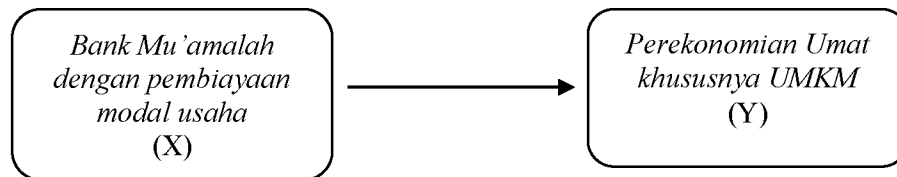
**Kedua,** UMKM dalam tahap pendirian yang membutuhkan modal kerja dan UMKM yang membutuhkan tambahan modal untuk kepentingan ekspansi usaha. Menyikapi adanya hal ini pihak bank syariah dapat memberikan pembiayan berdasarkan akad bagi hasil berupa pembiayaan mudharabah atau pembiayaan musyarakah. Mudharabah diartikan sebagai penanaman dari adanya pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Musyarakah adalah penanaman dana dari pihak pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.

**Ketiga,** UMKM yang sedang mengalami kesulitan keuangan, bahkan mungkin harus segera mendapatkan dana segar untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya (*liability*) kepada pihak ketiga. Bank syariah ketika menemukan UMKM yang seperti ini adalah tepat ketika memberikan pembiayaan yang bersifat pinjaman tanpa bunga atau yang dikenal dengan pembiayaan *qardh* atau pembiayaan *qardh al-hasan*.

Dari uraian di atas, kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pemikiran**



## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis peran Bank Mu'amalah Cilegon dalam peningkatan ekonomi umat dengan menggunakan metode atau pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah sebuah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>4</sup>

### **2. Populasi dan Sampel**

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi.

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 8

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah dari Bank Mu'amalah Cilegon. Sampel penelitian yang digunakan yaitu nasabah Bank Mu'amalah Cilegon pada produk pembiayaan modal usaha. Teknik pengambilan sampel dipilih secara *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel dengan kriteria-kriteria atau pertimbangan tertentu.<sup>5</sup>

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah

- a. Wawancara (*interview*) Cara yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data tanpa melakukan test dalam melalui wawancara. Sesuai tidaknya data yang diinginkan oleh sebuah penelitian sangat dipengaruhi oleh beberapa aspek wawancara, bahan wawancara (dituangkan dalam daftar pertanyaan dan situasi wawancara). Karena pada hakikatnya wawancara merupakan kegiatan perolehan informasi, maka kemahiran peneliti dalam wawancara untuk menggali informasi menjadi penting.<sup>6</sup> Dengan itu peneliti melakukan wawancara dengan teliti dan seksama dengan pertanyaan-pertanyaan yang sesuai dengan judul penelitian. Wawancara yang dilakukan peneliti adalah dengan melakukan tanya jawab dengan direktur utama, manajer dan nasabah pembiayaan khususnya pegiat usaha mikro kecil dan menengah.

---

<sup>5</sup> Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 68

<sup>6</sup> M. Subhan dan Sudrajat, *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009) h.

#### b. Kuesioner

Kuesioner adalah seperangkat pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab atau dilengkapi oleh responden. Secara umum kuesioner dapat memuat pertanyaan tentang fakta, pertanyaan tentang pendapat (opini) atau sikap. Bentuk-bentuk skala sikap yang biasa dipakai diantaranya model skala Likert yaitu: model skala Likert adalah bentuk kuesioner yang mengungkap sikap dari responden dalam bentuk jawaban (pernyataan) yang berupa Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak ada Pendapat (N), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS). Setiap jawaban tersebut memiliki skor sendiri sesuai dengan positif atau negatifnya item itu.<sup>7</sup>

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara langsung tanpa melalui media perantara.<sup>8</sup>

#### 4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif yaitu analisis yang digunakan terhadap data yang berwujud angka-angka dan cara pembahasannya dengan uji statistik. Analisis kuantitatif menekankan pada pengujian teori-teori, melalui variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik.

---

<sup>7</sup> M. Subhan dan Sudrajat, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah ...*, h. 35

<sup>8</sup> Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002), h. 148

Teknik analisis data untuk menguji hipotesis yang diajukan, dapat diajukan dengan prosedur yang di antaranya sebagai berikut:

Model analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier sederhana. Sebelum melakukan estimasi yang tidak bias dengan analisis regresi, perlu dilakukan uji BLUE (*best linier unbiased estimator*), uji asumsi klasik yaitu pengujian antar variabel bebas supaya tidak terjadi multikolinieritas, heteroskedastisitas, normalitas, dan autokorelasi.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan merupakan pola dalam penyusunan laporan untuk gambaran secara garis besar bab demi bab. Dengan sistematika penulisan, diharapkan para pembaca akan lebih dalam memahami isi dari sebuah laporan. Adapun sistematika pembahasan ini terdiri dari:

Bab Pertama berisi latar belakang masalah sebagai landasan pemikiran secara garis besar, pertanyaan tentang fenomena yang memerlukan pemecahan melalui penelitian yang dirumuskan dalam perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran dan sistematika pembahasan.

Bab kedua menguraikan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu mengenai perbankan syariah dan UMKM yang melandasi penelitian ini sebagai dasar dalam melakukan analisis terhadap permasalahan yang ada, penelitian terdahulu, serta hipotesis penelitian.

Bab ketiga berisi tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian, mencakup definisi operasional dari variabel penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis.

Bab keempat menguraikan deskripsi objek penelitian, karakteristik responden, analisis data dan pengujian data, interpretasi hasil dan pembahasan terhadap hasil penelitian.

Bab kelima sebagai bab penutup menyajikan secara singkat apa yang telah diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, terangkum dalam bagian simpulan. Bab ini diakhiri dengan pengungkapan keterbatasan penelitian diikuti saran yang berguna untuk penelitian selanjutnya.

NASKAH PIDATO SAMBUTA DEKAN PADA YUDICIUM KE IX  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN SMH BANTEN

-----

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuhu..

Alhamdulillah rabbil 'Alamiin Ashsholatu wassalaamu "ala asrafil Anbiyai wal mursaliin wa 'ala alihi wasahbihi ajma'iin wa ba'du...

Yth guru besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Bapak Prof DR.H.M.A Tihami, MA, MM..

Yth Bapak rector, wakil rector 1,2,3 UIN SMH Banten.

Yth Ketua LPM SMH Banten.

Yth Bapak Kabag.fakultas tarbiyah, syari'ah ushuluddin dn dakwah

Yang saya banggakan para wakil dekan 1,2,dan 3, para ketua jurusan dan sekertaris jurusan, kabag febi para kasubag dan pelaksana umum dan akademik febi.

Yth para dosen dan capeg fakults

Para calon wisudawan dan wisudawati fakultas ekonomi dan bisnis Islam UIN SMH Banten. Yang saya cintai..

Puji syukur selalu dipanjatkan kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan nikmat sehat dan Islam kepada kita semua sehingga daoat melaksanakan aktivitas sehari-hari khususnya pada hari ini yakni penetapan yudicium dan halal bi halal serta lepas dan sambut dosen di lingkungan febi dan semoga belum terlambat sy ucapkan minal aidzin wal faidzin mohon maaf lahir bathin.

Shalawat dan salaam selalu tercurah kepada junjungan kita Nami Muhammad saw kelarga sahabat dan ummatnya hingga akhir zaman yang telah memberikan pencerahan kepada kita dan semoga dapat meneladani segala apa yang disampaikan oleh beliau..Aamiin..

Hadirin yang berbahagia....

Pada kesempatan yang baik ini tidak terlalu banyak yang akan disampaikan karena nanti akan kita dengarkan wejangan dari orang tua kita Bapak Prof.DR.H.MA.Tihami, MA, MM dalam acara ini, mudah2an dan sy berharap daoat menyimak apa yang disampaikan beliau sehingga menjadi renungan bagi kita dalam menghadapi kehidupan2 di masa depan.

Ada 3 hal yang ingin saya sampaikan pada kesempatan ini, yakni :

1. Ucapan selamat dari dekan dan seluruh civitas akademik fakultas ekonomi dan bisnis Islam atas kelulusan saudara menjadi sarjana dan ucapan serupa juga disampaikan kepada para orang tua atas kelulusan putra putrinya dari fakultas kami semoga dapat diterima dengan segala kelebihan dan kekurangannya yang dahulu memberikan amanat kepada kami untuk dapat

membimbing dan membina putra putrinya di fakultas kami dan sudah ditunaikan amanat tersebut mohon untuk diterima dengan segala kelebihan dan kekurangan tadi..

2. Bahwa setelah lulus memperoleh gelar sarjana janganlah merasa puas, tanggalkanlah cita2 tersebut di langit yang paling tinggi dan tdk merasa untuk cukup belajar pada tingkat S1 saja , tapi diteruskan ke S2 bahkan S3, karena ilmu Allah itu sangat luas sekali tidak cukup digali walupun seumur hidup kita curahkan untuk menggali ilmu Allah. Bahkan satu bidang saja khususnya ilmu ekonomi tidak cukup dipelajari hanya pada tingkat sarjana bahkan tingkat Doktopun masih belum cukup, apalagi sudah di era 4.0 ini bahkan sudah mengglobal dan mendunia kalua tidak diikuti atau dipelajari akan terus tertinggal dengan dunia lain bahkan neghara lain yang jauh lebih maju..
3. Jaga nama baik almamater kalian yang telah meluluskan dan membimbing serta membina anak2ku semuanya, karena nama Islam yang akan dibawa nanti setelah kehidupan diluar kampus atau di masyarakat. Dan teruslah membangun komunikasi yang baik dengan fakutas khususnya dan umumnya dengan civitas akademik UIN Banten dengan silaturrahi dalam wadah alumni agar dapat saling menginformasikan hal2 yang baik dan positif bagi pengembangan pendidikan Intra maupun ekstra fakultas ke depan yang lebih maju..

Hadirin yang berbahagia....

Di usia Febi yang menginjak tahun ke 4 ini, alhamdulillah patut disyukuri oleh semua civitas akademik febi karena kita mendapat tenaga baru yakni di tahun ke 3 sebanyak 1 orang dosen pa zeno alamsyah dan di tahu ke 4 ini dapat tenaga dosen sebanyak 8 orang, yang mudah2an dengan penambahan itu sedikit mengurangi beban tenaga dosen febi agar tidak terlalu strong alias ( stress tidak tertolong ). Perlu diketahui bahwa beban tenaga dosen di Febi rata2 24 sks s/d 30 sks per dosen, walaupun memang masih pasang surut ada yang keluar dan ada yang masuk tp alhamdulillah tetap patut kita syukuri. Hari ini juga febi melepas tenaga dosen yang purna bakti yaitu Bapak Drs Irsal tengku dato dirajo, diucapkan terima kasih atas segala baktinya di Febi dan sudah menghantarkan febi sampai usia yang ke 4 ini dengan ucapan selamat menempuh masa purna bakti semoga selalu sehat dan dalam berkah rahmat Allah SWT, dan juga menyambut kedatangan capeg tenaga dosen yang baru. ( diperkenalkan satu persatu ..... ) dengan nucaan selamat dating dan bergabung dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam semoga Febi menjadi maju

dan Berjaya sesuai dengan moto febi yang selalu Ceria... (febi ceria dosen dan mahasiswa juara ).

Hadirin yang berbahagia....

Itulah hal-hal yang dapat disampaikan pada kesempatan yang baik ini semoga dapat dipahami dengan baik.. dan kami mohon kepada Bapak Prof DR. H.M.A Tihami MA<MM untuk dapat memberikan tausiyah nanti.

Demikian, yang dapat sy sampaikan kurang lebihnya mohon dimaaf, dan sy buka acara penetapan yudicium angkatan IX fakultas ekonomi dan bisnis Islam dengan membaca Basmalah.... Bismillahirrahmanirrahiim....

Billahittaufik wal Hidayah...

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuhu..

Serang, 13 Juni 2019

Dekan,-

DR.Hj.Nihayatul Masykuroh, MSi



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Perbankan Syariah**

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya undang-undang nomor 10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.

Peluang tersebut ternyata disambut antusias oleh masyarakat perbankan. Sejumlah bank mulai memberikan pelatihan dalam bidang perbankan syariah bagi para stafnya. Sebagian bank tersebut ingin menjajaki untuk membuka divisi atau cabang syariah dalam institusinya. Sebagian lainnya bahkan merencana mengkonversi diri sepenuhnya menjadi bank syariah. Hal demikian diantisipasi oleh Bank Indonesia dengan mengadakan “pelatihan perbankan syariah” bagi para pejabat Bank Indonesia dari segenap bagian, terutama aparat yang berkaitan langsung seperti DPNP (Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan), kredit, pengawasan, akuntansi, riset dan moneter.<sup>1</sup>

Menurut Muhammad, bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan

---

<sup>1</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), Cet.2, h. 26.

bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW. Dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.<sup>2</sup>

Maraknya perbankan syariah dewasa ini bukan merupakan gejala baru dalam dunia bisnis syariah keadaan ini ditandai dengan semangat tinggi dari, yaitu berbagai kalangan: ulama, akademisi dan praktisi untuk mengembangkan perbankan tersebut dari sekitar pertengahan abad ke-20. Dewasa ini bank syariah sedang menjadi pilihan bagi pelaku bisnis perbankan sampai dengan pertengahan tahun 2001.<sup>3</sup>

Undang-undang perbankan syariah dalam pasal 3 menyebutkan perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.<sup>4</sup>

Sedangkan undang-undang nomor 21 tahun 2008 pasal 1 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan

---

<sup>2</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h.1

<sup>3</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 1

<sup>4</sup> Zubairi hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2009), h. 31

proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>5</sup> Dalam menjalankan usahanya bank syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya.

Sistem bank berdasarkan prinsip syariah sebelumnya di Indonesia hanya dilakukan oleh bank syariah seperti bank muamalat indonesia dan BPR syariah lainnya. Dewasa ini sesuai dengan undang-undang perbankan nomor 10 Tahun 1998, bank umumpun dapat menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah asal sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.<sup>6</sup>

## **B. Profil Singkat Bank Muamalah**

Nama Lembaga : PT.BPR Syari'ah Mu'amalah Cilegon

Alamat : Kantor Pusat Jl. Raya Merak KM.7 Rawa Arum Grogol  
Cilegon, Banten

Telepon : (0254) 571 666

Faximile : (0254) 571 555

Call Center : 0859 3000 3465

Tanggal Berdiri : 23 Agustus 1994

Motto : "Kokoh Berkah dan Terpercaya"

---

<sup>5</sup> Undang-undang Tentang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008, ( Jakarta: Sinar Grafika, 2008), cet.1, h.3

<sup>6</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), Cet.5, h. 14.

