

**PERKEMBANGAN OMZET UMKM DI DESA EMBONG  
IJUK SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA DANA  
KUR BSI UNIT KEPAHANG**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memproleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

**FIA NOPITASARI**  
**NIM.1711140184**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**

**BENGKULU, 2021/1443 H**


PERSETUJUAN PEMBIMBING

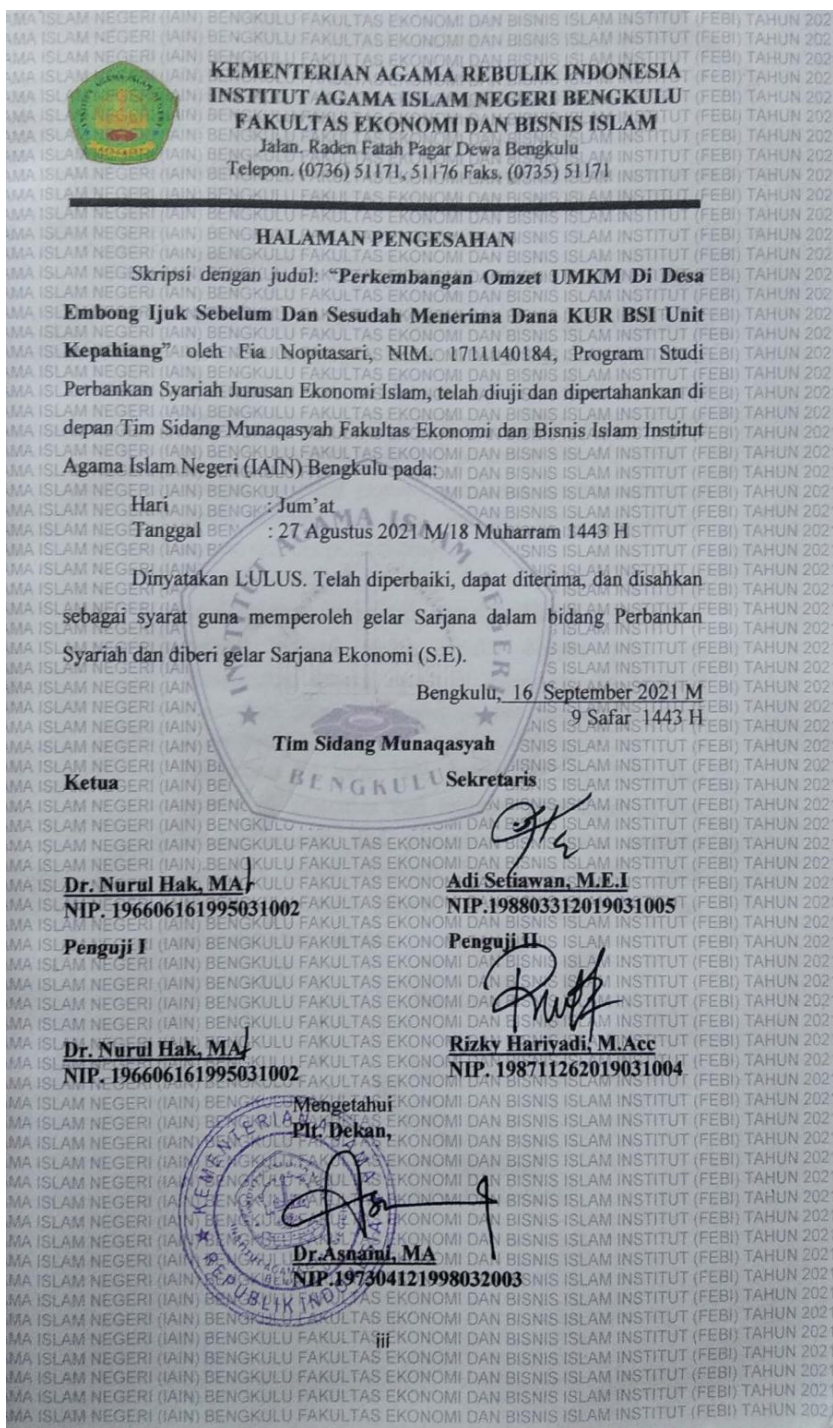
Skripsi yang ditulis oleh **Fia Nopitasari NIM. 1711140184** dengan judul **"Perkembangan Omzet UMKM Di Desa Embong Ijuk Sebelum Dan Sesudah Menerima Dana KUR BSI Unit Kepahiang"**. Program Studi Perbankan Syariah jurusan Ekonomi Syariah telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran dari pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 18 Agustus 2021 M  
8 Muharram 1443 H

Pembimbing I:   
Pembimbing II: 

**Dr. Fatimah Yunus, MA**      **Adi Setiawan, M.E.I.**  
NIP 196303192000032003      NIP 198803312019031005









KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon. (0736) 51171, 51176 Faks. (0735) 51171

---

PERNYATAAN KEASLIAN


Dengan ini kami menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “**Perkembangan Omzet UMKM Di Desa Embong Ijuk Sebelum Dan Sesudah Menerima Dana KUR BSI Unit Kepahiang**”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan kami tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam laporan kegiatan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini kami buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dari pernyataan ini, kami bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 18 Agustus 2021M  
8 Muharram 1443H

Mahasiswa Yang Menyatakan



  
Fia Nopitasari  
NIM 1711140184

**Motto**

Salah satu dosa terburuk adalah seseorang yang menganggap  
remeh dosanya

(Abu Bakar Asshidiq)

Selalu ada harapan bagi orang yang berdo'a dan selalu ada jalan  
bagi orang yang berusaha

(Fia Nopitasari)

## PERSEMBAHAN

Puji syukur alhamdulillah padamu ya Allah yang selalu melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya, yang tidak pernah meninggalkan bahkan saat hambanya terjatuh. saya persembahkan sebuah karya skripsi yang saya rangkai dengan segala upaya tanpa menyerah kepada:

1. Ibunda ku Amina terimakasih atas kasih sayang, motivasi, semangat, perjuangan dan senantiasa mendo'akan anak-anaknya dalam kebaikan, kalian orangtua yang terhebat, apapun yang kalian berikan untuk kami sangatlah berharga dan tiada nilainya.
2. Kakak-kakak ku, dang Adi, Mbak widya, Inga Mawar, Mas Ade, Dodo Yudi, Ayuk aka, dan juga Keponakan-keponakan ku tersayang. kalian adalah keluarga yang menjadi semangatku, tetaplah jadi teman berdebat yang selalu ada
3. Mas ku, Krisnoto terima kasih untuk selalu membantu dan mendukung ku baik dalam hal tenaga dan materi.
4. Sahabatku Dinda Murah Ati Dan Pepi terimakasih untuk kalian berdua yang selalu bersamaku dalam suka maupun duka, serta teman-teman seperjuanganku, khususnya Perbankan Syariah kelas F.
5. Dosen-dosenku, pembimbingku Dra. Fatimah Yunus, MA dan Adi Setiawan, M.E.I, serta almamater tercinta, IAIN Bengkulu, bangsa dan tanah airku.

## **ABSTRAK**

### **Perkembangan Omzet UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI unit kepahiang**

**Oleh :  
Fia Nopitasari  
NIM 1711140184**

Besarnya nilai suatu omzet penjualan sering kali dijadikan sebagai indikator untuk menilai perkembangan suatu usaha. Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan omzet penjualan dari KUR BSI Unit Kepahiang kepada Pelaku UMKM yang ada di Desa Embong Ijuk. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi yang melibatkan Manajer BSI Unit Kepahiang dan Pelaku UMKM di Desa Embong Ijuk. Hasil dari penelitian ini dapat dilihat dari sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI Unit Kepahiang untuk pelaku UMKM yang perkembangannya cukup meningkat.

*Kata kunci : Omzet, UMKM*

**ABSTRACT*****Development of MSME Turnover in Embong Ijuk Village  
before and after receiving the BSI KUR Fund for the  
kepahiyang unit***

**Oleh :  
Fia Nopitasari  
NIM 1711140184**

*The value of a sales turnover is often used as an indicator to assess the development of a business. Sales turnover is the total number of sales of goods or services in a certain period of time, which is calculated based on the amount of money earned. The purpose of this study was to determine the development of sales turnover from KUR BSI Kepahiang Unit to SMEs in Embong Ijuk Village. This type of research is a qualitative descriptive research by means of observation, interviews and documentation involving the BSI Manager of the Kepahiang Unit and SMEs in Embong Ijuk Village. The results of this study can be seen from before and after receiving the Kepahiang Unit BSI KUR Fund for MSME actors whose development is quite increasing.*

*Keywords: turnover, UMKM*



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis kepada Allah SWT, atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul "Perkembangan Omzet UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima dana KUR BSI Unit Kepahiang". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penulisan Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu, memfasilitasi, memberi masukan, dan mendukung penulisan Skripsi ini sehingga selesai tepat pada waktunya. Semoga dibalas oleh Allah SWT dengan ganjaran yang berlimpah.

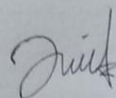
Dalam proses penyusunan Skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Dr. KH. Zulkarnain, M.PD, selaku Pelaksana Tugas (PLT) Rektor IAIN Bengkulu yang telah berperan aktif dalam kebijakan-kebijakan yang ada di IAIN Bengkulu.

2. Dr. Asnaini, MA, selaku Pelaksana Tugas (PLT) Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan arahan, bimbingan dan kebijakan-kebijakan yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan kemudahan dan bimbingan khususnya prodi Perbankan Syariah.
4. Dra. Fatimah Yunus, MA, selaku pembimbing I, yang telah memberikan arahan serta motivasi dalam penyelesaian Skripsi.
5. Adi Setiawan, M.E.I, selaku pembimbing II, yang selalu memberikan arahan yang baik serta motivasi dalam penyelesaian Skripsi.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Ibunda Amina yang selalu mendukung dan mendoakan akan kelancaran dan kesuksesan saya.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.

Dalam penyusunan Skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, Agustus 2021M



Fia Nopitasari  
1711140184

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xvi</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	13
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. kegunaan Penelitian.....	13
E. Sistematika Penulisan.....	14

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Penelitian Terdahulu .....	16
B. Kajian Teori	

1. Pengertian UMKM .....	17
2. Omzet penjualan .....	26

### **BAB III METODE PENELITIAN**

<b>A. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian</b>	
1. Jenis Penelitian .....	37
2. Pendekatan Penelitian.....	37
<b>B. Waktu dan Lokasi Penelitian</b>	
1. Waktu Penelitian .....	38
2. Lokasi Penelitian .....	38
<b>C. Sumber Data</b>	
1. Data Primer.....	39
2. Data Sekunder .....	39
<b>D. Teknik Pengumpulan Data</b>	
1. Metode Observasi .....	40
2. Metode Wawancara .....	40
3. Dokumentasi .....	41
<b>E. Teknik Analisis Data .....</b>	<b>41</b>
<b>F. Teknik Penyajian Data</b>	
1. Reduksi Data .....	42
2. Data Display .....	42
3. Conclusion/ verification .....	43

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	44
---------------------------	----

B. Pembahasan .....45

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....48

B. Saran.....48

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Data Badan Pusat Statistika

Tabel 4.1 Data Nasabah KUR BSI Unit Kepahiyang

Tabel 4.2 Data Perkembangan Omzet Penjualan Sebelum Dan  
Sesudah Menerima Dana KUR BSI

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Formulir Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : Lembar Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 4 : Persetujuan Pembimbing Kelompok
- Lampiran 5 : Surat Pernyataan Plagiat
- Lampiran 6 : Letter Of Acceptance (LOA)
- Lampiran 7 : Jurnal yang sudah terbit PDF
- Lampiran 8 : Lembar Saran Tim Penguji
- Lampiran 9 : Dokumentasi

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Bank syariah awal mulanya dikembangkan sebagai tindakan kelompok ekonomi dan pelaku perbankan muslim yang berusaha memfasilitasi tekanan dari berbagai pihak yang menginginkan layanan transaksi keuangan yang dilakukan sejalan dengan nilai-nilai moral dan prinsip-prinsip Syariah Islam. Umat muslim diharapkan mengetahui perkembangan bank syariah dan mengembangkannya jika berada dalam kedudukan sebagai pengelola bank syariah yang perlu secara teliti mengenali dan mengidentifikasi semua rekan kerja yang ada dan potensial untuk pengembangan bank syariah.<sup>1</sup>

Pada pasal 1 ayat 7 UU Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Syariah (BPRS). Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*muḍarabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli

---

<sup>1</sup> Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, and Bella Gita Novalia, “Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah),” *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2018).

barang dengan memperoleh keuntungan (*murbahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*al-ijarah*), atau dengan sewa menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan (*al-ijrah al-muntahiya bi al-tamlik*), dan lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>2</sup>

Penyaluran pembiayaan kepada masyarakat adalah salah satu fungsi pokok bank syariah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 dan merupakan salah satu bisnis utama yang menjadi sumber pendapatan utama bank syariah. Pembiayaan bank syariah berbeda dengan kredit pada bank konvensional. Pembiayaan yang disalurkan bank syariah memberikan manfaat bagi bank sendiri, debitur/nasabah dan pemerintah. Manfaat pembiayaan bagi bank berupa pendapatan margin keuntungan atau bagi hasil sesuai akad pembiayaan yang diperjanjikan sebelumnya antara bank syariah dengan debitur, peningkatan profitabilitas bank, serta kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai bank dalam memahami secara rinci aktivitas usaha para debitur diberbagai sektor usaha.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Pasal 19 Undang-undang Nomer 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*.