### C. Sejarah Bank Muamalah

PT. BPR Syariah Mu'amalah Cilegon, sebelumnya bernama BPRS Baitul Muawanah didirikan oleh para ulama dan tokoh Banten di Cilegon, Diantaranya adalah H. Embay Mula Syarif dan KH. Mansur Muchjidin.<sup>7</sup> Pendirian BPRS Muamalah Cilegon didasari oleh keprihatinan para ulama dan tokoh Islam atas tidak adanya bank yang dijalankan atas dasar prinsip syariah atau bank syariah di Kota Cilegon. Berdasarkan niat memajukan perekonomian rakyat dan kondisi Kota Cilegon yang mayoritas penduduknya umat muslim maka didirikan BPRS Muamalah Cilegon berdasarkan akte pendirian nomor : 5806 tahun 1994 yang dikeluarkan oleh Notaris Muhamad Toha, SH. dan telah diumumkan kedalam Tambahan Berita Negara Republik Indonesia tanggal 23 Agustus 1994 nomor : 67 dengan nama PT. Bank Perkreditan Rakyat Khusnul Khotimah, perubahan nama PT. Bank Perkreditan Rakyat Khusnul Khotimah menjadi PT. BPRS Baitul Muawanah, dengan akta pendirian dan Anggaran Dasar Perseroan telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia, dengan keputusan nomor : 02-8459 HT. 01.01 tahun 1994 tertanggal 31 Mei 1994. PT. BPRS Baitul Muawanah secara resmi beroperasi pada tanggal 1 September 1994, secara konstitusional dan operasional kehadiran bank dilandasi oleh Undang-undang Perbankan No. 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah nomor : 72 tahun 1992 tentang bank bagi hasil, serta dalam kegiatan usahanya bank mendapat pembinaan dan pengawasan dari Bank Indonesia.

---

<sup>7</sup> Profil PT. BPRS Bank Mu'amalah Cilegon, 2016

PT. BPRS Baitul Muawanah dikelola oleh direksi dibawah pengawasan Dewan Pengawas Syari'ah dan Dewan Komisaris yang anggotanya diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham. PT. BPR Syari'ah dipegang oleh 21 orang pemegang saham yang terdiri dari cendekiawan, ulama dan masyarakat umum lainnya. Pada tanggal 2 Mei 2001 PT. BPRS Baitul Muawanah mengalami perubahan jumlah pemegang saham, sebelumnya terdapat 21 (dua puluh satu) pemegang saham kemudian setelah diadakan akuisisi (pengambilalihan), jumlah pemegang saham menjadi hanya 2 (dua) orang. Kemudian terakhir BPRS Baitul Muawanah berganti nama menjadi BPRS Mu'amalah Cilegon.

#### **D. Visi dan Misi Bank Muamalah**

Visi

“ Pilihan utama dalam bermitra usaha berlandaskan syari'ah ”

Misi

- a) Menjadi Bank Syari'ah Terdepan Dalam Pelayanan Secara Profesional.
- b) Menciptakan, Membina Dan Menumbuh Kembangkan Pengusaha Kecil Menuju Usaha Yang Mandiri.
- c) Memberikan Rasa Aman Dalam Berusaha Dan Berinvestasi Dengan Menjungjung Tinggi Prinsip Keadilan, Keterbukaan Dan Kehati-Hatian Untuk Mencapai Tingkat Bagi Hasil Secara Maksimal Dalam Rangka Mencapai Ridho Allah.

- d) Menjalin Hubungan Kerjasama Dengan Mitra Strategis Untuk Mencapai Pertumbuhan Profitabilitas Yang Berkesinambungan Yang Mampu Meningkatkan Nilai Bagi Pemegang Saham, Kesejahteraan Karyawan Dan Masyarakat.

#### **E. Struktur Organisasi Bank Muamalah**

- Pemegang Saham : 1. H.M. Mardiono, BA. (Pengendali)  
 2. H. Embay Mulya Syarief
- Dewan Pengawas : KH.Drs. Mansyur Muhyidin
- Syari'ah : H. Maskawi Idris, SH. M.Kn
- Komisaris : Samsul Hadi (Direktur Utama)
- Direksi : 1. Agus Fatoni (Manager Operasional & HC)  
 2. Adib Daenuri (Manager Marketing/Bisnis)
- Manajer
- Kepala Kantor Kas : 1. Nasrodi ( ka. Kantor Kas Serang )  
 2. Rahmat Pamungkas ( ka. Kantor Kas Jombang  
 Remidial – Cilegon )  
 : Hojali ( Spv. Remedial )

#### **F. Produk – Produk Bank Mu'amalah**

PT.BPR Syari'ah Mu'amalah Cilegon dalam rangka untuk mencapai visi misi tersebut, serta meningkatkan ekonomi ummat dengan memasyarakatkan ekonomi syari'ah dan mensyari'ahkan ekonomi masyarakat, dan untuk

mewujudkan lembaga keuangan perbankan Syariah yang amanah dan selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada nasabah dan masyarakat yang nantinya menjadikan lembaga keuangan syariah yang kokoh berkah dan terpercaya yang merupakan motto PT. BPR Syariah Mu'amalah Cilegon.

Oleh karena itu PT. BPR Syariah Mu'amalah Cilegon menawarkan berbagai jenis produk-produk yang berkomitmen untuk melayani dan mendampingi anda dalam menabung, perencanaan investasi serta penyediaan pembiayaan bagi kebutuhan usaha, konsumsi ataupun kebutuhan lainnya berdasarkan akad syariah.

Berikut ini merupakan produk-produk layanan yang ditawarkan dan menjadi salah satu upaya pembiayaan untuk meningkatkan ekonomi umat, dengan ketentuan sesuai dengan masing-masing produk tersebut antara lain.

#### 1. Produk Tabungan

##### a. Tabungan Mu'amalah

Tabungan perorangan berdasarkan akad titipan (wadi'ah yad dhamanah), yang diperuntukkan bagi anda yang ingin menyimpan hasil usaha atau penghasilan anda dalam bentuk tabungan dan dapat diambil sewaktu-waktu.

Keunggulan :

- Halal dan Berkah Dengan Pengelolaan Sesuai Prinsip Syariah
- Aman dan Dijamin Pemerintah dan LPS s/d 2 Milyar Per Nasabah

- Setoran Minimal Selanjutnya Rp. 10.000
- Biaya Administrasi yang terjangkau tiap bulannya
- Terdaftar Resmi dan Diawasi OJK
- Bonus Tabungan Kompetitif
- Layanan Antar Jemput Tabungan

#### b. Tabungan Siswa

Tabungan khusus para pelajar dan mahasiswa dengan akad titipan (*wadiah yad dhamanah*), cocok bagi anda atau anak anda yang ingin membiasakan menabung sejak usia dini. Sebagai bekal kelak di masa yang akan datang

Keunggulan :

- Halal dan Berkah Dengan Pengelolaan Sesuai Prinsip Syariah
- Aman dan Dijamin Pemerintah dan LPS s/d 2 Miliar Per Nasabah
- Setoran Awal Sangat Terjangkau
- Layanan Antar Jemput Tabungan, Bagi Lembaga/Instansi Yang Sudah Bekerja sama

#### c. Tabungan Masjid

Tabungan ini dikhususkan bagi pengelolaan dana masjid berupa Zakat, Infak, Shodaqoh, dll yang terkumpul dari jamaah dan masyarakat dengan tujuan memberikan rasa aman, berkah dan nyaman terhadap dana yang terkumpul sebagai amanat dari umat.



Keunggulan :

- Halal dan Berkah Dengan Pengelolaan Sesuai Prinsip Syariah
- Aman dan Dijamin Pemerintah dan LPS s/d 2 Milyar Per Nasabah
- Bebas Biaya Administrasi Bulanan
- Terdaftar Resmi dan Diawasi OJK
- Bonus Tabungan Kompetitif
- Layanan Antar Jemput Tabungan

d. Tabungan Investasi (INTAN)

Tabungan INTAN adalah tabungan perencanaan berjangka bagi kebutuhan anda dan keluarga anda di masa depan dengan akad Mudharabah dan sistem bagi hasil yang kompetitif. Sesuai dengan slogan tabungan INTAN "Wujudkan Cita-cita Anda Menjadi Nyata".

1) Tabungan INTAN Umroh dan Haji (Si Toha)

Tabungan berjangka yang disediakan anda yang berencana menunaikan ibadah haji dan umroh dengan minimal jangka waktu 2 tahun. Anda dapat menabung di setiap bulannya sesuai jangka waktu yang ada inginkan dan lebih memudahkan mewujudkan impian anda ke tanah suci.

2) Tabungan INTAN Pendidikan (Si Budi)

Tabungan berjangka yang dirancang khusus untuk anda yang ingin merencanakan pendidikan anak anda ke jenjang yang lebih tinggi dengan mempersiapkannya sejak dini. Dengan jangka waktu minimal 2 tahun.

### 3) Tabungan INTAN Karyawan (Takar)

Tabungan berjangka untuk karyawan sebagai investasi dan persiapan menghadapi masa pensiun. Dengan jangka waktu tabungan minimal 5 tahun, anda dapat merencanakan kebutuhan anda di masa yang akan datang dengan tabungan ini.

### 4) Tabungan INTAN Qurban (Tawon)

Tabungan berjangka yang dirancang khusus bagi nasabah yang berkeinginan merencanakan ibadah qurban secara teratur setiap tahunnya. Tabungan ini dapat digunakan ketika saldonya sudah mencukupi untuk pembelian hewan qurban di masa yang akan datang.

Dan Keunggulan dari setiap masing – masing Produk Intan tersebut antara lain :

- Halal dan Berkah Dengan Pengelolaan Sesuai Prinsip Syariah
- Aman dan Dijamin Pemerintah dan LPS s/d 2 Miliar Per Nasabah
- Berkesempatan Memenangkan Undian Hadiah
- Terdaftar Resmi dan Diawasi OJK
- Bonus Tabungan Kompetitif

Adapun Persyaratan Umum Pembukaan Tabungan :

1. Perorangan atau Perusahaan berbadan hukum.

2. Menyerahkan Fotocopy identitas diri yang masih berlaku (KTP/SIM/PASPOR)
3. Untuk perusahaan berbadan hukum dilengkapi dengan TDP, SIUP, NPWP dan Akta Pendirian
4. Setoran awal minimal mulai Rp. 20.000, Khusus tabungan INTAN setoran awal minimal Rp. 50.000

## 2. Produk DEPOSITO Mudharabah

Deposito Bank Mu'amalah Cilegon menggunakan akad Mudharabah Al-Muthlaqah yaitu deposito yang berfungsi sebagai investasi yang dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk pembiayaan yang diberikan. Hasil dari pengelolaan pembiayaan tersebut dibagi secara bersama antara Bank sebagai Mudharib/Pengelola dana dan Deposan sebagai Shohibul Maal/Pemilik dana sesuai nisbah bagi hasil yang telah ditentukan.

### Keunggulan Deposito IB

- Bagi Hasil Tinggi
- Aman, Dijamin Lembaga Penjamin Pinjaman (LPS) Deposito s/d 2 Milyar
- Bebas Riba, Berkah sesuai prinsip Syar'iah
- Lebih Adil, Berkah dan Menguntungkan
- Bebas Pinalti, Dapat dicairkan sewaktu-waktu
- Terdaftar Resmi dan Diawasi Otoritas Jasa Keuangan

Berkah dan Aman – Bagi Hasil (*Equivalen rate* tahun 2015 8 - 14% p.a)

Bagi hasil tinggi dengan Nisbah :

1 Bulan : Nasabah 30 %, Bank 70 %

3 Bulan : Nasabah 33 %, Bank 67 %

6 Bulan : Nasabah 40 %, Bank 60 %

12 Bulan : Nasabah 53 %, Bank 47 %

### 3. Produk Pembiayaan

Bank Syariah adalah lembaga perbankan yang menerapkan sistem dan operasional berdasarkan syariat Islam, sehingga bank ini dijalankan dengan mengikuti tata cara berusaha dan perjanjian sesuai Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW.

Perbedaan Produk pembiayaan di Bank Syariah dengan Bank Konvensional, Bank Mu'amalah Cilegon tidak menggunakan perangkat bunga, melainkan sistem bagi hasil dan prinsip jual beli. Bank Syariah Mu'amalah Cilegon senantiasa berusaha memberikan pelayanan pembiayaan yang terbaik bagi anda, dengan proses mudah, pelayanan cepat dan persyaratan ringan, Kami siap untuk membiayai usaha dan kebutuhan anda, antara lain:

Memberikan Pembiayaan Syariah sesuai dengan kebutuhan dengan berbagai jenis pembiayaan di antaranya adalah:

#### a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja/Usaha, sangat cocok bagi anda yang ingin melakukan penambahan bahan baku, persediaan barang untuk warung sembako, rumah makan atau suplier, dll.

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Syariah Bagi Anda Yang Mempunyai Kebutuhan Investasi Seperti Pembelian Kendaraan Bermotor (Mobil/Motor), Rumah, Ruko, Mesin, Alat Percetakan.

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Yang Dikhususkan Bagi Anda Yang Mempunyai Kebutuhan Untuk Renovasi Rumah, Biaya Pendidikan, Biaya Pernikahan, Pembiayaan Haji/Umroh, Pembelian Motor/Mobil, dll.