<sup>3</sup> Abdul wahid mongkito,dkk, "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro", *Robust-Research Business and Economics Studies* Volume 1 (No.1 2021): 94

Melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah lebih bervariasi dibandingkan dengan produk pada perbankan konvensional. Hal ini dapat memungkinkan produk pada bank syariah memberikan peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan deposan maupun nasabah debitur sesuai dengan kebutuhan nasabah. meskipun demikian, produk pembiayaan perbankan syariah secara teoritis tetap mengacu pada pembiayaan mudarabah dan musarakah sebagai akad inti dalam sistem bagi hasil (loss and profit sharing). Dalam sistem bagi hasil, penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi. Maka dalam suatu proyek yang dilakukan nasabah, apabila mengalami kerugian akan ditanggung bersama. Dengan konsep seperti ini memberi peluang bagi usaha UMKM untuk mengembangkan usahanya berdasarkan asas kemitraan sebagaimana yang diusung oleh perbankan syariah.

Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) diatur melalui Peraturan Menteri Keuangan No.135/PMK.05/2008 tentang fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang telah diubah dengan peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Adapun ketentuan yang dipersyaratkan

oleh pemerintah dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat sebagai berikut :<sup>4</sup>

1. Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) yang dapat menerima fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang layak oleh bank namun belum memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank dengan ketentuan :
  - a. Merupakan debitur yang belum pernah mendapatkan kredit atau pembiayaan dari perbankan yang di buktikan melalui sistem informasi
  - b. Khusus untuk penutupan pembiayaan KUR antara tanggal Nota Kesepakatan Bersama Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan sebelum *addendum* (9 oktober 2007 sampai dengan 14 mei 2008), maka fasilitas Penjaminandapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pembiayaan kredit program lainnya.
  - c. Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dijanjikan antara Bank pelaksana dengan Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM) yang bersangkutan.

---

<sup>4</sup> Menteri Keuangan, Pasal 5 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/Pmk.05/2008, tentang *Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat*.



- d. Untuk kredit diatas Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat unga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal
2. KUR disalurkan kepada UMKM untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan :
    - a. Untuk kredit sampai dengan Rp. 5 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal sebesar 24% efektif pertahun.
    - b. Untuk kredit diatas Rp. 5 juta sampai dengan Rp. 500 juta, tingkat bunga kredit atau margin pembiayaan yang dikenakan maksimal 16% efektif pertahun
    - c. Bank pelaksana memutuskan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) berdasarkan penilaian terhadap kelayakan usaha sesuai dengan asas-asas perkreditan yang sehat, serta dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku<sup>5</sup>

Bedasarkan lisensi Bank Indonesia no. 10/67/Kep.GBI/ DPG/2008 pada 16 Oktober 2008 BRI syariah aktif beroperasi pada 17 November 2008 dengan nama PT Bank BRI syariah dan semua kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam. BRI syariah melihat potensi besar dalam dunia perbankan syariah. Dengan

---

<sup>5</sup> Ibid,.

demikian, BRI syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terkemuka dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermanfaat. Sistem ekonomi syariah yang ada di Indonesia masih terhitung rendah karena penetrasi aset Indonesia masih lebih rendah dari negara lain, serta kemampuan permodalan keuangan syariah juga masih cukup terbatas.

Bedasarkan surat No.AHU-AH.01.10-0011384 pada 28 Januari 2021 yang ditandatangani oleh Direktur Jenderal Administrasi Hukum Umum, Cahyo Rahadian Muzhar itu disebutkan bahwa data berupa formulir penggabungan disimpan di dalam administrasi badan hukum berdasarkan akta nota notaris Nomor 37 pada 14 Januari 2021 yang dibuat Notaris Jose Dima Satria berkedudukan di Jakarta, Cahyo melanjutkan, pemberitahuan mengenai penggabungan tersebut telah diterima dan dicatat di dalam sistem administrasi badan hukum bank syariah BUMN BRI syariah, Bank Syariah Mandiri (BSM), dan BNI syariah menjadi Bank Syariah Indonesia. Pada 1 ferbruari Bank Syariah Indonesia (BSI) mulai beroperasi.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemerintah dalam rangka pemberdayaan UMKM. Program ini berkerja sama dengan pihak lain, salah satunya adalah bank BSI yang berperan dalam memajukan UMKM melalui KUR. Bank Syariah Indonesia (BSI) selaku penyalur (KUR)

terbesar dengan tingkat NPL terkecil di bandingkan bank penyalur lainnya. Kredit Usaha Rakyat ( KUR ) terbukti berperan besar dalam mengembangkan UMKM dan berkontribusi dalam mengurangi kemiskinan dan pengangguran. Jenis usaha yang dibiayai KUR antara pertanian, restoran, komunikasi, perdagangan , dan lain-lain.<sup>6</sup>

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi kepada debitur individu/perorangan maupun kelompok usaha produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. Agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada Bank Syariah atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban Nasabah Penerima Fasilitas. Agunan pokok KUR Mikro berupa usaha atau objek yang dibiayai. Sementara, agunan tambahan tidak diwajibkan dan tanpa perikatan. Penyaluran KUR Mikro Syariah diprioritaskan pada usaha produktif yaitu sektor jasa produksi; industri pengolahan; sektor perikanan; sektor pertanian, perburuan, dan kehutanan. Penyalur KUR wajib memenuhi porsi penyaluran KUR usaha produktif minimal mencapai target porsi penyaluran yang ditetapkan oleh Komite Kebijakan dalam forum Rapat Koordinasi Komite

---

<sup>6</sup> Prayoga Willem da Costa, "Peran Pembiayaan Kur Bri Terhadap Perkembangan Umkm Di Kota Malang Dan Tingkat Kemampulabaan Bank BRI Di Unit Sawojajar (Studi Pada Unit BRI Sawojajar)" 53, no. 9 (2015).

Kebijakan. Penyalur KUR dapat memberikan pembiayaan multisektor kepada calon penerima yang memiliki usaha lebih dari satu sektor. Hal ini dalam rangka optimalisasi penyaluran KUR.

Berikut adalah rincian usaha produktif per sektor ekonomi, sektor yang dibiayai KUR (mengacu pada Laporan Bank Umum Sektor Ekonomi):

1. Sektor Pertanian Seluruh usaha di sektor pertanian, termasuk tanaman pangan, tanaman hortikultura, perkebunan, dan peternakan
2. Sektor Perikanan Seluruh usaha di sektor perikanan, termasuk penangkapan dan pembudidayaan ikan.
3. Sektor Industri Pengolahan Seluruh usaha di sektor industri pengolahan, termasuk industri kreatif di bidang periklanan, fashion, film, animasi, video, dan alat mesin pendukung kegiatan ketahanan pangan.
4. Sektor Perdagangan Seluruh usaha di sektor perdagangan, termasuk kuliner dan pedagang eceran.
5. Sektor Jasa-jasa Seluruh usaha di sektor penyediaan akomodasi dan penyediaan makanan; sektor transportasi, pergudangan, dan komunikasi; sektor real estate, usaha persewaan, jasa perusahaan; sektor jasa pendidikan;

sektor jasa kemasyarakatan, social budaya, hiburan, perorangan lainnya<sup>7</sup>

Pembiayaan KUR di Bank BRI Syariah Unit Kepahiang adalah penyaluran KUR yang didasarkan pada prinsip Syariah dan penyalurannya dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah, dengan bertujuan untuk meningkatkan dan memperluas penyaluran KUR kepada usaha produktif, juga untuk meningkatkan kapasitas daya saing usaha mikro, kecil dan menengah, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Penerima KUR adalah individu/perseorangan atau badan hukum yang melakukan usaha produktif, sedangkan margin nya sesuai dengan perekonomian nomor 9 tahun 2016 yaitu sebesar 7% efektif, atau setara dengan 0,27% flat perbulan. Adapun sumber dana untuk penyaluran KUR adalah 100% dari dana penyalur KUR.<sup>8</sup>

Tujuan KUR Syariah yaitu meningkatkan dan memperluas akses pembiayaan kepada sektor produktif; meningkatkan kapasitas daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah; dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Sumber dana KUR Syariah

---

<sup>7</sup> Abdul Wahid Mongkito, dkk, "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro" *Robust-Research Business and Economics Studies* Volume 1 No.1,( 2021):96.

<sup>8</sup> Sinta Apriliani, "Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan Umkm (Studi Pada Bank Bri Syariah Unit Kepahiang)", *Disertasi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, (2020). Tidak Dipublikasikan, hlm.3

bersumber dari dana Lembaga Keuangan Syariah penyalur KUR Syariah.

1. Persyaratan umum calon nasabah individu penerima KUR BSI unit kepatihan adalah sebagai berikut:
  - a. Mempunyai usaha produktif minimal telah berjalan 6 bulan dan layak dibiayai.
  - b. Calon penerima KUR wajib memiliki Nomor Induk Kependudukan (NIK), Nomor Induk Berusaha (NIB), dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
  - c. Usia Nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah dengan usia minimal 18 tahun dan usia maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas.
  - d. Tidak memiliki Kredit/pembiayaan produktif (modal kerja atau Investasi) di lembaga keuangan lain atau pembiayaan program dari pemerintah (produktif) kecuali KUR di Bank Syariah Indonesia, yang dibuktikan dengan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK)
  - e. Tidak terdaftar dalam Daftar Hitam Nasional (DHN) Bank Indonesia pada saat pengajuan
2. Ketentuan penyaluran BSI KUR Super Mikro, Mikro Dan Kecil adalah sebagai berikut :
  - a. Pelayanan KUR dapat dilaksanakan oleh Seluruh Unit Mikro Bank Syariah Indonesia.



- b. Penyaluran KUR harus tepat sasaran sesuai kriteria pokok yang ditetapkan pemerintah.
- c. Penyaluran KUR harus menggunakan Sistem Informasi Kredit Program (SIKP), dengan mengacu kepada basis data yang tercantum dalam SIKP yang disusun secara bertahap oleh Kementerian Keuangan.
- d. Penyaluran KUR harus tetap didasarkan pada prinsip kehati-hatian serta tidak melanggar prinsip syariah, dan asas-asas pemberian pembiayaan yang sehat berdasarkan pada kelayakan usaha dan kemampuan calon nasabah.
- e. KUR dapat diberikan kepada anggota keluarga pekerja Bank Syariah Indonesia yang melakukan usaha produktif yang bebas dari benturan kepentingan dan tidak bertentangan dengan kebijakan dasar anti risywah serta wajib memenuhi prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).<sup>9</sup>

Salah satu penerima KUR BSI Kepahiang yang kami wawancarai menyatakan bahwa program KUR Unit Kepahiang sangat bermanfaat bagi usaha kecil menengah di Desa Embong Ijuk. Mereka dapat membeli stok barang

---

<sup>9</sup> Bank syariah Indonesia, "manual produk pembiayaan BSI Kredit Usaha Rakyat" (februari 2021).

tambahan, membeli pupuk untuk pertanian dan produk lain dari modal tambahan ini.

Akad atau transaksi yang digunakan pada produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yaitu akad murabahah. Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, kemudian pembeli membayar dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Dan didampingi oleh akad wakalah adalah akad pemberian kuasa dari pemberi kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa.

Bank syariah Indonesia (BSI), Asep Setiawan, menawarkan tiga jenis KUR, pertama KUR kecil, KUR mikro dan KUR Super mikro, dengan margin 0,27% dan tenor 12-60 bulan. Jenis usaha yang layak memenuhi syarat untuk memperoleh KUR, seperti usaha perdagangan, pertanian, dan bagi nasabah penerima KUR yang telah menjalankan usahanya selama 6 bulan. Alasannya adalah untuk melihat perkembangan omzet setiap bulanya sehingga pihak bank yakin memberi dana KUR.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara Asep Setiawan, *kepala Unit BSI Unit Kepahiyang*. pada tanggal 4 maret 2021

## **B. Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan permasalahan bagaimana perkembangan omzet para pelaku UMKM sebelum dan sesudah menerima dana KUR BSI Unit Kepahiang.

## **C. Tujuan penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan Omzet dari KUR BSI Unit Kepahiang kepada Pelaku UMKM yang ada di Desa Embong Ijuk.

## **D. Kegunaan Penelitian**

### **a. Bagi Penulis**

Untuk menerapkan ilmu yang didapat selama mengikuti perkuliahan, serta dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai Perkembangan Omzet UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI unit kepahiyang

### **b. Bagi lembaga**

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi yang bernilai bahwa bank syariah turut serta dalam mengembangkan UMKM menjadi lebih maju dan berkembang

### **c. Bagi keilmuan**

Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan informasi bagi pembaca dan bahan rujukan penelitian lainnya

## **E. Sistematika Penulisan**

Sistematika yang dimaksud disini adalah penempatan unsur-unsur permasalahan dan urutannya di dalam skripsi sehingga membentuk satu kesatuan karangan ilmiah yang tersusun rapi dan logis.

### **1. Bagian awal**

Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul skripsi, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman deklarasi, halaman pedoman transliterasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar, dan halaman daftar isi.

### **2. Bagian isi**

Bagian ini terdiri dari 5 bab. masing masing bab berisi tentang penjelasan persoalan-persoalan tertentu yang saling terkait antara bab satu dengan lainnya.

Sistematika yang saling tersusun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah , rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penelitian.

## BAB II : KAJIAN TEORI

Dalam bab ini penelitian terdahulu dan kajian teori yang berkaitan dengan penelitian diantaranya tentang Perkembangan UMKM dan Omzet.

## BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini metode penelitian terdiri dari jenis penelitian dan pendekatan, waktu dan tempat penelitian, informan penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

## BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan menganalisis dan membahas hasil penelitian dari Perkembangan Omzet Umkm Di Desa Embong Ijuk Sebelum Dan Sesudah Menerima KUR BSI Unit Kepahiang.

## BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi penutup yang meliputi kesimpulan dan saran-saran.

### 3. Bagian Akhir

Dalam bagian ini berisi tentang daftar pustaka, dan lampiran-lampiran.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini berdasarkan pada penelitian-penelitian yang telah dilakukan.

Dalam jurnal Dewi Anggraini, 2013, dengan judul “Peranan Kredit Usaha Rakyat Bagi Pengembangan UMKM Di Kabupaten Medan, Kota Medan” dari penelitian ini dapat diketahui bahwa semakin besar modal sendiri maka semakin besar juga keuntungan. Akan tetapi diketahui juga bahwa semakin besar modal KUR maka semakin besar juga keuntungan pelaku UMKM, maka dari itu dapat dikatakan keduanya konstan. Namun juga masih ditemukan penyalagunaan modal KUR untuk keperluan lain.<sup>11</sup>

Seperti pada jurnal Made Ary Mayuni dan Surya Dewi Rustariyuni, 2019, dengan judul “Peranan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Kinerja UMKM Di Kabupaten Jemberana, Bali” menghasilkan sebuah kesimpulan bahwa kinerja UMKM meningkat dinilai dari tingkat produksi, tenaga kerja,

---

<sup>11</sup> Dewi Anggraini and Syahrir Hakim Nasution, “Peranan kredit usaha rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI) Dewi Anggraini Syahrir Hakim Nasution”, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* 2, no. 3 (2013)



pendapatan dan biaya produksi setelah menerima dana KUR dilihat dari sebelum dan sesudah memakai dana KUR.<sup>12</sup>

Jurnal dari Wahyu Anggraini, 2020, dengan judul “ Analisis Mitigasi Risiko Pada Pembiayaan KUR Mikro IB Di Bank BRI Syariah Kcp Jomblang Ploso”. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa mitigasi risiko terhadap prosedur pengajuan pembiayaan KUR mikro IB yang dilakukan oleh bank BRI Syariah atau KCP Jomblang Ploso belum menerapkan mitigasi berupa model peningkatan untuk pembiayaan perseorangan dan manajemen pemulihan.<sup>13</sup>

## **B. Kajian Teori**

### **1. Pengertian UMKM**

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola badan usaha atau perorangan yang menetapkan pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan tolak ukur yang ditetapkan oleh undang-undang nomor 20 tahun 2008. Pada saat ini perkembangan UMKM masih dilanda berbagai kendala dan tantangan dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Namun demikian dengan berbagai keterikatan yang ada, UMKM masih diharapkan mampu untuk menjadi andalan perekonomian Indonesia. UMKM diharapkan mampu bekerja sebagai sumber penting dalam meningkatkan sumber

---

<sup>12</sup>Made Ary Wayuni Dan Surya Dewi Rustariyuni, “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Kinerja UMKM Di Kabupaten Jembrana”, *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan* vol.4 no12, (2015) :149

<sup>13</sup>Wahyu Anggrahini, “Analisis Mitigasi Risiko Pada Pembiayaan KUR Mikro iB Di Bank BRI Syariah Kcp Jomblang Ploso”, (2020)

pendapatan dan memperluas kesempatan kerja bagi masyarakat.<sup>14</sup>

Undang –undang 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Dalam Undang-Undang ini usaha mikro merupakan usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang telah memenuhi kriteria Usaha Mikro.
2. Usaha Kecil merupakan usaha yang berdiri sendiri, atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dikelola oleh perorangan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar dan memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang tercantum dalam Undang-Undang tersebut.
3. Yang tercantum dalam undang-undang ini yang dimaksud usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan cabang perusahaan yang dimiliki, atau dikuasai, baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau

---

<sup>14</sup> Dewi Anggraini and Syahrir Hakim Nasution, “Peranan kredit usaha rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI) Dewi Anggraini Syahrir Hakim Nasution,” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* 2, no. 3 (2013): 105.

Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.<sup>15</sup>

Adapun kriteria UMKM menurut Undang-Undang No.20 tahun 2008 adalah sebagai berikut :

1. Usaha Mikro

- a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai

---

<sup>15</sup> Agus dwi cahya, ddk, ” Pengaruh Penjualan Online di masa Pademi Coviv-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara (Studi Kasus UKM Salad Nyoo Timoho Yogyakarta), *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol 4 No 2,(2021)

dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).<sup>16</sup>

Pada dasarnya tantangan dan rintangan yang dihadapi para pelaku usaha UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan mencakup berbagai aspek yang salah satu saling berkaitan antara lain: kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi serta tidak adanya bentuk formil dari perusahaan, kurangnya pemodal baik jumlah maupun sumbernya, lemahnya organisasi dan terbatasnya penjualan.

Di Indonesia usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), sangat berperan penting terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. Fakta ini menyatakan bahwa kesempatan kerja yang diciptakan oleh kelompok-kelompok usaha ini jauh melebihi angkatan kerja yang diserap oleh perusahaan – perusahaan besar. karena itu, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) perlu terus memainkan peran terbaiknya untuk menanggulangi pengangguran yang setiap tahunnya. Dengan penyerapan

---

<sup>16</sup> Pasal 6 undang- undang no 20 tahun 2008 tentang *usaha, mikro, kecil dan menengah*.

tenaga kerja berarti usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pengentasan kemiskinan di Tanah Air ini.<sup>17</sup>

Di Indonesia UMKM memiliki pengaruh yang cukup besar diantaranya yaitu perluasan kesempatan penyerapan tenaga kerja. UMKM juga merupakan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk melakukan kegiatan ekonomi produktif. Disamping itu usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan jenis usaha yang memiliki peran penting dalam meningkatkan PDB (Pendapatan Domestik Bruto) suatu Negara khususnya di Indonesia dengan menghadapi Era Digital. Menurut Panji Anoraga (2010) Karakteristik UMKM secara umum yaitu :

1. Sistem pembukuan yang sederhana
2. Margin Usaha yang cenderung sedikit dengan modal terbatas
3. Kurangnya pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan dengan skala ekonomi yang terlalu kecil
4. Keterbatasan kemampuan pemasaran dan negosiasi.

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh

---

<sup>17</sup> Mauli Khairul Hakim, " Peran Pembiayaan Kur Terhadap Perkembangan Ukm Masyarakat Muslim Di Kabupaten Kudus" (*Study Kasus Bank BRI Syariah Cabang Kudus*). (Semarang, 2019), 1, <https://eprints.walisongo.ac.id>.

UMKM, maka ke depan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut :

a. Penciptaan iklim usaha yang kondusif

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

b. Bantuan permodalan pemerintah

Bantuan permodalan pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sector jasa financial formal, sector jasa financial informal, skema penjaminan, leasing dan modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan lembaga keuangan mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

c. Perlindungan usaha jenis-jenis usaha tertentu

Perlindungan usaha jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan.

d. Pengembangan kemitraan

Pengembangan kemitraan perlu dikembangkan, kemitraan yang saling membantu antara UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha

e. Pelatihan pemerintah

Pelatihan pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usaha.

f. Membentuk lembaga khusus

Membentuk lembaga khusus perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangnya UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah sebagai berikut :

1. Penyediaan lapangan kerja peran industry kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia

2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
4. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industry kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industry besar atau industry yang lainnya
5. Memiliki potensi untuk berkembang. berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industry kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sekarang ini sangat didorong oleh pemerintah. Hal ini bukan tanpa sebab. Karena dari sekian banyak jumlah usaha yang produktif yang ada di Indonesia sekitar 98,88% usaha di Indonesia berupa UMKM dan produk UMKM mampu menyumbangkan 33% dari total produk domestik Indonesia. Hal ini menunjukan besarnya pengaruh Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) di Indonesia.<sup>18</sup>

Bantuan berupa dana modal akan membantu pengusaha UMKM dalam meningkatkan kinerja usahanya.

---

<sup>18</sup> Dewi Sartika.” Pengaruh Modal Terhadap Omset Pada Pelaku Umkm Di Seluruh Kecamatan Pekanbaru”, *Jurnal Daya Saing* volume 4 no 2. (2018)



Salah satu faktor penyebab UMKM mengalami kebangkrutan adalah sulitnya memperoleh modal pinjaman kredit dari lembaga keuangan perbankan.<sup>19</sup> Pemberian kredit sebagai tambahan modal usaha khususnya dari BSI Unit di Kabupaten Kepahiang kepada pelaku usaha UMKM diharapkan memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM di Kabupaten Kepahiang. Hal ini karena dengan memberikan KUR kepada masyarakat, secara tidak langsung memberikan dorongan untuk mencoba membuka usaha dan mengembangkannya. Dengan demikian peningkatan jumlah UMKM di Kabupaten Kepahiang akan berdampak terhadap berkurangnya pengangguran dan membuka lapangan pekerjaan.

Berdasarkan data BPS Nasional tahun 2017, 2018 dan 2019 maka dapat dilihat bahwa dari tahun 2017 sampai 2019 total perbandingan kredit UMKM terhadap total kredit ( Triliun Rupiah) UMKM di Indonesia terus meningkat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel:

<b>Posisi Kredit</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Mikro	221,41	251,34	277,23
Kecil	282,78	312,07	332,12
Menengah	438,20	469,24	488,79

---

<sup>19</sup> Made Ary Wayuni Dan Surya Dewi Rustariyuni, “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Kinerja UMKM Di Kabupaten Jembrana”, *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan* vol.4 no12, (2015) :1492

Total UMKM	942,39	1032,64	1098,14
------------	--------	---------	---------

Sumber: Data Badan Pusat Statistik (Badan Pusat Statistik, 2020)<sup>20</sup>

Oleh karena itu, diharapkan untuk para pelaku usaha kecil dapat terbantuan modal dari lembaga keuangan yang memberikan kredit khusus untuk mengatasi keterbatasan permodalan. Tidak hanya berfungsi sangat besar terhadap perekonomian suatu wilayah paling utama Indonesia, usaha mikro kecil dan menengah selaku salah satu pemecahan untuk mengurangi ketidakseimbangan ataupun tingkatan pemasukan warga Indonesia, sebab zona ini mempunyai ketahanan ekonomi.

## 2. Omzet penjualan secara umum

### 1. Pengertian Omzet

Menurut KBBI, Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan tertentu selama suatu masa jual. Dengan kata lain, kita dapat memahami omzet sebagai seluruh jumlah uang yang diperoleh dari hasil penjualan dalam jangka waktu tertentu tanpa dikurangi dengan biaya-biaya seperti biaya bahan baku, biaya produksi, biaya upah karyawan, biaya sewa, biaya

---

<sup>20</sup> Badan Pusat Statistik, "Proporsi Kredit UMKM Terhadap Total Kredit (Triliun Rupiah)," *Badan Pusat Statistik*, last modified 2020, [https://www.bps.go.id/indikator/indikator/view\\_/1192/sdgs\\_8/1](https://www.bps.go.id/indikator/indikator/view_/1192/sdgs_8/1).

pemasaran, dll. untuk itu omzet seringkali disebut sebagai pendapatan kotor.<sup>21</sup>

Kata Omzet berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa. Chaniago memberikan pendapat bahwa omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang-barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.<sup>22</sup>

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Salah satu hal penting bagi seorang pebisnis yaitu mengetahui apakah produk yang mereka jual dapat disukai atau

---

<sup>21</sup> Hidayah isniati, "Omzet usaha" (2018). [www.ukmindonesia.id/baca-artikel/56](http://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/56) (diakses pada tanggal 9 agustus 2021)

<sup>22</sup> Sandi kurniawan, " Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Keripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang PU Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung).( 2018). Hlm.55

tidak di pasaran. Banyak faktor yang dapat kita lakukan untuk menaikkan omzet penjualan dalam berwirausaha.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan terbagi dua faktor antara lain :

### a. Faktor internal

#### 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual – beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan

#### 2) Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan, apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud

tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusaha'an maupun di luar perusaha'an, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

3) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan.