Dari pembiayaan tersebut akadnya ada beberapa Jenis Akad Pembiayaan IB, diantaranya adalah :

- Akad Ba'i Murabahah (Jual Beli)
- Akad Musyarakah dan Mudharabah (Kerjasama)
- Akad Ijarah (Sewa)
- Akad Rahn (Gadai) dan Akad Qardh

Dan untuk mengajukan pembiayaan harus memenuhi Persyaratan dan ketentuan yang berlaku, antara lain dengan mengumpulkan sejumlah berkas :

- Fotokopi KTP Suami & Istri + Kartu Keluarga

- Fotokopi Akte Nikah/Cerai
- Pas Foto Berwarna Suami & Istri
- Data Penghasilan Pegawai / Wiraswasta
- Fotokopi Jaminan BPKB/Sertifikat

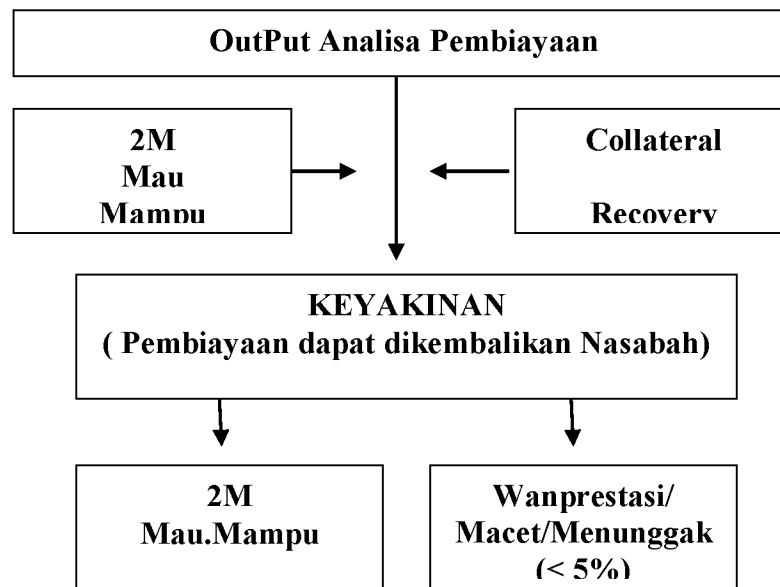
#### Analisa Pembiayaan Metode Analisis Kuantitatif

Dalam proses pembiayaan tentunya ada beberapa ketentuan dan syarat yang memungkinkan bahwa kedua belah pihak baik Pihak pemberi dana (Bank Muamalah) maupun penerima dana (nasabah pembiayaan), saling memberikan keuntungan masing – masing dan tidak adanya pihak yang merasa terberatkan dan terdzalimi, oleh karena itu seorang AO harus dengan cermat dan memahami serta mengetahui karakter maupun sifat – sifat para calon nasabah pembiayaan dengan tujuan untuk melindungi lembaganya, tidak salah melihat peluang ataupun potensi dan untuk meminimalkan potensi kerugian. Sehingga itulah kenapa pentingnya analisis pembiayaan dalam setiap pengambilan langkah atau keputusan dalam menentukan layak atau tidaknya nasabah tersebut untuk diberikan pembiayaan dana.

Dapat diambil garis besar bahwa analisis pembiayaan adalah salah satu pondasi utama dalam proses pembiayaan untuk menilai sejauh mana kelayakan usaha/nasabah, mengukur besar, jenis dan sifat keperluan keuangannya, menetapkan struktur pembiayaan, yang kemudian untuk pengambilan

keputusan dan untuk mengendalikan risiko atas suatu permohonan pembiayaan dari nasabah tersebut.

**Gambar 2.1 output pembiayaan**



#### Konsep 5C 1S dalam Pembiayaan

Untuk mempermudah suatu pekerjaan seorang AO dalam melakukan analisis pembiayaan yakni salah satunya dengan menggunakan dan memahami konsep 5C 1S yang menjadi acuan apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan.

Tabel 2.1 Konsep 5C 1S

| a. Character     | b. Capacity            | c. Capital       | d. Collateral          | e. Condition           |
|------------------|------------------------|------------------|------------------------|------------------------|
| - Tanggung Jawab | - Kemampuan Manajerial | - Struktur Modal | - First Way Out: Usaha | - Kondisi perekonomian |

|                     |                            |                        |                                |   |
|---------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------|---|
| - Kebiasaan Pribadi | - Kemampuan Teknis         | - Debt to equity Ratio | itu sendiri                    | - Peraturan atau ketentuan dari pemerintah, |
| - Kejujuran         | - Kemampuan Aspek Keuangan | - Asset to Liabilities | - Second Way Out :             | asosiasi dan kelompok, dll                  |
| - Tingkat Religious |                            |                        | Agunan atau Asset diluar Usaha |   |

Berdasarkan Tabel 2.1 tentang konsep 5C diatas dapat dikelompokan menjadi 3 faktor utama yaitu

- a. Manajemen (*character*) yang diukur adalah integritas (kejujuran manajemen) dan kecakapan (kemampuan nasabah)
- b. Kemampuan membayar kembali (*capital, condition, capacity*) yang diukur adalah hasil prestasi (kemampuan membayar jangka panjang) dan likuiditas (kemampuan membayar jangka pendek)
- c. Jaminan (*Collateral*) yang diukur adalah penguasaan jaminan yang diserahkan dan nilai jual kembali jaminan.

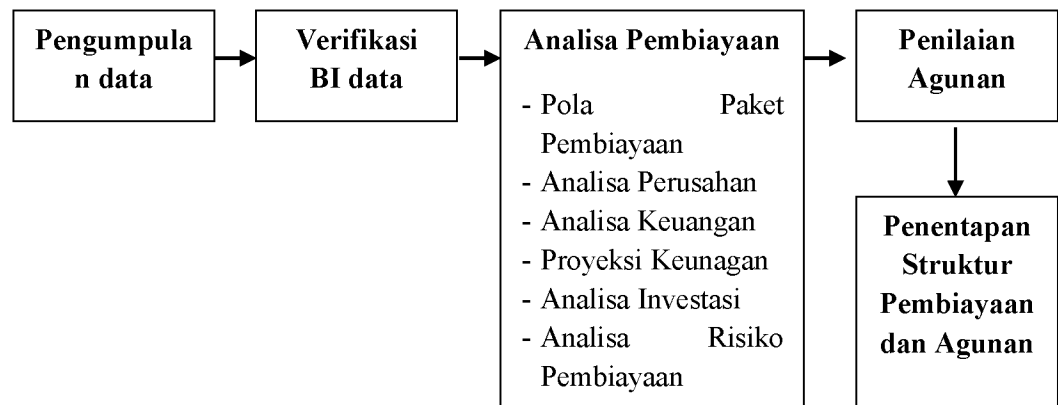
#### Langkah kegiatan Analisa Pembiayaan

Berdasarkan konsep diatas analisis pembiayaan tentu pasti adanya Tahapan – tahapan Analisanya khususnya dalam analisa kredit atau pembiayaan nasabah yang bertujuan salah satunya untuk meminimalkan risiko kerugian yang akan terjadi dimasa mendatang kemudian hari, tahapannya antara lain adalah :



- a. Identifikasi maksud dan tujuan penggunaan pembiayaan dari nasabah
- b. Ketahui sumber pengembalian pembiayaan tersebut secara pasti.
- c. Lakukan penilaian kelayakan pembiayaan tersebut dan tuangkan dalam proposal pembiayaan (*loan evaluation*)
- d. Buatlah suatu keputusan layak/tidak (*loan descision approval*)
- e. Lakukan dokumentasi dan administrasi (*loan documentation and administration*)
- f. Lakukan monitoring untuk memastikan pembayaran kembali (*loan monitoring and collection*)

**Gambar 2.2 Alur Pembiayaan**



### **G. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kini dinilai sebagai salah satu kekuatan ekonomi Indonesia yang cukup signifikan. Secara makro dapat dilihat bahwa potensi yang dimiliki sektor UMKM ini sudah cukup besar.

## 1. Usaha Mikro

### a. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga atau beberapa orang yang belum memiliki izin usaha secara lengkap.<sup>8</sup> Pengertian lain dikemukakan Warkum Sumitro, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang.<sup>9</sup> Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima,<sup>10</sup> kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya.

Sedangkan menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki orang per orang dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang-undang (UU No. 20 tahun 2008).<sup>11</sup> Kriteria usaha mikro yang dimaksud, yaitu:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

---

<sup>8</sup> Nizarul Alim, *Pembiayaan Syari'ah untuk Usaha Mikro dan Kecil: Studi Kasus dan Solusi*, Cet. I (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2009), h 14.

<sup>9</sup> Warkum Sumitro, *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 168.

<sup>10</sup> Pedagang kaki lima adalah kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap, dengan kemampuan terbatas, berlokasi di tempat atau pusat-pusat konsumen, tidak memiliki izin usaha. Lihat, Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Edisi Revisi (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 157.

<sup>11</sup> Pasal 1 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300 juta.<sup>12</sup>

#### b. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha skala mikro merupakan bagian integral dan penting untuk dikembangkan karena dapat menjadi alternatif bagi para urban sehingga dapat mendorong pengendalian dampak negatif urbanisasi, khususnya di kota-kota besar. Berdasarkan data tahun 2007, jumlah pelaku usaha mikro sekitar 47,702 juta unit atau 95,70% dari seluruh jumlah pelaku usaha di Indonesia.

Adapun karakteristik usaha mikro antara lain:

##### 1) Akses sumber daya

Usaha mikro adalah pelaku usaha yang dikarakteristikan dengan akses mereka terhadap sumber daya yang relatif rendah. Secara umum, intensitas pelaku usaha mikro dianggap tidak eksis sebagai bisnis yang legal. Mereka memiliki akses kecil terhadap proteksi hukum atau layanan pemerintah dalam bisnis. Konsekuensi kasus yang tidak legal antara lain menghindari monitoring para aparat pemerintah dan hal ini dapat mengganggu operasi serta meningkatkan biaya transaksi dan operasi sehingga mengurangi akses mereka terhadap pelanggan.

Produksi skala mikro masih berorientasi pada tenaga kerja. Teknologi produksi yang dimilikinya masih rendah, pengalaman pelatihan yang mereka miliki relatif minim. Demikian juga akses mereka terhadap bahan baku yang

---

<sup>12</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

dapat berpengaruh terhadap biaya. Tetapi, skala mikro dapat menjadi sangat kompetitif karena kemampuannya menggunakan tenaga kerja yang murah dan juga terhindar dari pajak. Bukti telah menunjukkan bahwa sektor mikro mampu menjadi inovasi dan energi terhadap pengembangan jiwa kewirausahaan. Hal ini tentunya akan mampu mempercepat pengembangan sosio-ekonomi suatu daerah.

## 2). Kepemilikan usaha mikro

Usaha skala mikro dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau keluarga sehingga mempunyai peran penting bagi ekonomi keluarga, namun ada sebagian kecil ada yang diserahkan untuk dikelola oleh orang lain. Pendapatan utama usaha skala mikro merupakan penyangga utama untuk memenuhi kebutuhan keluarga bukan hanya sekadar usaha sampingan baik yang dikelola laki-laki (suami) maupun perempuan (istri). Jadi, usaha mikro bisa merupakan usaha utama dalam memenuhi kebutuhan keluarga juga bisa dalam bentuk usaha sampingan rumah tangga.

## 3). Peran usaha mikro

Sebagian besar usaha skala mikro menyerap tenaga kerja kurang dari 5 orang, tetapi hampir semuanya menyerap lebih dari 1 orang setiap unit usaha mikro. Ada juga usaha mikro yang sudah berkembang usahanya yang menyerap tenaga kerja antara 5-10 orang. Oleh karena itu, apabila usaha skala mikro tumbuh dan berkembang dengan baik akan menyerap tenaga kerja secara signifikan.

Skala mikro muncul sebagai kebutuhan ekonomi, pertumbuhan ekonomi yang cepat diikuti arus urbanisasi menjadikan tingginya tingkat persaingan sehingga berakibat lebih kecilnya peluang untuk mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Untuk bertahan, para tenaga kerja yang tidak terserap oleh kapasitas peluang kerja akan menciptakan pekerjaan mereka sendiri.

#### 4). Kelembagaan usaha mikro

Karakteristik umum usaha skala mikro tidak memiliki kelembagaan dan izin atau lisensi formal dari lembaga yang berwenang sehingga beroperasi secara informal. Tidak adanya badan usaha yang resmi merupakan salah satu kendala bagi usaha mikro untuk dapat mengakses sumber dana, baik dana dari lembaga keuangan, misalnya perbankan, koperasi, maupun dana dari program-program perberdayaan yang dilakukan pemerintah. Kemungkinan dampak dari tidak adanya badan hukum adalah tidak dapat melakukan kerja sama misalnya menjadi subkontraktor bagi perusahaan dan pemerintah daerah, sehingga mereka sulit untuk menjadi pemasok/distributor bagi usaha-usaha besar. Padahal, kemampuan skala mikro dalam menggunakan tenaga kerja membuat usaha skala ini menjadi atraktif (menarik).

#### 5). Kelayakan usaha

Guna mengetahui kelembagaan usaha skala mikro, dapat diidentifikasi dari berbagai aspek, di antaranya mode (tipe) produksi, teknologi, pemasok, sifat usaha, prospek pengembangan, permintaan produk, produk pengganti, usaha

sekitar, dukungan pemerintah. Penggunaan teknologi dalam melakukan produksi sebagian besar masih bersifat sederhana. Walaupun menggunakan teknologi sederhana, usaha mikro tetap memerlukan adanya proses pembelajaran dalam memanfaatkan teknologi tersebut melalui pelatihan, advokasi, pendampingan, dan pemagangan.

## 2. Usaha Kecil

### a. Pengertian Usaha Kecil

Terjadi perbedaan pendapat dalam mendefinisikan usaha kecil karena perbedaan dalam menentukan sebuah usaha itu pada skala kecil bila dihubungkan dengan usaha menengah dan usaha besar. Perbedaan tersebut disebabkan perbedaan dalam memberikan skala kecil dalam usaha. Tiap-tiap negara berbeda-beda dalam memberikan skala usaha kecil. Di Indonesia, usaha kecil sering dihubungkan dengan pemberdayaan usaha kecil. Artinya, usaha kecil yang bisa mendapatkan bantuan dari pemerintah harus memenuhi kriteria sebagai berikut:<sup>13</sup>

- 1) Memenuhi kekayaan bersih paling banyak Rp.200 juta tidak termasuk tanah dan tempat pembangunan usaha.
- 2) Atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar.
- 3) Milik warga negara Indonesia, berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi

---

<sup>13</sup> Soeharto Prawirokusumo, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Cet. I (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2010), h. 48.

baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.

- 4) Bentuk usaha perorangan, koperasi, dan badan usaha berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hokum.