4) Promosi

Promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan tersebut.

b. Faktor eksternal

1) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan

2) Faktor lain

Faktor yang meliputi acara bazar mobil, bergabung dengan komunitas pengusaha.<sup>23</sup>

Omzet usaha sangat bergantung pada lokasi penjualan yang akan dikelola. Lokasi wilayah penjualan yang potensial sering menjadi rebutan para pedagang. Jika pertama kali masuk kedalam lokasi penjualan yang baru, maka yang harus dilakukan adalah menganalisis lokasi tersebut dengan mengetahui potensi pasarnya. Selain itu mengamati pesaing yang ada di wilayah tersebut, mengingat jumlah pesaing berkaitan langsung dengan pencapaian penjualan.<sup>24</sup>

Dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi, yaitu :

- a. Konsumen mendatangi pemberi jasa (perusahaan) apabila keadaanya seperti ini maka lokasi menjadi sangat penting, perusahaan sebaiknya memilih tempat dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau, dengan kata lain harus strategis.
- b. Pemberi jasa mendatangi konsumen Dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting tetapi yang harus

---

<sup>23</sup> Ahmad Faithoni, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Mobil Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (2017),20.

<sup>24</sup> Syarif Hidayatullah, dkk, ”Eksistensi Transportasi *Online (GO FOOD)* Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Malang”. *Seminar Nasional Sistem Informasi* (2018)

diperhatikan adalah penyampaian jasa harus tetap berkualitas.

- c. Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu secara langsung Berarti service provider dan konsumen berinteraksi melalui sarana tertentu seperti telepon, komputer atau surat.

Lupiyoadi (2001:29) mengemukakan lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan yang berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan, dan lokasi merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Lokasi berarti berhubungan dengan di mana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi.

Dalam hal ini lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi antara kedua belah pihak dapat terlaksana. Tjiptono (2003:24) mengatakan Dalam memilih lokasi untuk menjalankan suatu usaha, para pengusaha/pelaku usaha perlu mempertimbangkan beberapa faktor, diantaranya :<sup>25</sup>

1. Akses yaitu kemudahan untuk menjangkau
2. Visibilitas yaitu kemudahan untuk dilihat

---

<sup>25</sup> Rusma rizal, dkk, " Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan Pada Pt. Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang " *Jurnal Adminika* Volume 3. No. 2,(2017)

3. Lalu lintas, ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang yang besar terjadinya impuls buying dan kepadatan serta kemacetan bisa menjadi hambatan
4. Tempat parkir yang luas dan aman
5. Ekspansi yaitu tersedia tempat yang luas untuk perluasan di kemudian hari.
6. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan

Cara Meningkatkan Omzet Penjualan menurut Tandjung (2010), terdapat lima belas jurus meningkatkan omzet penjualan, meliputi:<sup>26</sup>

1. Belajar tentang: perusahaan, industri, pasar, dan pesaing Perusahaan, salesman harus mengenal perusahaan tempat mereka bergabung, juga produk yang hendak mereka jual. Kedua faktor tersebut merupakan senjata terpenting yang harus dimiliki para salesman.
2. Menetapkan Sasaran Sasaran (goal) adalah suatu keadaan yang ingin dicapai oleh seseorang atau organisasi, bisa dalam jangka pendek, menengah maupun panjang.

---

<sup>26</sup> Dya ayu wulansari, "pengaruh penjualan online", *Equilibrium, Volume 3, Nomor 2*, (Juli 2015):137



3. Mengatur Agenda Kerja Seorang salesman yang efektif juga perlu membuat perencanaan yang matang. Perencanaan sederhana seperti rute kunjungan dan daftar calon pelanggan yang hendak dikunjungi adalah kompas bagi salesman untuk melaksanakan aktifitas.
4. Memeriksa Perlengkapan Setiap perusahaan perlu membekali perlengkapan tim penjualan sesuai kebutuhan dan jenis produk atau jasa yang dijual. Sering kali salesman kurang memperhatikan perlengkapan ini sebelum bertemu calon pembeli. Akibatnya, dapat mengganggu efektivitas presentasi.
5. Perhatikan Penampilan Pakaian, Pastikan pakaian rapi saat berhadapan dengan pelanggan. Perhatikan juga kombinasi warna pakaian, Perhatikan pertumbuhan rambut. Buatlah jadwal berkala untuk memotongnya. Jangan biarkan rambut terlihat berantakan agar selalu terlihat rapi
6. Optimis Bertemu Pelanggan Optimis merupakan sikap selalu mempunyai harapan baik dalam segala hal serta kecenderungan untuk mengharapkan hasil yang menyenangkan.
7. Merawat Kendaraan Mengingat kendaraan sebagai alat transportasi yang penting bagi salesman, Maka

perawatan rutin harus dilakukan agar kendaraan tidak mogok saat hendak berangkat kerja atau ditengah perjalanan.

8. Jangan Lupa Menutup Transaksi Bagian akhir dari serangkaian kegiatan yang harus dilakukan oleh salesman. Closing bisa dikatakan sukses, bila calon pembeli melakukan transaksi pembelian.
9. Mencari Prospek Baru Para salesman sering terlalu asik dengan pembeli yang sudah ada. Akibatnya, mereka jarang mencari calon pembeli baru padahal mendapatkan pembeli baru dapat meningkatkan omzet penjualan.
10. Melakukan Evaluasi Sebuah proses penilaian atas kinerja atau kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi sangat berguna karena dapat menghemat biaya atau sumber daya yang diperlukan untuk kegiatan berikutnya.
11. Olahraga Bersama Rekan Salesman perlu memperhatikan kesehatannya, baik fisik dan mental agar mampu bekerja secara optimal.
12. Memahami Pelanggan Masing-masing pelanggan memiliki kebutuhan dasar yang beragam. Motif pembelian yang mereka lakukan juga berbeda. Hal ini bergantung pada faktor sosial dan ekonomi setiap pelanggan. Salesman, dalam hal ini perlu

memperhatikan dan memahami kedua hal tersebut jika ingin menjual.

13. Mengikuti Pelatihan Keterampilan Menjual  
Mengikuti pelatihan atau seminar dapat meningkatkan kinerja penjualan, maka tidak ada salahnya menyisihkan sebagian pendapatan untuk bisa mengikuti kegiatan positif ini.

14. Mencari Prospek Kakap Sekali kita bisa menangkap pelanggan dengan kategori kakap ini, biasanya bisa dipastikan perolehan target penjualan di perusahaan akan aman. Tenaga dan waktu untuk kunjunganpun tidak perlu tersebar ke banyak pelanggan.

15. Melakukan Konsultasi Konsultasi bisa dilakukan antar rekan kerja dengan kualitas yang setara dengan kita, maupun dengan seorang yang memiliki kapasitas lebih baik dari diri kita.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omzet penjualan dari hari ke hari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengatur modal

terutama modal kerja agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Dya ayu wulansari, "pengaruh penjualan online", *Equilibrium*, Volume 3, Nomor 2, (Juli 2015):138

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### 1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

###### a. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sehingga diupayakan memunculkan data-data lapangan yang sebenar-benarnya sesuai kondisi sesungguhnya, dengan metode observasi, wawancara (*interview*) dan dokumentasi langsung dengan subyek penelitian. Bogdan dan Taylor yang dikutip Moleong mengungkapkan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati..

###### b. Pendekatan Penelitian

Jenis pendekatan yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut atau perspektif partisipan. Partisipan adalah orang-orang yang diwawancarai, diobservasi, diminta memberikan data, pendapat, pemikiran, persepsinya. Pemahaman diperoleh melalui analisis berbagai keterkaitan dari partisipan dan melalui penguraian “pemaknaan partisipan” tentang situasi-situasi dan peristiwa-peristiwa. Pemaknaan partisipan melalui perasaan,

keyakinan, ide-ide, pemikiran dan kegiatan dari partisipan. Beberapa penelitian kualitatif diarahkan lebih dari sekedar memahami fenomena tetapi juga mengembangkan teori.

## 2. Waktu dan lokasi Penelitian

### a. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini dimulai dari bulan Maret sampai juli 2021 yang dimulai dari penelitian awal dan pengurusan perizinan, penelitian ini dilaksanakan dikantor Bank BSI Unit kepahiang yang beralamat di JL. Santoso No 1 Kepahiang.

### b. Lokasi Penelitian

Peneliti mengambil lokasi penelitian di BSI Unit Kepahiang dan Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyang. Alasan penulis melakukan penelitian ini adalah dikarenakan sebagian besar nasabah UMKM berada di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiang.

## 3. Sumber data

Sumber data didalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data akan menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Penelitian ini tidak semua Nasabah UMKM BSI

Unit Kepahiang menjadi objek penelitian. Dari Manager BSI Unit Kepahiang merekomendasikan untuk meneliti UMKM di Desa Embong Ijuk karena sebagian besar nasabah UMKM BSI Kepahiang terbanyak berada di Desa Embong Ijuk. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *Simple Random Sampling*. Dari jumlah keseluruhan nasabah UMKM KUR BSI Unit Kepahiang sebanyak 110. Berdasarkan pertimbangan waktu dan tempat maka jumlah sampel dalam penelitian diambil sebanyak 6 nasabah di Desa Embong Ijuk. Sumber data terdiri dari:

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang berasal langsung dari sumber data yang akan dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Unit Kepahiang dan pelaku UMKM yang menerima dana KUR dari BSI Unit Kepahiang.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak di dapatkan secara langsung oleh peneliti tetapi diperoleh dari dokumen, buku-buku, dan jurnal penelitian yang masih berkaitan dengan materi penelitian.

Data sekunder ini dapat diperoleh dari sumber data tidak langsung biasanya berupa artikel, surat kabar, buletin, dan catatan-catatan lainnya sebagai penunjang dari sumber primer, juga disertai karya-karya tulis yang sesuai judul penelitian. Selain itu buku- buku maupun karya cetak dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan judul penulisan.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang sudah ditetapkan.

Untuk memperoleh data, maka metode yang digunakan dalam peneliti ini adalah:

##### a. Metode Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara peneliti datang langsung, melihat, dan merasakan apa yang terjadi di objek penelitian. Teknik pengumpulan data dengan observasi ini sangatlah baik karena dapat menggabungkan antara teknik wawancara dengan dokumentasi dan sekaligus mengkonfirmasi kebenarannya.

##### b. Metode Wawancara



Wawancara merupakan percakapan antara dua orang yang salah satunya bertujuan untuk menggali dan mendapatkan informasi untuk suatu tujuan tertentu. Metode wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan kepada para responden yang mampu memberikan informasi yang berguna bagi penelitian ini, kemudian jawaban dari para responden dicatat atau di rekam. Wawancara dapat dilakukan secara tatap muka antara peneliti dengan informan, ataupun dengan media komunikasi.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi pengetahuan, fakta, dan data. Dengan demikian, maka dapat dikumpulkan data-data dengan kategorisasi dan klarifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen, buku-buku, jurnal ilmiah, website, dan lain-lain.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah karena dengan analisis data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Penulis pada analisis data dalam penelitian kualitatif ini menggunakan metode

deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara dan gambar. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Sehubungan dengan ini, maka penulis mengumpulkan data yang diperoleh dari pelaku UMKM yang mendapatkan dana KUR dari Bank Syariah Indonesia (BSI) Unit Kepahiang.

## 6. Teknik Penyajian Data

### *a. Reduksi Data*

Reduksi data adalah proses peneliti memilah data yang masuk dan diambil yang bersifat pokok dan penting saja. Peneliti dalam mereduksi data harus jeli sesuai dengan tujuan penelitian berupa temuan. Data yang asing menjadi focus utama peneliti untuk mengungkap temuan baru.

### *b. Data Display*

Setelah data direduksi maka segera dibuat display data. Display data merupakan cara penyajian suatu data, dapat dilakukan dalam bentuk table, grafik, pictogram agar mudah dipahami dan dihubungkan. Pada umumnya penelitian kualitatif penyajian data menggunakan teks naratif. Apabila data yang ada dilapangan mendukung hipotesis maka selanjutnya dapat dikatakan hipotesis itu terbukti dan dapat dijadikan sebuah teori yang grounded. Grounded artinya data yang bersifat induktif sesuai temuan dilapangan dan dapat diuji terus menerus.

Beberapa contoh display antara lain display belah ketupat, display kerucut dan display tulang ikan.

c. *Conclusion/ verification*

Langkah ketiga dalam analisa data kualitatif yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Data yang berada dilapangan mungkin berbeda dengan perkiraan, dengan demikian kesimpulan mungkin tidak menjawab permasalahan masalah ataupun mungkin dapat menjawab permasalahan.

**BAB IV**  
**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**A. Hasil Penelitian**

Adapun yang menjadi data informan dalam penelitian ini berjumlah 3 orang nasabah KUR BSI Unit Kepahiang Adalah Sebagai Berikut :

**Tabel 4.1**  
**Data Nasabah KUR BSI**  
**Unit Kepahiang**

No	Nama	Alamat	Jenis Usaha	Jumlah Pembiayaan
1	Saiful Hakim	Embong Ijuk	Perdagangan	Rp. 60.000.000
2	Heni	Embong Ijuk	Pertanian	Rp.60.000.000

Sumber : Data Nasabah BSI Unit Kepahiang

Dari tabel 4.1 KUR BSI Unit Kepahiang yang berjumlah 110 nasabah. penulis hanya mengambil tiga orang nasabah KUR BSI Unit Kepahiang di Desa Embong Ijuk sebagai nasabah penelitian. Di antara mereka adalah satu pemilik usaha perdagangan dan dua pemilik usaha pertanian. Mereka semua diberikan pembiayaan hingga 60 juta.

## B. Pembahasan

Desa Embong Ijuk adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Bemani Ilir, Kabupaten Kepahiang, Provinsi Bengkulu. Desa Embong Ijuk terdiri dari 5 dusun, dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 832 jiwa dan perempuan 720 jiwa dengan jumlah KK 650. Penduduk Desa Embong Ijuk seluruhnya beragama islam. Potensi unggulan yang ada di Desa Embong Ijuk untuk meningkatkan pendapatan penduduk perkapita pada dasarnya petani dikarenakan lahan yang masih sangat luas dan subur.

### Data Perkembangan Omzet Penjualan Sebelum Dan Sesudah Menerima Dana KUR

Tabel 4.2

NO	NAMA	Omzet pertahun	
		2019	2020
1	Saiful Hakim	Rp.104.000.000	Rp.119.000.000
2	Heni	Rp.13.500.000	Rp.28.500.000

Sumber: Data Informasi Nasabah BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

Dari data tabel 4.2 perkembangan omzet penjualan diatas semua nasabah yang menerima dana KUR BSI mengalami kenaikan yang signifikan. Hal ini menunjukkan terdapat peningkatan yang signifikan terhadap omzet penjualan pada nasabah. Hal ini

dipengaruhi oleh faktor modal yang bertambah setelah mendapatkan Dana KUR BSI Unit Kepahiang maka omzet penjualan ikut bertambah.

Berdasarkan Hasil wawancara yang kami lakukan dengan Bapak Saiful selaku pemilik toko manisan/toko sembako beliau mengatakan usaha yang beliau tekuni saat ini adalah usaha perdagangan. Usaha ini telah berlangsung selama 10 tahun. setelah menerima dana KUR omzet penjualan mengalami peningkatan yang cukup drastis dari sebelum karena dana tersebut untuk penambahan modal usaha saya. Selain usaha perdagangan (Toko Kelontong), Bapak Saiful juga menekuni usaha fotografer.

Begitu juga Ibu Heni, beliau dan suami telah menekuni usaha jual beli hasil pertanian kopi selama 10 tahun. beliau mengatakan bahwa sebelum menerima dana KUR mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Beliau menerima pembiayaan dari KUR BSI Unit Kepahiang dimulai tahun 2019 hingga sekarang dengan tenor selama 3 tahun. Setelah mendapatkan dana KUR BSI Unit Kepahiyang usaha ibu henii mengalami peningkatan pada Omzet penjualan nya, Dana tersebut juga dijadikan sebagai penambahan modal usahanya.

Jadi Penulis berpendapat bahwa modal yang nasabah dapatkan dari dana KUR BSI tidak sepenuhnya

dijadikan modal usaha UMKM. Tetapi dari modal tersebut ada juga nasabah yang membagi dananya untuk usaha sampingan mereka. walaupun dana KUR tersebut dibagi untuk modal usaha sampingan omzet penjualan mereka tetap meningkat

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk melihat perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima dana KUR BSI Unit Kepahiang yang berada di Desa Embong Ijuk melalui dana KUR BSI Unit Kepahiang dari segi omzet penjualan. Maka dapat disimpulkan bahwa Usaha Pelaku UMKM menunjukkan perkembangan yang signifikan setelah menerima dana KUR BSI Unit Kepahiang. Dana KUR yang diberikan oleh BSI Unit Kepahiang sangat membantu para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan sebelum dan setelah menerima dana KUR BSI Unit Kepahiang.

#### **B. Saran**

Diharapkan kepada pihak BSI selaku penyalur program pemerintahan agar dapat terus menyalurkan permodalan untuk membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan memberikan pengarahan dan penyuluhan sebagai bentuk tanggung jawab negara buat mensejahterakan masyarakat bisa terselenggara dengan sebaiknya. Kemudian bagi para pelaku pengusaha UMKM untuk penggunaan kredit tidak mencampurkan adukanya



dengan kebutuhan konsumsi sehingga dalam pemanfaatannya lebih efisien dan hasil dapat semaksimal mungkin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, D., & Nasution, S. H. (2013). Peranan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Bagi Pengembangan Umkm Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI) Dewi Anggraini Syahrir Hakim Nasution. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 2(3), 105–116.
- Badan Pusat Stastitika. (2020). Proporsi Kredit UMKM Terhadap Total Kredit (Triliun Rupiah). *Badan Pusat Stastitika*.
- Cahya, a. d., aminah, rinaja, a. f., & adeline, n. (2021). Pengaruh Penjualan Online di masa Pademi Covid-19. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah Vol 4 No 2*, .
- Hidayah, I. (2018, juli 24). *Omzet Usaha*. Retrieved agustus 9, 2021, from UKM Indonesia: <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/56>
- Hidayatullah, s., waris, a., permata, y., adrian, t., sarwinda, n., & lestari, f. w. (2018). Eksistensi Transportasi Online (Go Food ) Terhadap Omzet Bisnis. *Seminar Nasional Sistem Informasi* .
- Kurniawan, S. (2018). Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Keripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang PU Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung).
- Mayuni, M. A., & Rustariyuni, S. D. (2015). Peranan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Kinerja Umkm Di Kabupaten Jembrana. *Ekonomi Pembangunan*, 4(12), 1489–1506.
- Mongkito, a. w., putra, t. w., imran, m., novita, k., & ansar, a. n. (2021). Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Syariah. *Robust-Research Business and Economics Studies volume 1 No.1*.
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1618>
- Prayoga Willem da Costa. (2015). Peran Pembiayaan Kur Bri Terhadap Perkembangan UMKM Di Kota Malang Dan Tingkat

- Kemampulabaan Bank BRI Di Unit Sawojajar (Studi Pada Unit BRI Sawojajar). 53(9), 1689–1699
- Rajman Azhar. (2020). Realisasi KUR Capai Rp 1,4 T. Bengkulu Express.
- Rizal, r., hidayat, r., & handika, i. (2017). Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan. *Jurnal Adminika Volume 3. No. 2.*
- Rosita, r. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm. *Jurnal Lentera Bisnis vol.9 No2.*
- Sartika, d. (2018). Pengaruh Modal Terhadap Omset Pada Pelaku UMKM di Seluruh. *Jurnal Daya Saing Vol. 4, No. 2.*
- Undang- undang republik indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang *usaha mikro kecil menengah.*
- Undang- undang republik indonesia nomor 21 tahun 2008 tentang *perbankan syariah*
- Wulansari, d. A. (2015). Pengaruh penjualan online terhadap omzet penjualan butik zieta. *Equilibrium, Volume 3, NOMOR 2, 137-138.*

# LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

FORM 2 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR  
 JURNAL ILMIAH, BUKU, PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT,  
 PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

I. Identitas Mahasiswa

Nama : DINDA MURAH ATI  
 NIM : 1711140196  
 Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
 Anggota : 1. FLA NOPITASARI (NIM : 1711140184)  
 2. PEPI (NIM : 1711140186)  
 (maksimal 3 Orang)

II. Pilihan Tugas Akhir:

- Jurnal Ilmiah  
 Buku  
 Pengabdian Kepada Masyarakat  
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

Judul Tugas Akhir:

Peran Pembinaan Kur terhadap Perkembangan UMKM Masyarakat  
 Muslim di Kabupaten Kepahiang (studi kasus Rpis Kepahiang)

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Citakan: *tidak ada rra epis*

Bengkulu,.....

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

*[Signature]*  
 Anis Harapan

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui: *Revisi ditayutkan*

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

1. *[Signature]*  
 2. *[Signature]*

Bengkulu,.....

Mengesahkan

Ketua Ekis/Manajemen

*[Signature]*

Ketua Tim

Mahasiswa

*[Signature]*  
 Dinda Murah Ati  
 1711140196



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

**SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 0054/In.11/F.IV/PP.00.9/01/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dra. Fatimah Yunus, M.A  
NIP : 19630319200032003  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Adi Setiawan, M. E. I.  
NIP. : 198803312019031005  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan di jurnal ilmiah, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

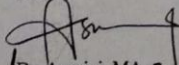
1. N A M A : Dinda Murah Ati  
NIM : 1711140196  
Program Studi : Perbankan Syariah
2. N A M A : Fia Nopita Sari  
NIM : 1711140184  
Program Studi : Perbankan Syariah
3. N A M A : Pepi  
NIM : 1711140186  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : **Peran Pembiayaan KUR Terhadap Perkembangan UMKM Masyarakat Muslim di Kabupaten Kepahiang (Studi Kasus BRIS Kepahiang)**  
Keterangan : Jurnal Ilmiah

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 12 Januari 2021

Dekan,

  
Dr. Asnaini, MA  
NIP. 197304121998032003

Dibuatkan :  
Wakil Rektor I  
Dosen yang bersangkutan;  
Mahasiswa yang bersangkutan;  
Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimil (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN JURNAL

Judul Jurnal : PERKEMBANGAN OMZET PENJUALAN UMKM DI  
DESA EMBONG LIUK SEBELUM DAN SESUDAH  
MEMINJAM DANA KUR BSI UNIT KEPAHIANG  
Program Study : Perbankan Syariah  
Pembimbing I : Dra. Fatimah Yunus, MA  
Nama Mahasiswa : Fia Nopitasari  
Nim : 1711140184

No	Hari/tanggal	Materi bimbingan	Saran bimbingan	Paraf
1	19 / 2021 a	- Pedoman Luluwincara - focus Pada Jurnal Masing-Masing		☺
2	23 / 2021 a	acc	Penelitian	☺
3	9 / 2021 B	hasil Penelitian kesimpulan	diperbaiki	☺
4	16 / 2021 B	abstrak	difinal	☺

5	10/8 2021	ke	DP di proses uji-	0

Bengkulu, 10/8 2021  
Pembimbing I



Dra. Fatimah Yunus  
NIP : 196303192000032003





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.iainbengkulu.ac.id](http://www.iainbengkulu.ac.id)

LEMBAR BIMBINGAN JURNAL

Judul Jurnal : **PEMBIAYAAN KUR BSI UNTUK PERKEMBANGAN UMKM DI DESA EMBONG IJUK KABUPATEN KEPAHANG**

Program Study : Perbankan Syariah

Pembimbing II : Adi Setiawan, M.E.I

Nama Mahasiswa : Dinda Murah Ati

Nim : 1711140196

Nama Mahasiswa : Fia Nopitasari

Nim : 1711140184

Nama Mahasiswa : Pepi

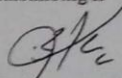
Nim : 1711140186

No	Hari/tanggal	Materi bimbingan	Saran bimbingan	Paraf
1	12 / 01 / 2021	- Perbaiki Judul - Perbaiki Metode dan isi Pendahuluan		
2	02 / 02 / 2021	- Perbaiki 1. Judul 2. abstrak 3. isi Pendahuluan 4. Metode		
3	10 / 02 / 2021	- Perbaiki 1. Judul 2. isi Pendahuluan 3. Metode		
4	18 / 02 / 2021	- Perbaiki 1. Judul 2. ace Perfection		

5.	15 / 04 / 2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tambahan sumber data</li> <li>- Penambahan hasil Penelitian</li> <li>- beri Perketebanan</li> </ul>		
6.	07 / 05 / 2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>- memperbaiki data hasil Penelitian dan Pembahasan</li> </ul>		
7.	14 / 05 / 2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>- menambahkan hasil Penelitian dan abstrak</li> </ul>		

Bengkulu, .....