Dalam No. 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha kecil adalah unit usaha yang memenuhi kriteria:<sup>14</sup>

- 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta s.d Rp.500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta s.d Rp.2,5 miliar

Sedangkan menurut Musa Hubeis, usaha berskala kecil dan mikro dapat dikelompokkan atas pengertian: 1) Usaha kecil mandiri, yaitu tanpa menggunakan tenaga kerja lain; 2) Usaha kecil yang menggunakan tenaga kerja anggota keluarga sendiri; 3) Usaha kecil yang memiliki tenaga kerja upahan yang tetap;

Usaha kecil dengan kategori yang dimaksud di atas adalah yang sering dipandang sebagai usaha yang banyak menghadapi kesulitan, terutama yang terkait dengan lemahnya kemampuan manajerial, teknologi, dan permodalan yang terbatas, SDM, pemasaran, dan mutu produk. Faktor eksternal dalam usaha kecil merupakan hambatan yang sulit diatasi, yaitu struktur pasar yang kurang sehat

---

<sup>14</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

dan berkembangnya perusahaan-perusahaan asing yang menghasilkan produk sejenis untuk segmen pasar yang sama.<sup>15</sup>

#### b. Karakteristik Usaha Kecil

Menurut Suharto Prawirokusumo, karakteristik usaha kecil:<sup>16</sup>

- 1) Biasanya usaha kecil dikelola oleh pemiliknya sehingga disebut *owner-manager* yang biasanya bertindak sebagai pimpinan yang memberikan arahan kepada beberapa staf yang tidak terlalu banyak dan tidak berspesialisasi untuk menjalankan usaha. Mereka disebut *managemen team* yang biasanya berasal dari anggota famili, sanak saudara, atau teman dekat.
- 2) Usaha kecil biasanya hanya mempunyai singel product line tidak diversifikasi usaha, volume usaha relatif kecil.
- 3) Penanggung jawab pengambilan keputusan biasanya dipegang oleh satu orang dan kurang memberikan wewenang kepada orang lain
- 4) Hubungan antara managemen dengan pekerjanya bersifat sangat dekat  
Biasanya organisasi usaha tanpa adanya spesialisasi fungsional.
- 5) Biasanya organisasi usaha tanpa adanya spesialisasi fungsional
- 6) Dalam sistem pelaporan juga tidak bertingkat
- 7) Kurang mempunyai *long term planning*.
- 8) Biasanya tidak *go public*.

---

<sup>15</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cet.I (Bogor: Galia Indonesia, 2009) h. 18.

<sup>16</sup> 16 Soeharto Prawirokusumo, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, h. 48



- 9) Lebih berorientasi kepada survival untuk menjaga *owner's equity* dari pada *profit maximisasi*.
- 10) Tidak dominan dalam pasar

Sedangkan menurut Bastian Bustami, Bernadine, Nurlela, Amelia Sandra, dan Very N Idrus, ciri-ciri usaha kecil adalah: 1) Umumnya dikelola oleh pemilik sendiri; 2) Struktur organisasi sederhana; 3) Pemilik mengenal setiap individu karyawan; 4) Persentase kegagalan sangat tinggi; 5) Kurang keahlian; dan 6) Sulitnya memperoleh modal jangka panjang.<sup>17</sup>

#### c. Prospek dan Tantangan Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha yang yang perlu mendapat perhatian yang serius. Permasalahan peluang dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal yang perlu diperkuat dalam pencatatan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis.

Musa Hubeis menjelaskan tentang kategori-kategori permasalahan yang dihadapi usaha kecil, yakni:<sup>18</sup>

- 1) Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.

---

<sup>17</sup> Bastian Bustami. et al., eds., *Mari Membangun Usaha Mandiri* Cet. II (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h. 4.

<sup>18</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, h. 4

- 2) Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.
- 3) Permasalahan lanjutan pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak.

Sementara itu, Sumaryanto menjelaskan tentang faktor-faktor yang mendorong gagalnya suatu usaha kecil.<sup>19</sup> Pertama, banyak perusahaan kecil dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya. Kedua, kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Sering setelah peresmian usaha dilakukan banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak dipusatkan pada usaha tersebut. Ketiga, masih lemahnya sistem pengawasan di mana pengontrolan yang lemah cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan. Keempat, masalah kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.

#### d. Pemberdayaan Usaha Kecil

Atas berbagai masalah dan kelemahan usaha kecil tersebut perlu mendapat perhatian untuk dicari solusinya dalam rangka pemberdayaan usaha kecil sebagai bagian memperkokoh ekonomi bangsa. Dalam pasal 14 Undang-Undang No. 9

---

<sup>19</sup> Sumaryanto, *Mengenal Kewirausahaan*, Cet. I (Semarang: PT Sindur Press, 2010), h. 34.

tahun 1995 tentang usaha kecil menegaskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang: (a). produksi dan pengolahan, (b). pemasaran, (c). sumber daya manusia, dan (d). desain dan teknologi.

Disebutkan lebih lanjut dalam pasal 15 dan 16 UUD tentang usaha kecil, bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan: 1) Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan; 2) Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan; dan 3) Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan.

Demikian juga dalam bidang pemasaran perlu dirumuskan langkah-langkah pembinaan dan pengembangan, baik dilakukan dalam negeri maupun luar negeri. Langkah tersebut dicapai lewat pelaksanaan penelitian dan pengkajian pemasaran, peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran serta menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji pasar bagi usaha kecil. Selain itu juga dimaksudkan untuk mengembangkan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi, serta memasarkan produk usaha kecil.

Dalam pasal 17 disebutkan dirumuskan langkah-langkah tentang pembinaan dan pengembangan di bidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan.
- 2) Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial.
- 3) Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan dan konsultan usaha kecil.
- 4) Menyediakan tenaga penyuluhan dan konsultasi usaha kecil. Menanamkan dan mengembangkan jiwa, semangat, serta perilaku kewirausahaan harus ditandai dengan: 1) Kemauan dan kemampuan berpikir dan bertindak secara kreatif dan inovatif; 2) Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan semangat kemandirian; 3) Kemauan dan kemampuan memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis, termasuk keberanian mengambil risiko usaha; dan 4) Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dalam kebersamaan dengan berdasarkan etika bisnis yang sehat.<sup>20</sup>

Selain upaya-upaya di atas, beberapa upaya lain yang dapat mengembangkan usaha kecil adalah sebagai berikut:<sup>21</sup>

- 1) Pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik yang lebih.
- 2) berorientasi pada pengembangan usaha kecil seperti fasilitas infrastruktur (sarana transportasi, komunikasi, dan sebagainya).

---

<sup>20</sup> Muslimin Kara dan Jamaluddin, *Pengantar Kewirausahaan* (Makassar: Alauddin Press, 2010), h. 175.

<sup>21</sup> Ibid.

- 3) Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan didasarkan saling menguntungkan kedua belah pihak.
- 4) Usaha kecil juga perlu meningkatkan efisiensi usaha.
- 5) Bagi sektor usaha kecil yang belum memiliki asosiasi perlu dibentuk asosiasi.

e. Kedudukan Usaha Kecil dalam Struktur Perekonomian

Mencermati persoalan usaha kecil perlu juga dilihat posisi usaha kecil dalam perekonomian yang lebih luas. Dalam situasi perekonomian yang timpang, usaha kecil memiliki peran yang sangat penting, antara lain dalam penyerapan tenaga kerja yang ada. Dengan jumlah angkatan kerja yang terus bertambah, sektor usaha kecil diharapkan mampu menyerap tenaga kerja, mengingat sektor lain seperti pertanian dan sektor formal sangat terbatas kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja. Sektor ini juga akan memberikan kesempatan berpenghasilan bagi sebagian tenaga kerja yang bergeser dari sektor non-pertanian pedesaan ke sektor perkotaan.<sup>22</sup>

Dapat diperkirakan bahwa penyerapan utama tenaga kerja dapat bergeser dari sektor pertanian pedesaan ke sektor non-pertanian perkotaan. Walaupun jumlah tenaga kerja yang terbesar berada pada sektor pertanian. Pada kondisi tersebut peran usaha kecil non-pertanian sebagai penyerap tenaga kerja menjadi semakin penting. Kemampuan usaha-usaha ini dalam menciptakan nilai tambah

---

<sup>22</sup> Isono Sadoko. et al., *Pengembangan Usaha Kecil Pemihakan Setengah Hati*, Cet.I (Bandung: Akatiga, 1995), h. 32

akan menentukan seberapa besar basis ekonomi Indonesia dan daya beli masyarakat dapat ditingkatkan. Contoh untuk hal ini, misalnya tingkatan pendapatan yang ditawarkan oleh sektor informal yang produktif dapat dikatakan cukup besar.

Di samping itu, tidak dapat dimungkiri bahwa usaha kecil dapat memegang peran penting dalam menopang usaha besar. Mereka dapat menyediakan baha-bahan mentah, suku cadang, pembungkus, bahan pembantu, dan sebagainya. Usaha kecil juga dapat berfungsi sebagai ujung tombak bagi usaha besar dengan menyalurkan dan menjual hasil usaha besar kepada konsumen.<sup>23</sup>

### 3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersil dan mempunyai omset penjualan lebih dari 1 (satu) miliar. Dalam Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM menyebutkan bahwa usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah

---

<sup>23</sup> Singgih Wibowo, *Petunjuk Mendirikan Usaha Kecil*, Cet. VII (Jakarta: Penebar Swadaya, 1995), h. 2.

kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.<sup>24</sup>

Lebih lanjut, undang-undang tersebut menegaskan bahwa kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:<sup>25</sup>

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Keberadaan usaha menengah dalam konstelasi perekonomian nasional memiliki arti penting dan sangat strategis untuk menjembatani ketimpangan penguasaan aset-aset ekonomi, antara usaha besar dengan usaha kecil dan mikro. Sebab, posisinya dalam berbagai sisi berada antara pengusaha besar dan pengusaha kecil/mikro. Dalam profil usaha di Indonesia yang dikutip dari Musa Hubeis, jumlah usaha menengah yaitu 361.052 unit atau 0.86% dengan kesempatan kerja 10,54% dari kesempatan kerja nasional. Meski kecil tapi sangat bermakna bila dibandingkan antara usaha kecil dan mikro dengan usaha besar. Jumlah usaha kecil dan mikro yaitu 41.301.263 unit (99.13%) dengan kesempatan

---

<sup>24</sup> Pasal 1 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM

<sup>25</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM

kerja 88,92%, sedangkan usaha besar 2.158 (0,01%) dengan kesempatan kerja 0,5.<sup>26</sup>

## **H. Jenis-Jenis Usaha Kecil dan Menengah (UMKM)**

Saat ini banyak ragam jenis usaha kecil dan menengah di Indonesia, tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 kelompok diantaranya:<sup>27</sup>

### **1. Usaha Perdagangan**

Keagenan seperti agen Koran atau majalah, sepatu, pakaian dan lain lain. Ekspor atau impor seperti produk lokal dan internasional. Sektor informal seperti pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain lain.

### **2. Usaha Pertanian**

Meliputi perkebunan yaitu pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran, dan lain-lain. Peternakan yaitu ternak ayam petelur, susu sapi. Serta perikanan yaitu darat atau laut seperti tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.

### **3. Usaha Industri**

Industri makanan atau minuman, pertambangan, pengrajinan, konveksi, dan lain-lain.

### **4. Usaha Jasa**

Jasa konsultan yaitu perbengkelan, restoran, jasa. Jasa konstruksi, jasa transportasi, jasa telekomunikasi, jasa pendidikan dan lain-lain.

---

<sup>26</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, h. 1.



## **I. Permasalahan UMKM**

Adapun masalah-masalah yang biasanya dialami oleh UMKM adalah dalam bidang permodalan, pemasaran, produksi atau teknologi, sumber daya manusia dan dukungan pemerintah.

### **a. Permodalan**

- 1) Modal kecil, sulit untuk memenuhi pesanan.
- 2) Sulit mendapatkan kredit dari bank. Sejak krisis moneter tahun 1998, bank-bank di Indonesia sangat hati-hati memberikan kredit.
- 3) Kurang mampu mengadakan perencanaan, pencatatan dan pelaporan, serta tidak dapat membuat neraca/laporan rugi laba.
- 4) Tercampurnya antara keuangan perusahaan dengan keluarga.

### **b. Pemasaran**

- 1) Kurang dapat melihat peluang pasar/salera pesanan.
- 2) Akses terhadap informasi pasar kurang.
- 3) Terbatasnya tempat pemasaran.
- 4) Kemampuan negoisasi yang lemah, sehingga berakibat kerugian pada system pembayaran dan perjanjian kontrak.
- 5) Kurang kerjasama dengan perusahaan besar, sesama UMKM, pihak luar negeri terutama dalam hal promosi.
- 6) Kurang mampu merancang strategi bisnis.

c. Produksi/Teknologi

- 1) Kurangnya pengetahuan tentang bagaimana memproduksi barang yang berkualitas, efisien dan diserahkan tepat waktu.
- 2) Tidak ada transfer teknologi dari usaha besar.
- 3) Tidak melakukan riset dan pengembangan
- 4) Tidak mengerti pentingnya kerjasama dengan pihak supplier.
- 5) Tidak adanya proses perbaikan yang berkesinambungan.

d. Sumber Daya Manusia

- 1) Pendidikan rendah
- 2) Rendahnya jiwa wirausaha
- 3) Keahlian terbatas
- 4) Rendahnya produktifitas pekerja
- 5) Tidak ada pembagian kerja.

e. Pemerintah

- 1) Kurangnya dukungan dengan berbagai kebijakan yang berpihak pada UMKM.
- 2) Kurangnya menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Pemerintah lebih mengutamakan pada perbaikan indikator makro, tapi kurang mendorong pada indikator mikro agar sektor riil / UMKM bergerak.

## **J. Peranan UMKM dalam Meningkatkan Ekonomi Ummat**

Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka dual-banking system atau sistem perbankan ganda dalam kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Secara bersama-sama, sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional secara sinergis mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.

Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat diminati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Dalam konteks pengelolaan perekonomian makro, meluasnya penggunaan berbagai produk dan instrumen keuangan syariah akan dapat mendekatkan hubungan antara sektor keuangan dengan sektor riil serta menciptakan harmonisasi diantara kedua sektor tersebut. Semakin meluasnya penggunaan produk dan

instrumen syariah disamping akan mendukung kegiatan keuangan dan bisnis masyarakat juga akan mengurangi transaksi transaksi yang bersifat spekulatif, sehingga mendukung stabilitas system keuangan secara keseluruhan, yang pada gilirannya akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kestabilan harga jangka menengah-panjang.

Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Dengan progres perkembangannya yang impresif, yang mencapai rata-rata pertumbuhan aset lebih dari 65% pertahun dalam lima tahun terakhir, maka diharapkan peran industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin signifikan.