Pembimbing II



Adi Setiawan, M.E.I

NIP : 198803312019031005

#### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Artikel Jurnal yang ditulis oleh Dinda Murah Ati (1711140196 ) Fia Nopitasari (1711140184) dan Pepi dengan judul "Pembiayaan KUR Perkembangan UMKM di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiang ". Program Studi Perbankan Syariah jurusan Ekonomi Syariah telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran dari pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Artikel Jurnal ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang munaqasyah Artikel Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

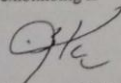
Bengkulu, 18 Agustus 2021  
8 Dzulhijjah M

Pembimbing I



**Dra. Fatimah Yunus, MA**  
NIP 196303192000032008

Pembimbing II



**Adi Setiawan, M.E.I**  
NIP 198803312019031005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME**  
Nomor: 0029/SKBP-FEBI/06/2021

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Fia Nopitasari  
NIM : 1711140184  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenis Tugas Akhir : Artikel Ilmiah Jurnal  
Judul Tugas Akhir : **Pembiayaan KUR BSI Untuk Perkembangan UMKM di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyang**

Dinyatakan lolos uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 13 %. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 23 Juni 2021  
Ketua/Wakil Dekan 1

Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031002



**JURNAL ILMIAH AKUNTANSI, MANAJEMEN DAN EKONOMI  
ISLAM (JAM-EKIS)  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU**  
Kampus IV Jl. Adam Malik KM. 9, Sido Mulyo, Gading Cempaka Bengkulu

**SURAT KETERANGAN**

No. 021/JAM-EKIS/F.E-UMB/2021

Pimpinan Redaksi Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu menerangkan bahwa saudara/i:

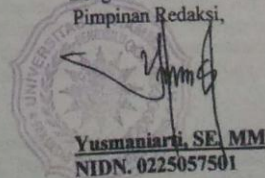
Nama : 1. Dinda Murah Ati  
2. Fia Nopitasari  
3. Pepi  
4. Dra. Fatimah Yunus, M.A  
5. Adi Setiawan, M.E.I

Judul Artikel: **Pembiayaan KUR BSI Untuk Perkembangan UMKM Di Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiyang**

Artikel yang dikirim sudah diterima dan sedang dalam proses untuk diterbitkan dalam Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS) Volume 4 Nomor 02 Juli 2021.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 19 Juli 2021  
Pimpinan Redaksi,

  
**Yusmanarti, SE, MM**  
NIDN. 0225057501

**HUBUNGAN DISIPLIN KERJA DAN KEPUASAN KERJA DENGAN KINERJA PEGAWAI PADA DINAS PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN PROVINSI BENGKULU**  
HERU ORBANDI  
NIA INDIASARI  
IDA ANGGRIANI

**ANALISIS PENGARUH SIKAP KERJA, KARAKTERISTIK INDIVIDU DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP PRODUKTIVITAS KARYAWAN DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU**  
SRI EKOWATI  
SUBANDRIO  
JIPPY MONICA

**THE INFLUENCE OF SERVICE AND PRODUCT QUALITY ON CUSTOMER SATISFACTION AT GEPREK SAY BY SHANDY AULIA IN BENGKULU CITY**  
NOVA ANGGRAINI  
ANDRIYANI PRAWITASARI  
SITI HANILA

**PENGARUH ORIENTASI PASAR DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA BISNIS**  
ADI SISMANTO  
FURGONTI RANIDIAH  
ANGGUN TARISA

**KAJIAN POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN OBJEK WISATA TAMAN DESA DI DESA GIRI MULYA KABUPATEN BENGKULU UTARA**  
SRI HANDAYANI  
SITI HANILA

**PEMBIAYAAN KUR BSI UNTUK PERKEMBANGAN UMKM DI DESA EMBONG IJUK KABUPATEN KEPAPAHYANG**  
DINDA MURAH ATI  
FIA NOPITASARI  
PEPI  
FATIMAH YUNUS  
ADI SETIAWAN

**PENGARUH SERVICE EXCELLENCE, CUSTOMER EXPERIENCE DAN BRAND TRUST TERHADAP CUSTOMER LOYALTY**  
RATNAWILI  
MARLIZA ADE FITRI  
ETI ARINI

**PENGARUH NPF, CAR, DAN FDR TERHADAP PROFITABILITAS PADA BANK UMUM SYARIAH DI INDONESIA PERIODE 2016-2020**  
FIRA PRASILIA DWINTAMA  
SATHIO RAMADHAN  
IMAN FAUQA DARAJAT  
NURUL HAK  
KUSTIN HARTINI

**PENGARUH DESAIN INTERIOR, KUALITAS PRODUK, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DAPÖER YUGA CAFE AND RESTO**  
ADE TIARA YULINDA  
BERTA KUSUMA  
WINDA SUSANTI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT MENJADI NASABAH ASURANSI SYARIAH TAKAFUL DALAM PROGRAM ASURANSI PENDIDIKAN ANAK**  
INDRY YANI RAHAYU  
ERMA MEGA CAHYANINGSIH  
M. SYAKRON  
KUSTIN HARTINI

PEMBIAYAAN KUR BSI UNTUK PERKEMBANGAN UMKM DI DESA  
EMBONG IJUK KABUPATEN KEPAHIYANG

Dinda Murah Ati<sup>1</sup>, Fia Nopitasari<sup>2</sup>, Pepi<sup>3</sup>, Fatimah Yunus<sup>4</sup>, Adi Setiawan<sup>5</sup>  
<sup>1,2,3,4&5</sup>Institut Agama Islam Negeri Bengkulu  
[dindabk12345@gmail.com](mailto:dindabk12345@gmail.com)<sup>1</sup>, [novitafia02.fn@gmail.com](mailto:novitafia02.fn@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[aiharpepy@gmail.com](mailto:aiharpepy@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[fatimahyunus13@gmail.com](mailto:fatimahyunus13@gmail.com)<sup>4</sup>, [adisetiawan@iainbengkulu.com](mailto:adisetiawan@iainbengkulu.com)<sup>5</sup>

ABSTRACT

*The People's Business Credit (KUR) is a Government Program in the context of empowering UMKM. This is a program that has been implemented by Bank BSI to assist in the development of UMKM through the KUR program. The aim is to see the KUR financing in Kepahiang Regency on the development of UMKM in Embong Ijuk Village. The benefits of the results of this study are expected to be useful information for UMKM actors in the Kepahiyang Muslim community to provide information on KUR funding from the Indonesian Sharia Bank (BSI) Kepahiyang unit. This type of research is qualitative in the form of descriptions, documentation and interviews. Informants recruited using this research technique consisted of many BSI workers involved in funding the KUR BSI Kepahiang unit. The results of this study indicate that capital growth, sales turnover and profits have increased significantly.*

**Keywords:** BSI, KUR, UMKM

PENDAHULUAN

Di Indonesia, perbankan dihidupkan kembali dengan kehadiran bank syariah, yang menyediakan produk keuangan dan investasi secara berbeda dari bank konvensional yang sudah ada sejak lama. Meski masih pemula, Perbankan Syariah berkembang sangat pesat. Hal ini dapat dimaklumi mengingat status Indonesia selaku salah satu negeri berpenduduk orang islam terbanyak di dunia, sehingga perbankan yang menerapkan syariat dan nilai-nilai Islam lebih diminati. Bank-bank konvensional di Indonesia yang sedang membangun lembaga syariah atau unit usaha syariahnya sendiri seolah tidak mau melewatkan kesempatan ini. Hal ini dilakukan untuk menarik lebih banyak nasabah yang tertarik dengan manfaat Bank Syariah.

Di Indonesia pertumbuhan perbankan syariah menjadi salah satu tolak ukur keberhasilan ekonomi syariah. Pendekatan strategis pengembangan perbankan syariah adalah dengan memberikan izin kepada bank umum konvensional untuk mendirikan cabang unit usaha syariah (UUS) atau mengubah bank konvensional menjadi bank syariah. (Marimin & Romdhoni, 2017)

Bank Syariah adalah bank yang didirikan berdasarkan prinsip syariah dan terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, menurut

jenisnya. (Muzdalifa et al., 2018) Awalnya, bank syariah diciptakan oleh organisasi ekonomi dan pelaku perbankan Muslim yang bertujuan untuk memfasilitasi tekanan dari berbagai pihak untuk menawarkan layanan transaksi keuangan sesuai dengan norma dan prinsip moral Syariah Islam. Umat Islam dituntut untuk mengetahui dan mengembangkan pertumbuhan bank syariah sebagai pengelola bank syariah yang perlu cermat menemukan dan mengidentifikasi semua rekanan saat ini dan calon untuk pengembangan bank syariah.

Pada tanggal 16 Oktober 2008 berdasarkan lisensi 10/67/Kep.GBI/DPG/2008 dari Bank Indonesia, Bank BRI syariah beroperasi dengan nama PT Bank BRI syariah secara aktif pada tanggal 17 November 2008, dan seluruh operasionalnya berdasarkan konsep syariah Islam. Di ranah keuangan syariah, BRI Syariah melihat potensi yang luar biasa. Oleh karena itu, BRI Syariah dapat terus menjadi bank syariah terbaik untuk kehidupan yang paling bermanfaat. Di Indonesia, sistem ekonomi syariah masih relatif rendah karena penetrasi aset Indonesia masih lebih kecil dibandingkan negara lain.

Menyatakan bahwa informasi tersebut berupa penggabungan dalam sistem administrasi hukum suatu badan hukum berdasarkan akta Notaris, sesuai dengan Surat No. AHU-AH 01.10-0011384 tanggal 28 Januari 2021 yang ditandatangani oleh Direktur Jenderal Hukum Administrasi, Cahyo Rahadian Muzhar. No 37 pada 14 Januari 2021. Pemberitahuan tentang penggabungan tersebut telah diterima oleh Notaris Jose Dima Satria yang berdomisili di Jakarta (Cahyo), dan telah terdaftar dalam sistem administrasi Bank Syariah BUMN berbadan hukum BRI syariah, Bank Syariah Mandiri (BSM), dan BNI Syariah membentuk Bank Syariah Indonesia pada Bank Syariah Indonesia (BSI) mulai beroperasi pada 1 Februari 2021.

Pembiayaan digambarkan sebagai pembiayaan oleh lembaga keuangan, pembiayaan adalah lembaga perbankan untuk mempromosikan investasi, konsumsi, dan produksi klien. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dibayar dengan perjanjian atau kesepakatan antara Bank dan pihak lain yang mengharuskan pihak yang didanai untuk menarik, dalam jangka waktu tertentu, uang atau tagihan atau pembagian keuntungan. Di bawah UU no. 10 Tahun 1998 Pasal 1 Bab 1, bank menawarkan pendanaan atau pembiayaan secara teknis untuk mendukung modal atau operasi perusahaan antara kedua mitra di bawah pengaturan bagi hasil. (Turmudi, 2017).

#### TINJAUAN PUSTAKA

##### Pembiayaan KUR

Kredit usaha rakyat (KUR) adalah pinjaman atau pembiayaan modal kerja atau investasi pada debitur, perusahaan atau organisasi yang produktif dan layak tetapi tidak memiliki jaminan tambahan. Kredit Usaha Rakyat merupakan inisiatif pemerintah untuk memperkuat usaha kecil dan menengah. Inisiatif ini bekerja sama dengan berbagai pihak, termasuk bank BSI yang berkontribusi dalam



memajukan UMKM melalui KUR. Distributor terbesar Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan NPL terendah adalah Bank Syariah Indonesia (BSI). KUR telah terbukti memiliki pengaruh besar dalam pengembangan UMKM dan berkontribusi pada pengurangan pengangguran. Upaya yang didanai KUR mencakup restoran, komunikasi, pertanian, perdagangan serta pabrik yang lain.(Prayoga Willem da Costa, 2015).

Selain itu, persaingan tidak sehat dan tekanan ekonomi juga terjadi, yang menyebabkan terbatasnya jangkauan usaha. Presiden SBY mengumumkan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada 5 November 2007 setelah kesulitan yang dialami oleh para pelaksana UMKM. Statistik tahun 2017 mengungkapkan bahwa dana KUR di aspek ( pertanian, maritim serta perikanan, pengerjaan, gedung, pelayanan) sudah disalurkan sebesar Rp. 40 miliar (42,3%), sedangkan dana KUR di perdagangan telah disalurkan sebesar Rp. 55,8 triliun (42,3 persen), masing-masing (57,7 persen). Penyaluran dana KUR sektor industri pengolahan meningkat sebesar 9 persen dibandingkan tahun 2016 per 31 Desember 2017.(Hermin Esti Setyowati, 2016)

Penyaluran KUR di Provinsi Bengkulu tahun 2019 sebesar Rp. 1,4 triliun atau lebih dari angka 2018 sebesar 1,26 triliun. Pada tahun 2019 jumlah debitur penerima KUR sebanyak 42.018, naik dari 40.028 debitur pada tahun 2018. Di wilayah Rejang Lebong, kenaikan debitur terbesar adalah 6.694, Seluma 4.439, dan Lebong 2.664. Peningkatan pada tahun 2019 sebesar 4,97% terlihat pada jumlah debitur KUR.(Rajman Azhar, 2020) Salah satu penerima KUR BSI Kepahiang yang kami wawancarai menyatakan bahwa program KUR Regenerasi Kepahiang sangat bermanfaat bagi usaha kecil menengah di Desa Embong Ijuk. Mereka dapat membeli stok modal tambahan untuk barang-barang, membeli pupuk untuk pertanian dan produk lain dari modal tambahan ini.