Usaha kecil menengah atau lazim kita kenal sebagai UMKM mempunyai banyak peranan penting dalam perekonomian. Salah satunya peranannya yang paling krusial dalam pertumbuhan ekonomi adalah menstimulus dinamisasi ekonomi. Karakternya yang fleksibel dan cakap membuat UMKM dapat direkayasa untuk mengganti lingkungan bisnis yang lebih baik daripada perusahaan-perusahaan besar. Dari sejumlah UMKM yang baru pertama kali memasuki pasar, diantaranya dapat menjadi besar karena kesuksesannya dalam beroperasi.

Dengan potensi dan berbagai kelemahan yang ada, maka diperlukan usaha-usaha agar UMKM menjadi kuat dan mandiri. Hal utama yang dapat mendorong kemajuan UMKM adalah meningkatkan keterampilan para wirausaha dengan secara terus menerus dalam melakukan kegiatan bisnis jangan terjebak dengan kelemahan. Yang terjadi saat ini adalah menghasilkan barang yang tidak dibutuhkan pasar, akibatnya barang sulit dijual. Bila hal ini yang terjadi maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan berdasarkan Input-Proses-Output dimana hal tersebut akan menimbulkan kesulitan mencari pasar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni 2017 sampai dengan Oktober 2017 bertempat di Bank Mua'malah Cilegon (PT. BPR Syariah Mua'malah Cilegon). Penulis menganalisis tentang Peran Bank Mu'amalah Cilegon dalam Peningkatan Ekonomi Umat.

#### **B. Populasi dan Sampel**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari lapangan melalui observasi. Artinya, data yang diperoleh dari subjek penelitian dengan menggunakan sistem angket yang kemudian diolah untuk menjadi bahan penelitian. Adapun populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Populasi**

Populasi adalah keseluruhan gejala atau satuan yang ingin diteliti. Populasi yang akan diteliti adalah Nasabah di Bank Mua'malah Cilegon (PT. BPR Syariah Mua'malah Cilegon) yang masih aktif sebagai nasabah ataupun mitra pembiayaan sebanyak 88 nasabah.

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penentuan sampel yang dilakukan untuk diteliti adalah metode *Purposive Sampling*. Menurut Sugiono *Purposive Sampling* yaitu pengambilan sampel berdasarkan tujuan tertentu. Biasanya, dilakukan dengan beberapa pertimbangan, misalnya alasan keterbatasan waktu, tenaga dan lain sebagainya.<sup>1</sup> Karena jumlah populasi dibawah 100 nasabah, maka pengambilan sampel tidak menggunakan rumus dan mengambil sebanyak 50 nasabah untuk dijadikan sebagai sampel..

### C. Teknik Pengumpulan Data

#### 1. Wawancara (*interview*)

Cara yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data tanpa melakukan test dalam melalui wawancara. Sesuai tidaknya data yang diinginkan oleh sebuah penelitian sangat dipengaruhi oleh beberapa aspek wawancara, bahan wawancara (dituangkan dalam daftar pertanyaan dan situasi wawancara). Karena pada hakikatnya wawancara merupakan kegiatan perolehan informasi, maka kemahiran peneliti dalam wawancara untuk menggali informasi menjadi penting.<sup>2</sup> Dengan itu peneliti melakukan wawancara dengan teliti dan seksama dengan pertanyaan-pertanyaan yang sesuai dengan judul penelitian. Wawancara

---

<sup>1</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Media Group, 2012) h. 70

<sup>2</sup> M. Subhan dan Sudrajat, *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009) h.

yang dilakukan peneliti adalah dengan melakukan tanya jawab dengan *direktur utama, manajer dan nasabah pembiayaan khususnya pegiat usaha mikro kecil dan menengah*.

## 2. Kuesioner

Kuesioner adalah seperangkat pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab atau dilengkapi oleh responden. Secara umum kuesioner dapat memuat pertanyaan tentang fakta, pertanyaan tentang pendapat (opini) atau sikap. Bentuk-bentuk skala sikap yang biasa dipakai diantaranya model skala Likert yaitu: model skala Likert adalah bentuk kuesioner yang mengungkap sikap dari responden dalam bentuk jawaban (pernyataan) yang berupa Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak ada Pendapat (N), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS). Setiap jawaban tersebut memiliki skor sendiri sesuai dengan positif atau negatifnya item itu.<sup>3</sup>

**Tabel 3.1 Pedoman Skala Likert**

| No | Keterangan                | Skor |
|----|---------------------------|------|
| 1  | Sangat Setuju (SS)        | 5    |
| 2  | Setuju (S)                | 4    |
| 3  | Tidak ada Pendapat (N)    | 3    |
| 4  | Tidak Setuju (TS)         | 2    |
| 5  | Sangat Tidak Setuju (STS) | 1    |

<sup>3</sup> M. Subhan dan Sudrajat, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah ...*, h. 35



#### D. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan untuk pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan berkenaan dengan ketepatan alat ukur terhadap konsep yang diukur sehingga benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur. Berkaitan dengan pengujian validitas, instrument validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau keshahihan suatu alat ukur.<sup>4</sup> Untuk menguji instrumen validitas menggunakan rumus koefisien korelasi total item dengan menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikan 0,05.

Kriteria pengujian uji validitas adalah sebagai berikut:

- a) Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel (uji dua sisi dengan signifikansi 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
- b) Jika  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel (uji dua sisi dengan signifikansi 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (maka dinyatakan tidak valid).

##### 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas mempunyai pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karna instrument

---

<sup>4</sup> Riduwan, *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian* (Bandung: Alfabeta 2010), h.73

tersebut sudah baik. Instrument yang baik tidak akan bersifat tendensius untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrument yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga.<sup>5</sup>

### 3. Statistik Deskriptif

Pada penelitian ini statistik deskriptif diperlukan untuk mengetahui gambaran dari data yang akan digunakan. Analisa statistik deskriptif yang digunakan yaitu:

- a. Mean (nilai rata-rata) yakni nilai rata-rata dari data yang diamati.
- b. Maximum (nilai tertinggi) yakni mengetahui nilai tertinggi dari data.
- c. Minimum (nilai terendah) yakni mengetahui nilai terendah dari data.
- d. Standar deviasi digunakan untuk mengetahui variabilitas dari penyimpangan terhadap nilai rata-rata.

### 4. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya memiliki distribusi normal atau tidak.<sup>6</sup> Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus

---

<sup>5</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*. . .h. 154

<sup>6</sup> Imam Gozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, (Semarang: BPUD, 2011), h. 161

diagonal, dan plotting data akan dibandingkan dengan dengan garis diagonal. Jika distribusi data adalah normal, maka garis yang menghubungkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Uji normalitas dilakukan pada variabel dependen dan independen. Data akan sah apabila bebas dari bias dan berdistribusi normal.

b. Uji Heterokedastisitas

Dalam regresi linier ganda, salah satu asumsi yang harus dipenuhi agar taksiran parameter dalam model tersebut bersifat BLUE (*best linier unbiased estimator*) adalah memiliki varian yang konstan (rentangan  $e$  kurang lebih sama). Jika ternyata varian dari  $e$  tidak konstan misalnya membesar atau mengecil pada nilai  $X$  yang lebih tinggi, maka kondisi tersebut dikatakan tidak homoskedastik atau mengalami heteroskedastik. Uji heterokedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain.<sup>7</sup> Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas, sementara itu, untuk varians yang berbeda disebut heteroskedastisitas.

Akibat dari heteroskedastisitas yaitu jika regresi dengan OLS (*Ordinary Least Squares*) tetap dilakukan dengan adanya heteroskedastisitas, maka akan memperoleh nilai parameter yang tidak bias. Akan tetapi, standar

---

<sup>7</sup> Nachrowi Djalal Nachrowi dan Hardius Usman, *Penggunaan Teknik Ekonometri*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 131

error dari parameter  $Sb_1$ , dan  $Sb_2$  yang kita peroleh bias (yaitu memiliki varian yang lebih kecil atau lebih besar). Akibatnya uji t dan juga F menjadi tidak menentu. Sebagaimana kita ketahui, Jika  $Sb_1$  mengecil maka  $t_1$  cenderung membesar (kelihatannya signifikan) padahal sebenarnya tidak signifikan. Sebaliknya jika  $Sb_1$  membesar maka  $t$  cenderung mengecil (tidak signifikan), padahal sebenarnya signifikan. Hal ini berarti bahwa jika terdapat heteroskedastisitas maka uji t menjadi tidak menentu.

Untuk mengetahui ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat ditempuh dengan berbagai cara, yang salah satunya yaitu uji grafik. Prinsip metode ini adalah memeriksa pola residual ( $u_i^2$ ) terhadap taksiran  $Y_i$ . Telah dijabarkan diatas bahwa heteroskedastisitas terjadi bila varianssinya tidak konstan, sehingga seakan-akan ada beberapa kelompok data yang mempunyai besaran *error* yang berbeda beda sehingga apabila diplotkan pada nilai Y akan membuat suatu pola, heteroskedastisitas akan terdeteksi bila plot menunjukkan pola yang sistematis. Sedangkan jika sebaliknya yaitu plot tidak menunjukkan pada yang jelas dan menyebar maka tidak terjadi heteroskedastisitas.<sup>8</sup>

### c. Uji Autokorelasi

Autokorelasi merupakan korelasi antar anggota seri observasi yang disusun menurut urutan waktu atau korelasi pada dirinya sendiri.<sup>9</sup> Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi

---

<sup>8</sup> Nachrowi Djalal, *Penggunaan Teknik. Ekonometri*, h. 135

<sup>9</sup> J. Supranto, *Ekonometri*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h. 82

terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antar data yang ada pada variabel-variabel penelitian. Untuk data *cross section*, akan diuji apakah terdapat hubungan yang kuat di antara data pertama dengan kedua dengan ketiga dan seterusnya. Jika terjadi autokorelasi, hal ini akan menyebabkan uji statistik menjadi tidak tepat dan interval kepercayaan menjadi bias.

Autokorelasi muncul karena observasi yang beruntun sepanjang waktu dan berkaitan satu sama lain. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Hal ini sering ditemukan pada data urut waktu atau *time series* karena “gangguan” pada seseorang atau kelompok yang sama pada periode berikutnya. Pada data *cross section* (silang waktu), masalah autokorelasi relatif jarang terjadi pada observasi yang berbeda karena berasal dari individu atau kelompok berbeda. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.

Uji autokorelasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji Durbin Watson (DW test). Langkah-langkah pengujian dengan Durbin Watson yaitu:<sup>10</sup>

- a. Tentukan hipotesis nul dan hipotesis alternatif dengan ketentuan
  - Ho : Tidak ada auto korelasi (positif/negatif)
  - H1 : Ada auto korelasi (positif/negatif)
2. Estimasi model dengan OLS (*Ordinary Least Squares*) dan hitung nilai residualnya
3. Hitung DW (*Durbin Watson*)

---

<sup>10</sup> Nachrowi Djalal, *Penggunaan Teknik. Ekonometri*, h. 143

4. Hitung DW kritis yang terdiri dari nilai kritis dari batas atas ( $d_u$ ) dan batas bawah ( $d_l$ ) dengan menggunakan jumlah data ( $n$ ), jumlah variabel independen / bebas ( $k$ ) serta tingkat signifikansi tertentu
5. Nilai DW hitung dibandingkan dengan DW kritis dengan kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis sebagai berikut :

**Tabel 3.2 Durbin Watson<sup>11</sup>**

| Hipotesis Nol                  | Keputusan           | Kriteria            |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|
| Ada auto korelasi positif      | Tolak               | $0 < d < d_l$       |
| Tidak ada auokorelasi positif  | Tidak ada keputusan | $d_l < d < d_u$     |
| Ada auto korelasi negatif      | Tolak               | $4-d_l < d < 4$     |
| Tidak ada autokorelasi negatif | Tidak ada keputusan | $4-d_u < d < 4-d_l$ |
| Tidak ada autokorelasi         | Jangan tolak        | $d_u < d < 4-d_u$   |

#### 5. Uji Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi adalah analisis yang digunakan untuk memprediksi seberapa jauh perubahan nilai variabel independen, apabila variabel independennya dimanipulasi atau dirubah-rubah menjadi naik atau turun.<sup>12</sup> Analisis regresi sederhana digunakan untuk menguji peran bank mu'amalah dalam peningkatan ekonomi umat. Seberapa besar variabel independen

<sup>11</sup> Nachrowi Djalal, *Penggunaan Teknik. Ekonometri*, h. 144

<sup>12</sup> Sugiyono, *Statistika...*, h. 260

memengaruhi variabel dependen dihitung dengan menggunakan persamaan garis regresi sederhana dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Peningkatan Ekonomi Umat

X = Pembiayaan Bank Mu'amalah

a = Konstanta/*intercept*

b = Koefisien regresi/*slope*

Nilai a (konstanta) dan nilai b (koefisien regresi) dalam persamaan diatas dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n (\sum YY) - (\sum X) (\sum Y)}{n (\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) (\sum X^2) - (\sum X) (\sum X.Y)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

#### 6. Uji Hipotesis (Uji t)

Terdapat dua macam pengujian hipotesis deskriptif, yaitu dengan uji dua pihak (*two tail test*) dan uji satu pihak (*one tail test*). Peneliti memakai uji hipotesis dengan uji dua pihak (*two tail test*). Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan apakah terdapat pengaruh dari variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Untuk menguji pengaruh variabel independen

terhadap dependen secara individu, maka hipotesis statistik yang digunakan adalah:

- a) Jika  $H_0: \beta_i < 0$ , artinya tidak ada pengaruh signifikan secara individu dari variabel peran bank mu'amalah tidak berpengaruh dalam peningkatan perekonomian umat..
- b) Jika  $H_a: \beta_i > 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara individu dari variabel peran bank mu'amalah tidak berpengaruh dalam peningkatan perekonomian umat.

Keterangan:

$i = 1, 2, 3$

Untuk menghitung nilai t-hitung digunakan rumus:

$$t\text{-hitung} = \frac{\beta_i}{se(\beta_i)}$$

Keterangan:

$\beta_i$  = parameter yang di estimasi

$Se(\beta_i)$  = simpangan baku dari variabel independen ke-i

Kriteria pengujian uji statistik secara parsial dengan uji t adalah:

- a)  $H_0$  tidak ditolak apabila  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  artinya variabel peran bank mu'amalah tidak berpengaruh dalam peningkatan perekonomian umat.