Bank syariah Indonesia (BSI), Asep Setiawan, menawarkan tiga jenis KUR, pertama KUR kecil, KUR mikro dan KUR Super mikro, dengan margin 0,27% dan tenor 12-60 bulan. Jenis usaha yang layak memenuhi syarat untuk memperoleh KUR, seperti usaha perdagangan, pertanian, dan bagi nasabah penerima KUR yang telah menjalankan usahanya selama 6 bulan. Alasannya karena agar dapat melihat perkembangan omset setiap bulanya sehingga pihak bank yakin untuk meminjamkan dana KUR,

#### **Perkembangan UMKM**

UMKM adalah usaha dagang yang dikelola sesuai dengan standar yang ditetapkan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 oleh badan usaha atau orang yang mendirikan perusahaan ekonomi produktif. Dalam dunia bisnis yang semakin ketat, pertumbuhan UMKM masih dipengaruhi oleh berbagai hambatan dan kesulitan. Meski demikian, UMKM tetap diproyeksikan menjadi penopang utama perekonomian Indonesia, berkat berbagai keterkaitan yang ada. Diharapkan bahwa usaha kecil dan menengah akan menjadi sumber utama pertumbuhan pendapatan dan kemungkinan lapangan kerja bagi pengangguran.(Anggraini &

Nasution, 2013). Tantangan dan hambatan peningkatan kapabilitas pengusaha UMKM pada hakikatnya sangat kompleks. Mereka saling berhubungan dari satu aspek ke aspek lainnya: kurangnya modal, sejauh menyangkut kuantitas dan sumber, kurangnya keterampilan manajerial dan keterampilan operasional dan kurangnya bentuk formal, organisasi yang lemah dan penjualan yang terbatas. (Anggraini & Nasution, 2013)

UMKM memainkan peran penting di Indonesia, terutama sebagai sumber pengembangan lapangan kerja dan pertumbuhan pendapatan. Kenyataannya adalah bahwa perusahaan-perusahaan ini menyediakan lebih banyak pekerjaan daripada tenaga kerja yang dapat diserap oleh perusahaan-perusahaan besar. UMKM diperlukan dalam memerangi pengangguran yang jumlahnya terus bertambah setiap tahun, agar dapat terus berperan secara optimal. Ini menyiratkan bahwa UMKM memainkan peran kunci dalam upaya pengentasan kemiskinan di negara ini, dengan penyerapan tenaga kerja yang masif. (Mauli Khairul Hakim, 2019)

Dukungan permodalan akan mendukung UMKM dalam usaha tingkatkan kemampuan industri. Sulitnya memperoleh modal pinjaman badan finansial jadi salah satu pemicu yang membuat UMKM bangkrut (bank). Pemberian kredit kepada pengusaha UMKM diharapkan dapat memberikan dampak yang menguntungkan bagi pertumbuhan UMKM di Kabupaten Kepahiang, khususnya dari Unit BSI di Kabupaten Kepahiang. Karena secara tidak langsung memberikan KUR kepada masyarakat untuk berusaha mendirikan dan mengembangkan usahanya. Hal ini akan berdampak pada penurunan angka pengangguran dan peningkatan investasi karena jumlah UMKM di Kabupaten Kepahiang akan bertambah karena banyaknya lowongan yang tersedia. (Made Ary Mayuni & Rustariyuni, 2015). Dari Data BPS Nasional tahun 2017, 2018 dan 2019 maka dapat dilihat bahwa dari tahun 2018 sampai 2019 Total kredit UMKM terus meningkat dilihat dari table dibawah ini :

Tabel 1  
Data BPS

Posisi Kredit	2019	2018	2017
Mikro	277,23	251,34	221,41
Kecil	332,12	312,07	282,78
Menengah	488,79	469,24	438,20
Total UMKM	1098,14	1032,64	942,39

Sumber: Data Badan Pusat Stastistika (Badan Pusat Stastitika, 2020)

Oleh karena itu, diharapkan pinjaman atau uang dari lembaga keuangan dapat membantu usaha kecil, yang menawarkan kredit khusus untuk mengatasi kendala modal. UMKM juga memiliki peran yang sangat signifikan bagi perekonomian suatu daerah, khususnya Indonesia, karena daerah ini memiliki ketahanan keuangan yang tinggi, juga merupakan pemecahan buat kurangi ketakseimbangan serta kesenjangan penghasilan warga Indonesia. Seperti pada tahun 2019 dengan judul "Peranan Kredit Usaha Manusia Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten

Jemberana, Bali” (Kredit UMKM), Made Ary Mayuni dan Surya Dewi Rustariyuni menyimpulkan setelah penerimaan dana KUR, kinerja UMKM meningkat di tahun 2019. tingkat produksi, pendapatan tenaga kerja dan biaya produksi.

Dalam publikasi Dewi Anggraini 2013 “Peranan Pengembangan UMKM Kredit Usaha Rakyat di Kabupaten Medan Kota Medan”, terlihat bahwa semakin besar modal, semakin tinggi keuntungannya. Namun diakui juga, semakin besar ekuitas KUR, semakin tinggi pula keuntungan para pelaku UMKM, sehingga keduanya bersifat permanen. Penyalahgunaan KUR untuk alasan lain juga masih terjadi. Jurnal Wahyu Anggraini, 2020 berjudul 'Analisis Mitigasi Risiko Pada BRI Syariah Kcp Jomblang Ploso Dalam Pembiayaan KUR Mikro IB.' Hasil riset membuktikan kalau Bank BRI Syariah atau KCP Jomblang Ploso Mitigasi Mitigasi Risiko Terkait Permohonan Proceeding Pembiayaan KUR IB Mikro tidak menerapkan model perbaikan untuk keuangan individu dan manajemen modal.

Aplikasi dari studi ini dapat diklasifikasikan ke dalam aplikasi teoritis serta efisien. Dengan cara skema diharapkan berguna untuk penciptaan, peresapan daya kegiatan, pemasukan serta kemampuan upaya mikro dan memperkaya macam riset serta sanggup, khususnya untuk mahasiswa, menaikkan wawasan serta pengetahuan guna menambah referensi dalam pengembangan ilmu pengetahuan dibandingkan dengan kenyataan di lapangan. kinerja UMKM khususnya. Sementara itu, dalam praktiknya, Komisi diharapkan dapat berkontribusi pada berbagai aspek kebijakan UMKM dan perkembangan politik pinjaman modal operasional.

#### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif penelitian lapangan dengan memanfaatkan teknik observasi, wawancara (*interview*), dan pencatatan langsung dengan partisipan penelitian, untuk menyediakan data lapangan yang benar-benar sesuai dengan keadaan. Makna partisipan yaitu emosi, ide, keyakinan, pemikiran, dan tindakan partisipan. Waktu yang digunakan dalam penelitian dilakukan mulai Maret sampai April 2021 dan Peneliti mengambil lokasi penelitian di BSI Unit Kepahiang dan Desa Embong Ijuk Kabupaten Kepahiang. Alasan penulis melakukan penelitian ini adalah dikarenakan di Desa Embong Ijuk terdapat banyak peminjam dana KUR dalam pengembangan usaha UMKM nya.

Sumber data merupakan informasi yang berkaitan langsung melalui observasi, wawancara kepada pihak BSI dan nasabah UMKM di Desa Embong Ijuk dan dokumentasi. Penelitian ini tidak semua Nasabah UMKM BSI Unit Kepahiang menjadi objek penelitian. Dari Manager BSI Unit Kepahiang merekomendasikan untuk meneliti UMKM di Desa Embong Ijuk karena sebagian besar nasabah UMKM BSI Kepahiang terbanyak berada di Desa Embong Ijuk. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *Simple Random Sampling*. Dari jumlah



keseluruhan nasabah UMKM KUR BSI Unit Kepahiang sebanyak 110. Tetapi berdasarkan pertimbangan waktu dan tempat maka jumlah sampel yang diambil sebanyak 6 nasabah di Desa Embong Ijuk.

Analisis data sangat penting karena analisis ini dapat menjawab masalah penelitian. Analisis data penulis menggunakan teknik deskriptif, khususnya data yang dikumpulkan sebagai observasi, wawancara dan dokumen, dalam penelitian kualitatif. Ini karena teknik kualitatif yang digunakan. Penulis mengkulasi informasi dari pelaksana UMKM penerima dana KUR dari Unit Kepahiang Bank Syariah Indonesia (BSI). Berdasarkan hal di atas, masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana perkembangan modal, omzet penjualan dan keuntungan nasabah BSI Unit kepahiang sebelum dan sesudah meminjam KUR BSI Unit Kepahiang. Berdasarkan permasalahan di atas, penelitian ini bertujuan Di Kabupaten Kepahiang, untuk mengkaji variasi pertumbuhan UMKM sebelum dan sesudah KUR BSI.

#### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

##### Hasil Penelitian

Berikut adalah tabel daftar nasabah KUR BSI Unit Kepahiang yang dijadikan nasabah oleh penulis:

Tabel 1.1  
Data Nasabah Kur Bsi  
Unit Kepahiang

No	Nama	Alamat	Jenis Usaha	Jumlah Pinjaman
1	Sadian Purnama	Embong Ijuk	Perdagangan	30.000.000
2	Saiful Hakim	Embong Ijuk	Perdagangan	60.000.000
3	Heni	Embong Ijuk	Pertanian	60.000.000
4	Nasri	Embong Ijuk	Pertanian	100.000.000
5	Usman	Embong Ijuk	Pertanian	50.000.000
6	Mawardi	Embong Ijuk	Pertanian	50.000.000

Sumber : Data Nasabah BSI Unit Kepahiang

Dari Tabel diatas KUR BSI Unit Kepahiang yang berjumlah 110 nasabah. penulis hanya mengambil enam orang nasabah KUR BSI Unit Kepahiang di Desa Embong Ijuk sebagai nasabah penelitian. Di antara mereka adalah dua pemilik komersial dan empat pemilik pertanian. Mereka semua diberikan pinjaman mulai dari 30 juta hingga 100 juta. Sebelum menerima KUR dan setelah menerima dana KUR penulis akan meninjau pertumbuhan UMKM. Hal ini dilihat dari banyak faktor. Dengan kata lain: modal, penjualan dan keuntungan. UMKM sebelum dan sesudah KUR BSI Unit Kepahiang dikembangkan sebagai berikut:

1. Keadaan UMKM sebelum menerima KUR BSI Syariah Unit Kepahiang

Nasabah mengaku, sebelum mendapatkan KUR BRI Syariah masih mengandalkan modal sendiri, kecuali Pak Saiful Hakim yang sebelumnya dipinjamkan. Namun, semua nasabah mengakui bahwa sulit bagi mereka untuk mengembangkan usaha individu mereka dengan modal mereka sendiri, karena modal mereka sendiri sangat terbatas. Oleh karena itu, perkembangan masing-masing perusahaan sangat diantisipasi oleh modal baru. Berikut tabel status UMKM sebelum KUR BSI Unit Kepahiang diterima.

Tabel  
 Keadaan Umkm Sebelum Menerima Kur Bsi  
 Unit Kepahiang

No	Nama	Modal/ Tahun	Omzet penjualan	Keuntungan/ bulan
1	Sadian purnama	75.000.000	63.000.000	6.000.000
2	Saiful hakim	115.000.000	104.000.000	10.000.000
3	Heni	3.400.000	13.500.000	10.550.000
4	Nasri	11.000.000	15.120.000	12.320.000
5	Usman	54.500.000	65.250.000	6.250.000
6	Mawardi	4.400.000	14.500.000	11.550.000

Sumber: data Nasabah KUR BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

2. Keadaan UMKM sesudah menerima KUR BSI Unit Kepahiang

Manfaat menggunakan modal pinjaman tidak terbatas dan dengan demikian jumlah besar dapat diakses. Lebih jauh lagi, penggunaan modal kredit dapat memberikan insentif bagi usaha yang sungguh-sungguh. Dampaknya terhadap pertumbuhan usaha kecil dan menengah. Tabel di bawah ini adalah tabel status UMKM setelah KUR BRI Syariah diterima

Tabel  
 Keadaan Umkm Sesudah Menerima Kur Bsi  
 Unit Kepahiang

No	Nama	Modal/ tahun	Omzet penjualan	Keuntungan/ bulan
1	Sadian Purnama	95.000.000	78.000.000	21.000.000
2	Saiful Hakim	135.000.000	119.000.000	25.000.000
3	Heni	23.400.000	28.500.000	25.550.000
4	Nasri	31.000.000	30.120.000	27.320.000
5	Usman	74.500.000	80.250.000	21.250.000
6	Mawardi	24.400.000	29.500.000	26.550.000

Sumber: data Nasabah KUR BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

Dari tabel diatas setelah menerima KUR BSI Syariah, semua UMKM mengalami kenaikan.

### PEMBAHASAN

Desa Embong Ijuk adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Bermani Iliir, Kabupaten Kepahiang, Provinsi Bengkulu. Desa Embong Ijuk terdiri dari 5 dusun, dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 832 jiwa dan perempuan 720 jiwa dengan jumlah KK 650. Penduduk Desa Embong Ijuk seluruhnya beragama Islam. Potensi unggulan yang ada di Desa Embong Ijuk untuk meningkatkan pendapatan penduduk perkapita pada dasarnya petani dikarenakan lahan yang masih sangat luas dan subur.

Tabel  
Data Perkembangan Modal, Omzet Penjualan, Keuntungan Sebelum Dan Sesudah Meminjam Dana Kur

No	Nama	Perkembangan Modal	
		2019	2020
1	Sadian Purnama	75.000.000	95.000.000
2	Saiful Hakim	115.000.000	135.000.000
3	Heni	3.400.000	23.400.000
4	Nasri	11.000.000	31.000.000
5	Usman	54.500.000	74.500.000
6	Mawardi	4.400.000	24.400.000

Sumber: data Informan Nasabah KUR BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

Dari data tabel diatas perkembangan modal diatas semua nasabah yang meminjam dana KUR BSI tidak semuanya dijadikan penambahan modal untuk usahanya. Tetapi modal tersebut juga dijadikan modal tambahan untuk usaha sampinganya dan keperluan pembelian untuk pertanian seperti pupuk, bibit kopi dan lain-lain. Sebagai contoh ibu Heni yang modal awal tahunan sebesar Rp. 3.400.000 kemudian beliau meminjam KUR Rp. 60.000.000 jadi totalnya menjadi Rp. 23.400.000. Hal ini menunjukkan bahwa dana KUR memiliki dampak yang menguntungkan bagi pengembangan modal nasabah yang terus meningkat sejak penambahan modal awal pada jumlah pinjaman KUR dan pengembangan modal.