- b)  $H_a$  tidak ditolak apabila  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  artinya variabel variabel peran bank mu'amalah berpengaruh dalam peningkatan perekonomian umat

## 7. Analisis Koefisien Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk mengetahui derajat hubungan linier antara satu variabel dengan variabel lainnya. Suatu variabel dikatakan memiliki hubungan dengan variabel lain jika perubahan satu variabel diikuti dengan perubahan variabel lain. Kriteria koefisien korelasi antara lain:<sup>13</sup>

**Gambar 3.2**  
**Kriteria Koefisien Korelasi**

| Nilai r       | Kriteria              |
|---------------|-----------------------|
| 0,00 s.d 0,19 | Korelasi sangat lemah |
| 0,20 s.d 0,39 | Korelasi lemah        |
| 0,40 s.d 0,59 | Korelasi sedang       |
| 0,60 s.d 0,79 | Korelasi kuat         |
| 0,80 s.d 1,00 | Korelasi sangat kuat  |

*Sumber: Ekonometrika Terapan. h. 45*

## 8. Koefisien determinasi

Uji determinasi ( $R^2$ ) bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh variasi variabel independen dapat menerangkan dengan baik variasi variabel dependen.

Untuk mengukur kebaikan suatu model (*goodness of fit*), digunakan koefisien

---

<sup>13</sup> Suliyanto, *Ekonometrika Terapan "Teori dan Aplikasi dengan SPSS"* (Yogyakarta: Andi Offset, 2011), hal. 45

determinasi ( $R^2$ ). Koefisien determinasi ( $R^2$ ) merupakan angka yang memberikan proporsi atau persentase variasi total dalam variabel tak bebas Y yang dijelaskan oleh variabel bebas X. Koefisien determinasi dirumuskan sebagai berikut:

$$R^2 = \frac{\sum(\hat{Y}_1 - \bar{Y})^2}{\sum(Y_1 - \bar{Y})^2}$$

Nilai  $R^2$  yang sempurna adalah satu, yaitu apabila variasi dari variabel independennya dapat menjelaskan besarnya pengaruh atas variabel dependennya. Dimana nilai  $R^2$  adalah  $0 < R^2 < 1$  maka kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Nilai  $R^2$  yang kecil atau mendekati nol, berarti kemampuan dimensi pemasaran relasional dalam menjelaskan variasi variabel kepuasan nasabah
2. Nilai  $R^2$  mendekati satu, berarti kemampuan variabel dimensi pemasaran relasional dalam menjelaskan hampir semua informasi yang digunakan untuk memprediksi variasi variabel kepuasan nasabah

#### **E. Operasional Variabel Penelitian**

Operasional variabel penelitian adalah penarikan batas-batas yang lebih menjelaskan cirri-ciri spesifik yang lebih substantif dari suatu konsep. Tujuannya, agar peneliti dapat mencapai suatu alat ukur yang sesuai dengan hakikat variabel yang sudah didefinisikan konsepnya, maka peneliti harus memasukan proses atau operasionalnya alat ukur yang akan digunakan untuk kuantifikasi gejala atau variabel yang diteliti.

## 1) Peran Bank Mu'amalah Cilegon

Peran Bank Mu'amalah Cilegon dapat terukur dari indikator pembiayaan UMKM yang dilakukan, Adapun indikator tersebut ialah karakter, kapasitas, modal, jaminan dan konsisi atau lebih dikenal dengan 5C (*carakter, capacity, capital, collateral dan condition*). Berikut ini angket Peran Bank Mu'amalah Cilegon:

| NO | PERTANYAAN  | JAWABAN |   |   |    |     |
|----|---|---------|---|---|----|-----|
|    |   | SS      | S | N | TS | STS |
|    | Karakter  |         |   |   |    |     |
| 1  | Karakter dan kedisiplinan menumbuhkan tanggung jawab dan loyalitas nasabah                    |         |   |   |    |     |
| 2  | Kepercayaan merupakan dasar dari sebuah keputusan pembiayaan                                  |         |   |   |    |     |
|    | Kapasitas   |         |   |   |    |     |
| 1  | Pembiayaan UMKM dalam bentuk barang ataupun uang tidak terlalu membebani                      |         |   |   |    |     |
| 2  | Proses pembiayaan UMKM Bank Mu'amalah Cilegon tidak menyulitkan                               |         |   |   |    |     |
|    | Modal   |         |   |   |    |     |
| 1  | Bank Mu'amalah Cilegon memberikan pembiayaan modal usaha UMKM sesuai dengan syariah           |         |   |   |    |     |
| 2  | Pemberian Pembiayaan Modal Usaha UMKM pada usaha yang sudah memenuhi kriteria yang ditentukan |         |   |   |    |     |
|    | Jaminan   |         |   |   |    |     |
| 1  | Besarnya jaminan sesuai dengan besarnya pembiayaan yang diajukan                              |         |   |   |    |     |

|   |   |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 2 | Usaha yang layak akan memperoleh pembiayaan tanpa jaminan                   |  |  |  |  |  |
|   | Kondisi   |  |  |  |  |  |
| 1 | Jika pembiayaan macet, ada solusi yang diberikan bank Mua'malah cilegon     |  |  |  |  |  |
| 2 | monitoring dan evaluasi pembiayaan dilakukan secara on desk dan on the spot |  |  |  |  |  |

## 2) Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Peningkatan ekonomi umat dapat diukur dari indikator usaha mikro kecil dan menengah, antara lain: produksi, biaya dan pendapatan. Berikut ini angket usaha mikro kecil dan menengah:

| NO | PERTANYAAN   | JAWABAN |   |   |    |     |
|----|--|---------|---|---|----|-----|
|    |  | SS      | S | N | TS | STS |
|    | <b>Produksi</b>  |         |   |   |    |     |
| 1  | Jumlah barang yang dihasilkan bertambah  |         |   |   |    |     |
| 2  | Proses produksi dapat memenuhi permintaan pasar  |         |   |   |    |     |
| 3  | Memproduksi jenis barang yang lebih variatif dan inovatif                                |         |   |   |    |     |
|    | <b>Pendapatan</b>  |         |   |   |    |     |
| 1  | Pendapatan usaha meningkat setelah pembiayaan  |         |   |   |    |     |
| 2  | Pendapatan hasil usaha akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati            |         |   |   |    |     |
| 3  | Nisbah bagi hasil yang sepadan dan tak memberatkan                                       |         |   |   |    |     |
| 4  | Pendapatan hasil usaha dilaporkan guna bagi hasil antara UMKM dan Bank Mua'malah Cilegon |         |   |   |    |     |

|   | <b>Biaya</b>  |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 1 | Tercukupinya beban biaya produksi                     |  |  |  |  |  |
| 2 | Beban biaya sebanding dengan pendapatan yang diterima |  |  |  |  |  |
| 3 | Menekan biaya seefisien dan efektif mungkin .         |  |  |  |  |  |

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya Bank Mu'amalah Cilegon**

PT. BPR Syariah Mu'amalah Cilegon, sebelumnya bernama BPRS Baitul Muawanah didirikan oleh para ulama dan tokoh Banten di Cilegon, Diantaranya adalah H. Embay Mula Syarif dan KH. Mansur Muchjidin. Pendirian BPRS Mu'amalah Cilegon didasari oleh keprihatinan para ulama dan tokoh Islam atas tidak adanya bank yang dijalankan atas dasar prinsip syariah atau bank syariah di Kota Cilegon. Berdasarkan niat memajukan perekonomian rakyat dan kondisi Kota Cilegon yang mayoritas penduduknya umat muslim maka didirikan BPRS Mu'amalah Cilegon berdasarkan akte pendirian nomor : 5806 tahun 1994 yang dikeluarkan oleh Notaris Muhamad Toha, SH. dan telah diumumkan kedalam Tambahan Berita Negara Republik Indonesia tanggal 23 Agustus 1994 nomor : 67 dengan nama PT. Bank Perkreditan Rakyat Khusnul Khotimah, perubahan nama PT. Bank Perkreditan Rakyat Khusnul Khotimah menjadi PT. BPRS Baitul Muawanah, dengan akta pendirian dan Anggaran Dasar Perseroan telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia, dengan keputusan nomor : 02-8459 HT. 01.01 tahun 1994 tertanggal 31 Mei 1994. PT. BPRS Baitul Muawanah secara resmi beroperasi pada tanggal 1 September 1994, secara konstitusional dan operasional kehadiran bank dilandasi oleh Undang-undang

Perbankan No. 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah nomor : 72 tahun 1992 tentang bank bagi hasil, serta dalam kegiatan usahanya bank mendapat pembinaan dan pengawasan dari Bank Indonesia.

PT. BPRS Baitul Muawanah dikelola oleh direksi dibawah pengawasan Dewan Pengawas Syari'ah dan Dewan Komisaris yang anggotanya diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham. PT. BPR Syari'ah dipegang oleh 21 orang pemegang saham yang terdiri dari cendekiawan, ulama dan masyarakat umum lainnya. Pada tanggal 2 Mei 2001 PT. BPRS Baitul Muawanah mengalami perubahan jumlah pemegang saham, sebelumnya terdapat 21 (dua puluh satu) pemegang saham kemudian setelah diadakan akuisisi (pengambilalihan), jumlah pemegang saham menjadi hanya 2 (dua) orang. Kemudian terakhir BPRS Baitul Muawanah berganti nama menjadi BPRS Mu'amalah Cilegon.

## 2. Struktur Organisasi Bank Mu'amalah Cilegon

**Tabel 4.1**

### **Struktur Organisasi Bank Mu'amalah Cilegon**

|                         |   |                                    |
|-------------------------|---|------------------------------------|
| Pemegang Saham          | : | 1. H.M. Mardiono, BA. (Pengendali) |
|                         | : | 2. H. Embay Mulya Syarief          |
| Dewan Pengawas Syari'ah | : | 1. KH.Drs. Mansyur Muhyidin        |
|                         | : | 2. H. Maskawi Idris, SH. M.Kn      |
| Komisaris               | : | Samsul Hadi (Direktur Utama)       |

|                        |   |   |
|------------------------|---|---|
| Di re k s i<br>Manager | : | 1. Agus Fatoni (Manager Operasional & HC)<br>2. Adib Daenuri (Manager Marketing/Bisnis)             |
| Kepala Kantor Kas      | : | 1. Nasrodi ( ka. Kantor Kas Serang )<br>2. Rahmat Pamungkas ( ka. Kantor Kas Jombang<br>– Cilegon ) |
| Remidial               | : | Hojali (Spv. Remedial)  |

### 3. Gambaran Umum Nasabah Bank Mu'amalah Cilegon

Berdasarkan hasil tabulasi penelitian bahwa jumlah nasabah sebanyak 88 nasabah, dapat dikemukakan profil nasabah Bank Mu'amalah Cilegon berdasarkan jenis kelamin dan umur dapat dilihat pada tabel 4.

**Tabel 4.2**  
**Profil Nasabah Bank Mu'amalah Cilegon**  
**Menurut Jenis Kelamin dan Umur**

| Jenis Kelamin |           |      | Umur     |           |       |
|---------------|-----------|------|----------|-----------|-------|
| Kriteria      | Frekuensi | %    | Kriteria | Frekuensi | %     |
| Laki-laki     | 51        | 58%  | 18 – 29  | 15        | 17%   |
| Perempuan     | 37        | 42%  | 30 – 39  | 33        | 37,5% |
|               |           |      | 40 – 49  | 40        | 45,5% |
|               | 88        | 100% |          | 88        | 100%  |



Tabel 4.2 menunjukkan profil nasabah Bank Mu'amalah Cilegon menurut jenis kelamin adalah 51 orang laki-laki atau 58% dan 37 orang perempuan atau 42%. Prosentase profil nasabah menurut umur adalah nasabah yang berumur 30 s/d 39 tahun yaitu 37,5% atau 33 orang, 40 s/d 49 tahun 47,5% atau 40 orang, 18 s/d 29 tahun 17% atau 15 orang.

Profil nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Cikande Serang menurut pendidikan dan pekerjaan dapat dilihat pada tabel 4.3.

**Tabel 4.3**  
**Profil Nasabah PT. Bank Mu'amalah Cilegon**  
**Menurut Jenis Pekerjaan dan Pendidikan**

| Pekerjaan        |           |       | Pendidikan     |           |       |
|------------------|-----------|-------|----------------|-----------|-------|
| Kriteria         | Frekuensi | %     | Kriteria       | Frekuensi | %     |
| Pegawai Negeri   | 4         | 4,5%  | Tidak sekolah  | 0         | 0     |
| Pegawai Swasta   | 15        | 17%   | SD/Sederajat   | 6         | 7%    |
| Wiraswasta       | 44        | 50%   | SLTP/Sederajat | 26        | 29,5% |
| Ibu Rumah Tangga | 19        | 21,5% | SLTA/Sederajat | 48        | 54,5% |
| Lainnya          | 6         | 7%    | PT             | 8         | 9%    |
|                  | 88        | 100%  |                | 88        | 100%  |

Tabel menunjukkan profil nasabah Bank Mu'amalah Cilegon menurut pendidikan adalah 48 orang berpendidikan SLTA/Sederajat atau 54,5%, 8 orang berpendidikan Perguruan Tinggi (PT) atau 9%, 26 orang berpendidikan SLTP/Sederajat, 6 orang berpendidikan SD/Sederajat

Profil nasabah menurut pekerjaannya adalah bekerja sebagai pegawai swasta sebesar 15 orang atau 17%, wiraswasta sebesar 44 orang atau 50%, pegawai negeri mencapai 4 orang atau 4,5%, ibu rumah tangga 19 orang atau 21,5%, lain-lainnya 6 orang atau 7%.

Profil nasabah Bank Mu'amalah Cilegon menurut tingkat pendapatan dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4**  
**Profil Nasabah Bank Mu'amalah Cilegon**  
**Menurut tingkat Pendapatan**

| Pendapatan            |           |       |
|-----------------------|-----------|-------|
| Kriteria              | Frekuensi | %     |
| < 1.000.000           | 0         | 0%    |
| 1.000.000 – 2.000.000 | 11        | 12,5% |
| 2.000.000 – 3.000.000 | 24        | 27,3% |
| 3.000.000 – 4.000.000 | 44        | 50%   |
| > 5.000.000           | 9         | 10,2% |
|                       | 88        | 100%  |

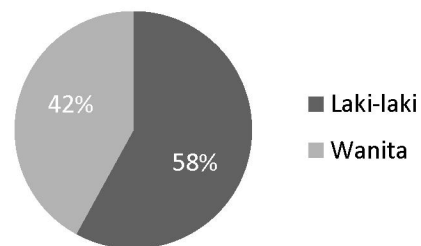
Tabel menunjukkan tingkat pendapatan nasabah Bank Mu'amalah Cilegon. Prosentase terbesar adalah nasabah yang berpendapatan Rp. 2.000.000 s/d 3.000.000 adalah 24 orang atau 27,3%, Rp. 3.000.000 s/d 4.000.000 mencapai 44 orang atau 50%, Rp. 1.000.000 s/d 2.000.000 11 orang atau 12,5%, Di atas Rp. 5.000.000 sebanyak 9 orang atau 10,2%, dan di bawah Rp. 1.000.000 tidak ada atau 0%.

## B. Deskripsi Data

### 1. Karakteristik Responden

Berdasarkan data hasil penelitian, terdapat beberapa karakteristik responden yang mengisi kuisioner. Berikut adalah diagram pie nya:

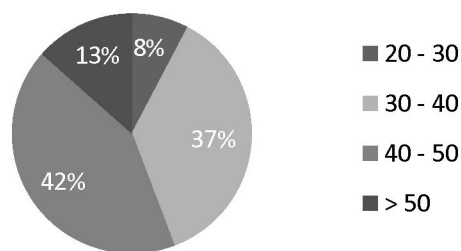
**Gambar 4.1**  
**Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**



*Sumber: Hasil Pengolahan Microsoft Word 2007*

Jenis kelamin responden dalam penelitian ini adalah 58% laki-laki dengan jumlah 29 orang dan 42% perempuan dengan jumlah 21 orang.

**Gambar 4.2**  
**Responden Berdasarkan Usia**

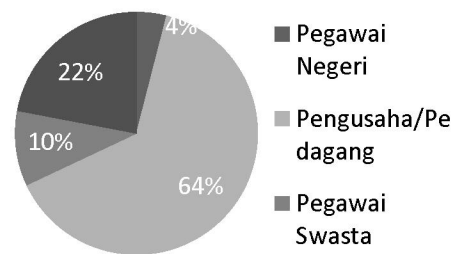


*Sumber: Hasil Pengolahan Microsoft Word 2007*

Usia responden dalam penelitian ini adalah 8 % atau sebanyak 4 responden berusia 20-30 tahun, 37 % atau sebanyak 19 responden berusia 30-40 tahun,

42 % atau sebanyak 22 responden berusia 40-50 tahun, dan 13 % atau sebanyak 7 responden berusia > 50 tahun.

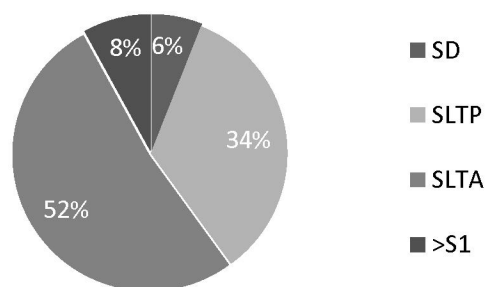
**Gambar 4.3**  
**Responden Berdasarkan Profesi**



*Sumber: Hasil Pengolahan Microsoft Word 2007*

Sebanyak 4 % atau 2 responden berprofesi sebagai pegawai negeri, 64% atau 32 responden berprofesi sebagai pengusaha/pedagang, dan 10 % atau 5 responden berprofesi sebagai pegawai swasta dan sebanyak 22 % atau 11 responden berprofesi sebagai pegawai negeri

**Gambar 4.4**  
**Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**



Pendidil] adalah lulusan SD sebanyak 6 % atau 3 responden, lulusan SLTP sebanyak 34 % atau 17 responden, lulusan SLTA sebanyak 52 % atau 26 responden, dan lulusan S1 keatas sebanyak 8 % atau 8 responden.

## 2. Hasil Kuisoner

Berikut adalah hasil kuisoner yang disebarkan kepada nasabah Bank

Mu'amalah Cilegon (responden):

### a. Variabel Pembiayaan Modal Usaha Bank Mu'amalah

**Tabel 4.5**  
**Hasil Kuisoner**

| No | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-------|
| 1  | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5  | 44    |
| 2  | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5  | 48    |
| 3  | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4  | 39    |
| 4  | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5  | 42    |
| 5  | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5  | 45    |
| 6  | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5  | 41    |
| 7  | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4  | 45    |
| 8  | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4  | 44    |
| 9  | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5  | 49    |
| 10 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5  | 44    |
| 11 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5  | 45    |
| 12 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5  | 45    |
| 13 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4  | 39    |
| 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4  | 40    |
| 15 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5  | 45    |
| 16 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5  | 40    |
| 17 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5  | 49    |
| 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5  | 42    |
| 19 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5  | 38    |
| 20 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5  | 46    |
| 21 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5  | 42    |
| 22 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4  | 38    |
| 23 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4  | 43    |
| 24 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4  | 44    |
| 25 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5  | 43    |
| 26 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4  | 37    |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 27 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 42 |
| 28 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 45 |
| 29 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 46 |
| 30 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 43 |
| 31 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 44 |
| 32 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 43 |
| 33 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 44 |
| 34 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 41 |
| 35 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 37 |
| 36 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 41 |
| 37 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 39 |
| 38 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 42 |
| 39 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 46 |
| 40 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 43 |
| 41 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 44 |
| 42 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 46 |
| 43 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 44 |
| 44 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 41 |
| 45 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 45 |
| 46 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 45 |
| 47 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 45 |
| 48 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 45 |
| 49 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 45 |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 43 |

**b. Variabel Perekonomian Umat**

**Tabel 4.6**  
**Hasil Kuisoner**

| No | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-------|
| 1  | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5  | 46    |
| 2  | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4  | 45    |
| 3  | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4  | 49    |
| 4  | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4  | 42    |
| 5  | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5  | 49    |



|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 44 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 45 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 44 |
| 46 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 44 |
| 47 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 45 |
| 48 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 49 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 48 |
| 50 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 43 |

### C. Analisis Data

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan sebagai uji prasyarat untuk mengetahui apakah data yang akan dipakai untuk pengujian hipotesis merupakan data yang valid atau tidak. Untuk itu data yang telah didapat, harus diuji validitasnya terlebih dahulu. Dalam uji validitas ini, item pertanyaan yang dianggap valid adalah  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel.

Berikut ini hasil uji validitas variabel dimensi pemasaran relasional yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS:

**Tabel 4.7**

#### **Hasil Uji Validitas Pembiayaan Modal Usaha Bank Mu'amalah**

| No | Variabel X           | Uji Validitas |           | Keterangan |
|----|----------------------|---------------|-----------|------------|
|    | Peran Bank Mu'amalah | $r$ hitung    | $r$ tabel |            |
| 1  | Item 1               | 0.412         | 0.2787    | Valid      |
| 2  | Item 2               | 0.436         | 0.2787    | Valid      |
| 3  | Item 3               | 0.487         | 0.2787    | Valid      |
| 4  | Item 4               | 0.472         | 0.2787    | Valid      |
| 5  | Item 5               | 0.412         | 0.2787    | Valid      |
| 6  | Item 6               | 0.436         | 0.2787    | Valid      |



|    |         |       |        |       |
|----|---------|-------|--------|-------|
| 7  | Item 7  | 0.515 | 0.2787 | Valid |
| 8  | Item 8  | 0.385 | 0.2787 | Valid |
| 9  | Item 9  | 0.392 | 0.2787 | Valid |
| 10 | Item 10 | 0.450 | 0.2787 | Valid |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Dari data di atas terdapat 10 item angket, setelah dihitung menggunakan SPSS diketahui semua item angket valid dan dapat digunakan untuk penelitian ini.

Berikut ini hasil uji validitas variabel kepuasan nasabah dalam Menggunakan Jasa asuransi yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Validitas Perekonomian Umat**

| No | Variabel Y        | Uji Validitas |         | Keterangan |
|----|-------------------|---------------|---------|------------|
|    | Perekonomian Umat | r hitung      | r tabel |            |
| 1  | Item 1            | 0.556         | 0.2787  | Valid      |
| 2  | Item 2            | 0.477         | 0.2787  | Valid      |
| 3  | Item 3            | 0.502         | 0.2787  | Valid      |
| 4  | Item 4            | 0.507         | 0.2787  | Valid      |
| 5  | Item 5            | 0.458         | 0.2787  | Valid      |
| 6  | Item 6            | 0.556         | 0.2787  | Valid      |
| 7  | Item 7            | 0.609         | 0.2787  | Valid      |
| 8  | Item 8            | 0.529         | 0.2787  | Valid      |
| 9  | Item 9            | 0.562         | 0.2787  | Valid      |
| 10 | Item 10           | 0.713         | 0.2787  | Valid      |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Dari data di atas terdapat 10 item angket, setelah dihitung menggunakan SPSS diketahui semua item angket valid dan dapat digunakan untuk penelitian ini.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam penelitian ini juga dapat dilakukan dengan bantuan SPSS. Suatu variabel dapat dikatakan reliabel jika *Cronbach's Alpha* dari variabel tersebut lebih besar dari 0,60 atau 60%. Berikut ini hasil uji reliabilitas variabel dimensi pemasaran relasional yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS:

**Tabel 4.9**

### **Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Modal Usaha Bank Mua'malah**

| <b>Reliability Statistics</b> |            |
|-------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha              | N of Items |
| 0.659                         | 10         |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Setelah diproses dengan SPSS, maka dapat diketahui bahwa *Cronbach's Alpha* untuk variabel dimensi pemasaran relasional adalah 0.659 atau 65,9%. Nilai *Cronbach's Alpha* tersebut ternyata diatas 0,60 atau 60% maka dapat disimpulkan bahwa pertanyaan untuk variabel tersebut adalah reliabel untuk memiliki tingkat reliabilitas yang sangat baik.

Berikut ini hasil uji reliabilitas variabel kepuasan nasabah yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel Perekonomian Umat**

| <b>Reliability Statistics</b> |            |
|-------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha              | N of Items |
| .0.737                        | 10         |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Setelah diproses dengan SPSS, maka dapat diketahui bahwa *Cronbach's Alpha* untuk variabel dimensi pemasaran relasional adalah 0.737 atau 73,7%. Nilai *Cronbach's Alpha* tersebut ternyata diatas 0,60 atau 60% maka dapat disimpulkan bahwa pertanyaan untuk variabel tersebut adalah reliabel untuk memiliki tingkat reliabilitas yang sangat baik.

### 3. Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif dilakukan untuk mengetahui gambaran nilai variabel-variabel yang menjadi sampel. Adapun hasil perhitungan statistik deskriptif disajikan dalam tabel 4.11 :

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Statistik Deskriptif**

| <b>Descriptive Statistics</b> |    |         |         |       |                |          |
|-------------------------------|----|---------|---------|-------|----------------|----------|
|                               | N  | Minimum | Maximum | Mean  | Std. Deviation | Variance |
| Bank_Mu'amalah                | 50 | 37      | 49      | 43.06 | 2.758          | 7.609    |
| Perekonomian_Umat             | 50 | 39      | 50      | 45.96 | 2.792          | 7.794    |
| Valid N (listwise)            | 50 |         |         |       |                |          |

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa variabel pembiayaan modal usaha Bank Mu'amalah yang menjadi sampel berkisar antara 37 sampai dengan 49 dengan rata-rata sebesar 43,06. Sedangkan variabel perekonomian umat khususnya sektor UMKM saham berkisar antara 39 sampai dengan 50 dengan rata-rata sebesar 45,96.

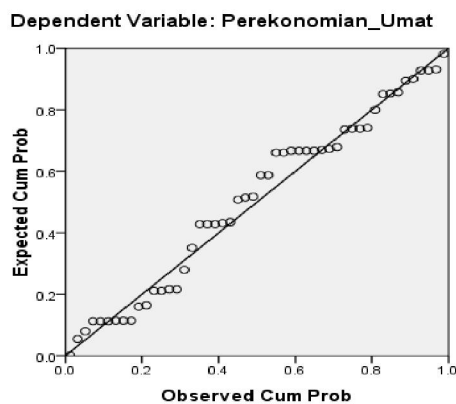
#### 4. Uji Asumsi Klasik

##### a. Uji Normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Untuk mendeteksi normalitas data suatu model regresi dapat diidentifikasi dari grafik *scatter plot*. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal, dan plotting data akan dibandingkan dengan dengan garis diagonal.

**Gambar 4.5 Hasil Uji Normalitas**

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Dalam grafik normalitas plot terlihat data mengumpul di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka dapat disimpulkan variabel memiliki data yang terdistribusi normal. Hal ini mengindikasikan bahwa penelitian ini layak menggunakan parametrik, seperti : uji t dalam pembahasannya.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antar kesalahan pengganggu (*residual*) pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Penyimpangan asumsi ini biasanya muncul pada observasi yang menggunakan data *time series*. Penyimpangan autokorelasi dalam penelitian di uji dengan uji Durbin-Watson (DW-test).<sup>1</sup>

**Tabel 4.12**  
**Uji Autokorelasi**

Model Summary

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1     | .539 <sup>a</sup> | .291     | .276              | 2.538                      | 1,995         |

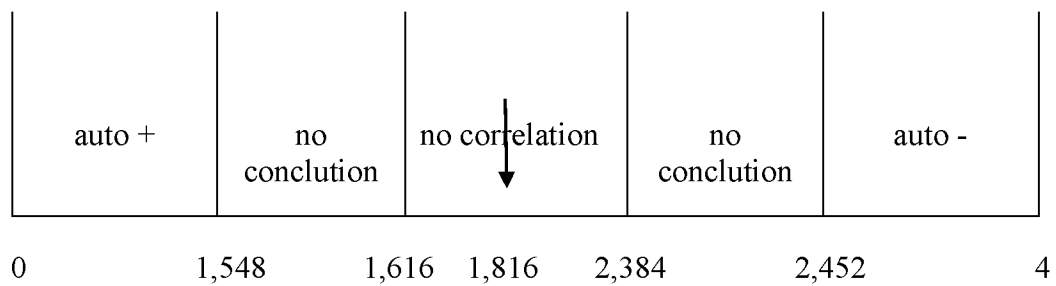
Dari tabel hasil perhitungan di atas dapat dilihat nilai DW sebesar 1,995 dengan nilai  $d_l$  sebesar 1,50 dan  $d_u$  sebesar 1,58 sedangkan kriteria uji nilai D-W

---

<sup>1</sup> Singgih Santoso, *Statistik Parametrik:....*, h.192

yang terletak antara  $du < DW < 4 - du$ . Maka dapat disimpulkan tidak terdapat autokorelasi karena nilai Durbin Watson berada antara  $1,58 < 1,995 < 2,42$ . Dengan hasil ini, dapat digambarkan melalui gambar berikut:

**Gambar 4.6**  
**Uji Autokorelasi**



## 5. Persamaan Regresi Linier Sederhana

Untuk mempermudah perhitungan, maka dalam penelitian ini menggunakan program *SPSS 20* dengan alat analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Analisis ini digunakan untuk mengukur pengaruh dan hubungan antarvariabel independen terhadap variabel dependen.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Regresi Sederhana**

Coefficients<sup>a</sup>

| Model                | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|                      | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant)         | 19.277                      | 5.938      |                           | 3.246 | .002 |
| Peran Bank Mu'amalah | .605                        | .136       | .539                      | 4.438 | .000 |

Sumber : Hasil Pengolahan Data, *SPSS 20*

Berdasarkan hasil regresi sederhana pada tabel 4.13, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Kemudian hasil estimasi pada tabel akan dimasukkan ke dalam model penelitian. Maka dapat ditulis dalam persamaan di bawah ini:

$$Y = 19.277 + 0.605 X$$

Keterangan:

\* Signifikan pada  $\alpha = 5\%$  (0,05)

Berdasarkan hasil analisis regresi sederhana, Persamaan diatas dapat diartikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta sebesar 19,277 menyatakan bahwa jika variabel independen yaitu Peran Bank Mu'amalah ( $x = 0$ ), maka nilai perekonomian umat sebesar 19,277.
2. Koefisien regresi peran bank mu'amalah sebesar 0,605, hal ini mempunyai arti bahwa setiap kenaikan satu satuan dari peran bank mu'amalah maka akan menaikkan perekonomian umat sebesar 0,605.