Tabel

No	Nama	Perkembangan Omzet	
		2019	2020
1	Sadian Purnama	63.000.000	78.000.000
2	Saiful Hakim	104.000.000	119.000.000
3	Heni	13.500.000	28.500.000
4	Nasri	15.120.000	30.120.000
5	Usman	65.250.000	80.250.000
6	Mawardi	14.500.000	29.500.000

Sumber: data Informan Nasabah BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

Dari data diatas perkembangan omzet penjualan diatas semua nasabah mengalami peningkatan yang signifikan setelah meminjam KUR BSI. Cara mengetahui perkembangan omzet pada usaha nasabah melalui rekap pembukuan dan nota merah.

Tabel

No	Nama	Perkembangan Keuntungan	
		2019	2020
1	Sadian Purnama	6.000.000	21.000.000
2	Saiful Hakim	10.000.000	25.000.000
3	Heni	10.550.000	25.550.000
4	Nasri	12.320.000	27.320.000
5	Usman	6.250.000	21.250.000
6	Mawardi	11.550.000	26.550.000

Sumber: data Informan Nasabah BSI Unit Kepahiang yang sudah diolah

Tabel diatas menunjukkan bahwa keuntungan nasabah yang dikembangkan setelah mendapatkan KUR BSI Unit Kepahiang, keuntungan penjualan meningkat secara substansial. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan penjualan bagi konsumen meningkat secara signifikan. Setelah mendapat KUR BSI Unit Kepahiang, omzet penjualan dan pertumbuhan laba juga mempengaruhi hal ini karena penambahan modal.

Hasil wawancara yang kami lakukan kepada para nasabah di Desa Embong Ijuk kami mendapatkan jawaban yang hampir serupa. Dari wawancara langsung yang peneliti lakukan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saiful selaku pemilik toko manisan/toko sembako beliau meminjam dana KUR di BSI dari tahun 2013 sampai sekarang dengan jangka waktu 36 bulan. Beliau mengatakan bahwa setelah meminjam dana KUR keuntungan usahanya mengalami peningkatan yang cukup drastis dari sebelumnya dan omzet penjualannya makin bertambah. Selain usaha perdagangan (Toko Kelontong) bapak Saiful juga menekuni usaha fotografer. Juga Bapak Sadian Purnama, pemilik usaha perdagangan dan usaha kopi. Setelah mendapat tambahan modal dari KUR BSI Unit Kepahiang, Pak Sadian mendongkrak omzet penjualannya.

Begitu juga yang diungkapkan ibu Heni dan bapak Nasri bahwa sebelum meminjam dana KUR beliau mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Kemudian beliau meminjam dana KUR BSI untuk penambahan modal usahanya. Beliau dan suami menekuni usaha jual beli hasil pertanian kopi selama 10 tahun. Dan Pinjaman dari BSI Unit Kepahiang dimulai tahun 2019 hingga sekarang. Beliau mengatakan bahwa setelah meminjam dana KUR keuntungan usahanya mengalami peningkatan.

Jadi Penulis berpendapat bahwa modal yang nasabah pinjam dari dana KUR BSI tidak sepenuhnya dijadikan modal usaha UMKM. Tetapi dari modal tersebut nasabah juga membagi dananya untuk usaha sampingan mereka. walaupun dana KUR tersebut dibagi untuk modal usaha sampingan omzet penjualan dan keuntungan mereka tetap meningkat. Adapun kriteria nasabah BSI unit Kepahiang yang peneliti wawancarai setelah meminjam dana KUR, yaitu :



Tabel  
Data Kriteria Nasabah Bsi Unit Kepahiang

No	Nama	Kriteria Nasabah				
		Karakter	Prinsip	Modal	Kondisi	Keimanan
1	Sadian Purnama	Ramah dan baik	Baik	Perdagangan	Lancar	Bertambah
2	Saiful Hakim	Ramah	Baik	Perdagangan	Lancar	Bertambah
3	Heni	Ramah	Baik	Pertanian	Lancar	Bertambah
4	Nasri	Pendiam	Baik	Pertanian	Lancar	Bertambah
5	Usman	Ramah	Baik	Pertanian	Lancar	Bertambah
6	Mawardi	Pendiam	Baik	Pertanian	Lancar	Bertambah

Sumber : data diperoleh dari wawancara BSI dan nasabah

#### KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk dapat melihat perkembangan UMKM yang berada di Desa Embong Ijuk melalui dana KUR BSI Unit Kepahiang. Hasil dari kajian penerima dana KUR menunjukkan pertumbuhan UMKM dari segi permodalan, omzet penjualan, keuntungan sebelum dan sesudah KUR BSI unit Kepahiang. Investigasi ini dengan demikian dapat disimpulkan:

- a. Setelah mendapatkan KUR BSI unit Kepahiang, kinerja UMKM dilihat dari permodalan menunjukkan perkembangan yang cukup baik. KUR yang disuplai oleh unit BSI Kepahiang berpengaruh besar terhadap peningkatan kinerja UMKM. Perkembangan permodalan sebelum dan sesudah KUR BSI Unit Kepahiang dapat menunjukkan hal tersebut. *Ini juga mungkin.*
- b. Setelah mendapatkan KUR BSI Unit Kepahiang, kinerja UMKM menunjukkan pertumbuhan omzet penjualan yang cukup besar. KUR dari BSI Unit Kepahiang memiliki pengaruh penting terhadap efisiensi usaha mikro. Pertumbuhan penjualan sebelum dan sesudah penerimaan KUR BSI unit Kepahiang menjadi buktinya.
- c. Setelah mendapatkan KUR BSI unit Kepahiang, hasil UMKM dilihat dari profit menunjukkan kemajuan yang cukup baik. Unit BSI Kepahiang memberikan KUR dengan efek yang besar.

##### Saran

Diharapkan kepada pihak BSI selaku penyalur program pemerintahan agar dapat terus menyalurkan permodalan untuk membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan memberikan pengarahan dan penyuluhan sebagai bentuk tanggung jawab negara buat mensejahterakan masyarakat bisa terselenggara dengan sebaiknya. Kemudian bagi para pelaku pengusaha UMKM untuk penggunaan kredit tidak mencampurkan adukkkanya dengan kebutuhan konsumsi sehingga dalam pemanfaatannya lebih efisien dan hasil dapat semaksimal mungkin.



DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, D., & Nasution, S. H. (2013). Peranan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Bagi Pengembangan Umkm Di Kota Medan (Studi Kasus Bank Bri) Dewi Anggraini Syahrir Hakim Nasution. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 2(3), 105–116.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Proporsi Kredit UMKM Terhadap Total Kredit (Trium Rupiah)*. Badan Pusat Statistik.
- Hermin Esti Setyowati. (2016). *Peningkatan Peranan Pemerintah Daerah untuk Mendukung Ketentuan KUR Baru*.
- Made Ary Mayuni, & Rustariyuni, S. D. (2015). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana ( UNUD ), Bali , Indonesia Pendahuluan Saat ini peningkatan kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah ( UMKM ) masih dilanda berbagai hambatan dan tantangan dalam menghadapi persaingan . Hambatan dan tantangan. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 4(12), 1489–1506.
- Marimin, A., & Romdhoni, A. H. (2017). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02), 75–87. <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>
- Mauli Khairul Hakim. (2019). *Peran Pembiayaan Kur Terhadap Perkembangan Umkm Masyarakat Muslim Di Kabupaten Kudus (Study kasus Ban: BRI Syariah cabang Kudus)*.
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1618>
- Prayoga Willem da Costa. (2015). *Peran Pembiayaan Kur Bri Terhadap Perkembangan Umkm Di Kota Malang Dan Tingkat Kemampulabaan Bank Bri Di Unit Sawojajar (Studi Pada Unit BRI Sawojajar)*. 53(9), 1689–1699.
- Rajman Azhar. (2020). *Realisasi KUR Capai Rp 1,4 T*. Bengkulu Express.
- Turmudi, M. (2017). Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari. *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1), 20–38.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 36211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

: Fia Nopitasari  
: 17.111.40104

NO	Tanggal	Masalah	Saran
1.		amrel ?	✓
2.		ulukh ?	✓
3.		lala puggin / gant Pembaya	✓
4.		Kain Terdel	✓
5.		Pengubi	✓

Bengkulu  
Penguji III

Agustus 2021

Dr. Nurul Huda, M.A.  
NIP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

: Fia Nopitason  
: 17.11.40104  
:

NO	Tanggal	Masalah	Saran
1.	27 Agustus 2021	Abstrak bahasa Inggris tidak ada	
2.		Footnote ?	
3.		Jenis Penelitian dan Pendekatan?	

Bengkulu, 27 Agustus 2021  
Penguji I/II

Rizky Hariyadi, M. Acc.  
NIP

**Dokumentasi dengan nasabah Di Desa Embong Ijuk  
Kabupaten Kepahiang  
selaku penerima dana KUR**





**Dokumentasi kepada manajer bank BSI Unit Kepahiang  
sekaligus melakukan wawancara**



## Data- data nasabah penerima Dana KUR

### BSI Unit Kepahiang

Tanggal Penilaian	: 20/06/2019	Status Permohonan	: Baru
Nama Orang yang Ditemui	: SAIFUL HAKIM	Hubungan	: Pemohon Sendiri
Nama Usaha	: WARUNG SAIFUL	Status Tempat Usaha	: Milik Sendiri-Warisan
Bidang Usaha	: Perdagangan	Jenis Tempat Usaha	: Toko Ruko Kios
Alamat Usaha	: DESA EMBONG LUK	Aspek Pemasaran	: Eceran
Telepon / Fax	: 081369201886	Jenis Usaha	: Sembako Kelontong
Lokasi Usaha	: Plasma	Jarak Lokasi Usaha ke UMS	: 2 KM
Lama Usaha di sini	: 4 Tahun	No SKU	: 300.057/EI/BI/2019
Analisa Keuangan (per Bulan)			
Pendapatan Usaha / Sales	Rp. 104,000,000		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 93,600,000		
Seva / Kontrak	Rp. 0		
Gaji Pegawai	Rp. 0		
Telepon, Listrik, Air	Rp. 150,000		
Transportasi	Rp. 150,000		
Pengeluaran Lainnya	Rp. 100,000		
Pengeluaran Usaha	Rp. 94,000,000		
Keuntungan Usaha	Rp. 10,000,000	Sisa Penghasilan	Rp. 10,000,000
Penghasilan Lainnya	Rp. 0	Angsuran Pinjaman Saat Ini	Rp. 1,200,000
Total Penghasilan	Rp. 10,000,000		
Analisa Kebutuhan Modal Kerja (WK) - Cara 1			
Persediaan Inventory	Rp. 115,000,000	DOH (Hari)	: 37 Hari
Prutang Dagang	Rp. 0	DOH (Hari)	: 0 Hari
Utang Dagang	Rp. 0	DOH (Hari)	: 0 Hari
WT Neraca	Rp. 115,000,000	Gross Profit Margin	: 10 %
Cara 2			
Perputaran Persediaan Barang	: 37 Hari		
Perputaran Prutang Dagang	: 0 Hari		
Perputaran Utang Dagang	: 0 Hari		
Kebutuhan Modal Kerja DOH	: 37 Hari		
WT Normal	Rp. 115,440,000		

Tanggal Penilaian	: 04/03/2020	Status Permohonan	: Lama
Nama Orang yang Ditemui	: Heni	Hubungan	: Pemohon Sendiri
Nama Usaha	: petani kopi	Status Tempat Usaha	: Milik Sendiri-Beli
Bidang Usaha	: Pertanian	Jenis Tempat Usaha	: Rumahan
Alamat Usaha	: Desa Embong Luk	Aspek Pemasaran	: Eceran
Telepon / Fax	:	Jenis Usaha	: Petani Steak
Lokasi Usaha	: Plasma	Jarak Lokasi Usaha ke UMS	: 5 KM
Lama Usaha di sini	: 100 Tahun	No SKU	: 510/26/EI/2020
Analisa Keuangan (per Bulan)			
Pendapatan Usaha / Sales	Rp. 13,500,000		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 0		
Seva / Kontrak	Rp. 0		
Gaji Pegawai	Rp. 1,500,000		
Telepon, Listrik, Air	Rp. 350,000		
Transportasi	Rp. 600,000		
Pengeluaran Lainnya	Rp. 500,000		
Pengeluaran Usaha	Rp. 2,950,000	Sisa Penghasilan	Rp. 10,550,000
Keuntungan Usaha	Rp. 10,550,000	Angsuran Pinjaman Saat Ini	Rp. 0
Penghasilan Lainnya	Rp. 0		
Total Penghasilan	Rp. 10,550,000		
Analisa Kebutuhan Modal Kerja (WK) - Cara 1			
Persediaan Inventory	Rp. 3,440,000	DOH (Hari)	: 0 Hari
Prutang Dagang	Rp. 0	DOH (Hari)	: 0 Hari
Utang Dagang	Rp. 0	DOH (Hari)	: 0 Hari
WT Neraca	Rp. 3,440,000	Gross Profit Margin	: 100 %
Cara 2			
Perputaran Persediaan Barang	: 0 Hari		
Perputaran Prutang Dagang	: 0 Hari		
Perputaran Utang Dagang	: 0 Hari		
Kebutuhan Modal Kerja DOH	: 0 Hari		
WT Normal	Rp. 0		