## 6. Uji Hipotesis

Pengujian statistik dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel peran bank mu'amalah terhadap perekonomian umat. Hipotesis pengujian t-statistik secara rinci dapat diuraikan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = 0$  : artinya variabel peran bank mu'amalah tidak berpengaruh terhadap perekonomian umat.

$H_a : \beta_1 \neq 0$  : artinya variabel peran bank mu'amalah berpengaruh terhadap perekonomian umat

Pengambilan keputusan menggunakan  $\alpha$  yang ditetapkan yaitu (5% = 0,05), maka jika probabilitasnya  $> \alpha$ , maka  $H_0$  diterima, sedangkan jika probabilitasnya  $< \alpha$ , maka  $H_a$  diterima. Berikut ini adalah hasil pengujian t-statistik yang disajikan dalam tabel 4.14 sebagai berikut:

**Tabel 4.14**  
**Uji t-statistik**

| Coefficients <sup>a</sup> |                             |            |                           |       |      |
|---------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model                     | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T     | Sig. |
|                           | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant)              | 19.277                      | 5.938      |                           | 3.246 | .002 |
| Peran bank mu'amalah      | .605                        | .136       | .539                      | 4.438 | .000 |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Berdasarkan hasil pengujian t-statistik pada tabel 4.12 di atas, menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari variabel independen, yaitu Peran Bank Mu'amalah. Berikut adalah penjelasan dari hasil uji t-statistik pada variabel independen.

Variabel peran bank mu'amalah memiliki nilai t-statistik sebesar 4,438 yang nilainya lebih besar dari t-tabel sebesar 2,011 sehingga hipotesis  $H_0$  ditolak



dan  $H_a$  diterima, dapat disimpulkan bahwa variabel peran bank mu'amalah berpengaruh signifikan terhadap perekonomian umat.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis statistik tersebut menunjukkan bahwa variabel bebas dalam model penelitian yaitu peran bank mu'amalah memiliki pengaruh signifikan terhadap perekonomian umat sebagai variabel terikat.

### 7. Uji Analisis Koefisien Korelasi (R)

Uji analisis koefisien korelasi menunjukkan kemampuan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Angka koefisien yang dihasilkan dalam uji ini berguna untuk menunjukkan kuat lemahnya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

**Tabel 4.15**

#### **Koefisien Korelasi (R)**

| Model Summary |                   |          |                   |                            |               |
|---------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| Model         | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 1             | .539 <sup>a</sup> | .291     | .276              | 2.538                      | 1,995         |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Penaksiran besarnya korelasi yang digunakan adalah:

| Interval Koefisien | Tingkat Hubungan |
|--------------------|------------------|
| 0.00 – 0.199       | Sangat Rendah    |
| 0.20 – 0.399       | Rendah           |

|              |             |
|--------------|-------------|
| 0.40 – 0.599 | Sedang      |
| 0.60 – 0.799 | Kuat        |
| 0.80 – 1.000 | Sangat Kuat |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Berdasarkan tabel diatas diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,539 terletak pada interval koefisien 0,400 – 0,599 yang berarti tingkat hubungannya antara peran bank mu'amalah dengan perekonomian umat pada tingkat sedang.

### 8. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh variasi variabel independen dapat menerangkan dengan baik variasi variabel dependen.

**Tabel 4.16**  
**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model Summary

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .539 <sup>a</sup> | .291     | .276              | 2.538                      |

*Sumber: Hasil Pengolahan Data, SPSS 20*

Dari hasil perhitungan bahwa koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,291 ini berarti variabel terikat perekonomian umat sebesar 29,1% dipengaruhi oleh perubahan peran bank mu'amalah, sedangkan 71,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam model.

#### **D. Pembahasan Hasil Penelitian**

##### **1. Peran Bank Mu'amalah dalam Perekonomian Umat**

Berdasarkan hasil wawancara penulis terhadap pihak Bank Mu'amalah Cilegon, jaminan yang berlaku untuk UMKM ini dapat dinyatakan dalam bentuk cash deposito, logam mulia, tanah hak milik atau hak guna bangunan, bangunan, bangunan diatas hak pakai, mesin-mesin berat, persediaan, perabotan atau peralatan mesin-mesin ringan, serta kendaraan bermotor. Namun, pemberian pembiayaan yang diperhitungkan pertamakali oleh pihak Bank Mu'amalah Cilegon adalah dilihat dari kelayakan usaha nasabah. Jika usaha tersebut memang sangat layak maka tidak perlu adanya jaminan apapun, pembiayaan akan tetap diberikan.

Kemudian prosedur pelaksanaan dan pengembalian pokok pinjaman untuk usaha apapun, termasuk untuk pembiayaan modal kerja UMKM dilakukan analisis trend dan kelayakan usaha yang akan dibiayai tersebut. Teknis pembiayaan yang diberikan sangat tergantung dengan arus keuangan tersebut. Misalnya bank membiayai seseorang yang memiliki usaha pembuatan produk kerupuk untuk ditampung oleh distributor kerupuk, sedangkan pembayaran dari penampung tersebut dilakukan satu bulan sekali, maka pengembalian pembiayaan dapat diatur sedemikian rupa sehingga pembayaran ke bank dilakukan satu bulan sekali.

Ada beberapa hal yang bisa menjadi penyebab kualitas pembiayaan tersebut menjadi tidak bagus lagi, antara lain adalah:

a) *Adversity*

Yaitu perubahan yang terjadi dari siklus usaha (*Business Cycle*) diluar kontrol bank dan nasabah. Seperti bencana alam, sakit dan kematian.

b) *Mismanagement*

Yaitu tidak kompeten keterbatasan pengetahuan atas usaha waktu yang diberikan, tidak cukup penyertaan pada perusahaan lain sering terjadi wanprestasi serakah atau tamak atau ketidakmampuan nasabah mengelolah kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan sesuai dengan cara-cara kegiatan usaha yang sehat dari hari ke hari.

c) *Fraud*

Yaitu ketidakjujuran debitur dalam memberikan informasi dan laporan-laporannya tentang kegiatan usahanya, posisi keuangan, hutang piutang, persediaan dan lain-lain.

d) *Industri*

Yaitu mudah di masuki oleh pengusaha lain, muncul pesaing baru raw material terbatas, teknologi ketinggalan market share menurun.

e) *Produk*

Yaitu penurunan mutu tidak stabil pelanggan utama menurun tidak dapat bersaing, baik kualitas atau kwanntitas.

f) *Ekonomi*

Lesu kehidupan perekonomian pasar lokal atau internasional turun, kebijakan uang ketat, sedangkan pertumbuhan ekonomi rendah. Jadi, ketika

terjadi pembiayaan macet, atau timbul gejala kearah pembiayaan bermasalah maka hal pertama yang dilakukan adalah menganalisa ulang akar permasalahannya. Adapun penyelesaian masalah yang timbul disesuaikan dengan penyebabnya. Ada beberapa hal yang harus dilakukan untuk mengembalikan kondisi usahanya dalam hal kaitannya dengan pembiayaan yang diberikan adalah revitalisasi, yaitu perubahan untuk penyehatan pembiayaan.

Revitalisasi ini ada beberapa macam, diantaranya, pertama *rescheduling*, merupakan perubahan ketentuan yang hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu. Kedua *restructuring*, merupakan perubahan sebagian atau seluruh ketentuan pembiayaan termasuk perubahan maksimum saldo pembiayaan. Ketiga, *reconditioning* merupakan perubahan sebagian atau seluruh ketentuan pembiayaan termasuk perubahan jangka waktu dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum saldo pembiayaan. Adapun bantuan penyehatan pembiayaan melalui penempatan sumber daya insani pada posisi management oleh bank. Hal ini dapat dilakukan apabila terjadi permasalahan karena kesalahan manajemen dan sumber pengembalian pembiayaan masih potensial.

Selanjutnya, apabila ada kelalaian dari nasabah dalam menjalankan usahanya, tindakan pihak bank adalah: jika yang dimaksud kelalaian disini adalah bahwa nasabah dengan sengaja melakukan kecurangan atas fasilitas

pembiayaan yang diterima, maka hal ini dapat digolongkan sebagai penipuan dan diselesaikan melalui pengadilan. Tetapi apabila kelalaian terjadi dalam management bisnis yang dilakukan sehingga mengakibatkan pembayaran pembiayaan menjadi macet maka dapat dilakukan melalui revalidasi. Jika proses revalidasi ternyata tidak membantu, maka proses yang ditempuh adalah penyelesaian melalui jaminan.

Adapun monitoring yang dilakukan oleh pihak bank kepada nasabah adalah setiap saat, tepatnya dilaporkan setiap bulan. Bentuk dari monitoring ini bisa berupa monitoring *on desk* ataupun *on the spot*.

Kemudian bagi hasil yang ditetapkan oleh bank kepada nasabah yang melakukan pembiayaan didasarkan pada analisa usaha nasabah dan jika akad yang digunakan untuk pembiayaan tersebut adalah sistem musyarakah, maka bagi hasil tentunya berdasarkan penghasilan usaha yang di biayai dengan porsi bagi hasil yang disepakati antara nasabah dan bank. Lain halnya dengan system murabahah (jual beli) dimana keuntungan bank sudah ditentukan diawal sehingga jumlah yang harus dibayar oleh nasabah adalah nilai harga jual yang sudah pasti.

Ada peranan bank mu'amalah dalam peningkatan perekonomian umat tertuang pada akad pembiayaan yang disalurkan kepada pegiat usaha mikro kecil dan menengah mempunyai dampak sebagai berikut:

- a) Mengurangi kemiskinan
- b) Usaha masyarakat semakin berkembang dan perekonomian masyarakat semakin berkembang di masa yang akan datang

- c) Peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha

## 2. Pengaruh Bank Mu'amalah Cilegon Terhadap Perekonomian Umat

Berdasarkan hasil penelitian peran bank mu'amalah memiliki nilai t-statistik sebesar 4,438 yang nilainya lebih besar dari t-tabel sebesar 2,011 dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  sehingga hipotesis  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dapat disimpulkan bahwa variabel peran bank mu'amalah berpengaruh signifikan terhadap perekonomian umat.

Berdasarkan hasil uji koefisien korelasi yang telah dilakukan diperoleh koefisien korelasi sebesar 0.539, nilai tersebut terletak pada interval koefisien 0.400 – 0.599 yang berarti tingkat hubungan atau keterikatan antara peran bank mu'amalah dengan perekonomian umat pada tingkat sedang.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang telah dilakukan diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,291. Hal tersebut berarti variabel terikat perekonomian umat sebesar 29,1% dipengaruhi oleh perubahan peran bank mu'amalah, sedangkan 71,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam model. Dengan kata lain dari model penelitian yang diteliti mengenai peran Bank Mu'amalah Cilegon dalam peningkatan ekonomi umat mempunyai, terjadi kecocokan model sebesar 29,1%.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain:

- 1) Salah satu wujud nyata yang dilakukan Bank Mu'amalah Cilegon dalam peningkatan ekonomi umat yaitu memberikan pembiayaan dan pembinaan terhadap usaha mikro kecil dan menengah. Pemberian pembiayaan UMKM oleh Bank Mu'amalah Cilegon sangat berperan penting dalam peningkatan ekonomi umat. Dengan adanya pemberian pembiayaan yang diberikan oleh bank mu'amalah cilegon kepada masyarakat usaha kecil dan menengah, maka bank mu'amalah cilegon dapat mengembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat menuntaskan kemiskinan, perekonomian masyarakat semakin berkembang, dan terjadinya peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha.
- 2) Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, bank mu'amalah cilegon berpengaruh signifikan terhadap peningkatan ekonomi umat dengan keterkaitan hubungan pada tingkat sedang dan kecocokan model sebesar 29,1%.

#### **B. Saran**

Adapun saran yang dapat disimpulkan dari penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut



- 1) Diharapkan kepada pihak Bank Mu'amalah Cilegon untuk meningkatkan dana alokasi pembiayaan khususnya pemberian pembiayaan kepada pegiat usaha mikro, kecil dan menengah agar masyarakat kecil pada umumnya mendapatkan kemudahan dalam menjalankan usahanya, Serta memerhatikan layanan dan kemudahan dalam proses pembiayaan UMKM sehingga pembiayaan dapat tersalurkan dengan baik dan sesuai dengan syariah.
- 2) Dengan segala keterbatasan yang dimiliki penulis, diharapkan peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan tema yang sama agar melakukan penelitian dengan analisis lebih mendalam tentang Bank Mu'amalah Cilegon dan UMKM karena banyak dimensi yang belum terungkap perlu dikaji secara mendalam.