

PERSEPSI PENGUSAHA UMKM TERHADAP PEMBIAYAAN SYARIAH DI BOGOR***PERCEPTION OF UMKM ENTREPRENEURS ON SHARIA FINANCING IN BOGOR*****Sutisna^{1a}, M. Komarudin²**

^{1a}Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Djuanda, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Bogor 16720, e-mail: sutisna@unida.ac.id

³Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Djuanda, Jl. Tol Ciawi No. 1, Kotak Pos 35 Bogor 16720, e-mail: muhamad.komarudin@unida.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the perception of UMKM entrepreneurs towards Islamic financing in Bogor. The research method used in this study is a qualitative research method with data analysis techniques using phenomenological analysis. The results showed that, firstly, the respondents who were included in this study were entrepreneurs UMKM players in Bogor according to the UMKM criteria as stated in Law No. 20 Chapter IV 2008. Secondly, the UMKM in the Bogor area already knew in general about Islamic banking. use the profit sharing system (not the interest system) while conventional banks use the interest system. Third, with the existence of sharia financing, MSMEs entrepreneurs can apply for financing for their business interests even though some of them make Islamic banks the main reference in financing, and some are not used as the main reference but as an alternative in increasing business capital.

Keywords: Perceptions of Entrepreneurs, UMKM, Sharia Financing

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi pengusaha UMKM terhadap pembiayaan syariah di Bogor. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan teknik analisis data menggunakan analisis fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pertama responden yang masuk dalam penelitian ini pengusaha UMKM yang ada di Bogor sesuai kriteria UMKM sebagaimana yang disebutkan dalam Undang-Undang No 20 Bab IV 2008. Kedua, UMKM di wilayah Bogor tersebut telah mengetahui secara umum tentang bank syariah menggunakan sistem bagi hasil (bukan dengan sistem bunga) sementara bank konvensional menggunakan sistem bunga. Ketiga, dengan adanya pembiayaan syariah pengusaha UMKM bisa melakukan pengajuan pembiayaan untuk kepentingan usahanya meskipun ada diantaranya yang menjadikan bank syariah sebagai rujukan utama dalam pembiayaan, dan ada juga yang tidak dijadikan sebagai rujukan utama melainkan sebagai alternatif dalam penambahan modal usaha.

Kata Kunci: *Persepsi Pengusaha, UMKM, Pembiayaan Syariah.*

Sutisna. 2021. Persepsi Pengusaha UMKM Terhadap Pembiayaan Syariah di Bogor. *Jurnal Syarikah* 7 (1): 33-40.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi. Hal ini terlihat bahwa UMKM telah menjadi salah satu tulang punggung ekonomi Indonesia, selain itu sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Permasalahan permasalahan permodalan menjadi utama yang dihadapi oleh sektor UMKM, terkadang dalam memperoleh modal dari bank mereka mengalami kesulitan. Salah satu sebabnya adalah tingginya tingkat suku bunga dan jaminan kebendaan (*collateral minded*) yang dibutuhkan dalam memperoleh kredit yang tidak mudah untuk dipenuhi pelaku UMKM.

Namun, dalam perkembangannya saat ini mengarah pada variasi dan pola-pola yang menggabungkan perkembangan teknologi dengan segmen pasar dan regulasi yang menyertainya. Jika dilihat dari segi pola dan penggolongan kreditnya, maka salah satu produk perbankan dalam memberikan kreditnya kepada masyarakat tersebut adalah melalui kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Adiningsih, 2008).

Pada tahun 2015 jumlah UMKM diperkirakan mencapai 60,7 juta unit dan sebagian besar merupakan berskala mikro (98,73 persen). Pertumbuhan UMKM pada periode 2011-2015 mencapai 2,4 persen dengan pertumbuhan terbesar terdapat pada usaha menengah yaitu sebesar 8,7 persen. Pertumbuhan usaha kecil dan menengah lebih tinggi dibandingkan usaha mikro pada lima tahun terakhir dapat menandakan adanya usaha yang naik kelas, disamping sebagai peningkatan dari investasi pada skala menengah yang tercatat

rata-rata 15,7 persen. Selain itu terjadi peningkatan penyerapan tenaga kerja mencapai lebih dari 132,3 juta orang ditahun 2015, namun sebagian besar dari tenaga kerja UMKM 88,6 persen masih merupakan tenaga kerja informal pada usaha-usaha berskala mikro. UMKM juga memiliki peran yang cukup besar dalam ekspor dan investasi. Nilai ekspor non migas pada tahun 2015 mencapai 192,5 triliun meningkat sebesar 3,5 persen dibandingkan dengan nilai ekspor pada tahun 2014. Usaha menengah memiliki kontribusi sebesar 76,6 persen. Sementara kontribusi usaha mikro dalam ekspor masih terbatas yaitu 7,9 persen. Nilai investasi terus mengalami peningkatan rata-rata sebesar 10,6 persen dalam periode 2011-2015 (Kementerian PPN/Bapenas 2016: 4,5).

MATERI DAN METODE

Deskripsi Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu metode yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme (Sugiyono, 2013: 12). Dalam penelitian ini analisis data menggunakan fenomenologi. Sedangkan, sumber data yang digunakan berasal dari data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan masalah penelitian yang akan diangkat oleh peneliti adalah persepsi pengusaha UMKM terhadap pembiayaan syariah di Bogor, maka subjek/objek yang digunakan adalah UMKM di Bogor dengan subjek pengusaha/pelaku UMKM. Berdasarkan masalah yang diangkat oleh peneliti mengenai persepsi pengusaha UMKM terhadap pembiayaan syariah di Bogor, maka subjek/objek yang digunakan adalah UMKM di Bogor dengan subjek

pengusaha/pelaku UMKM. Salah satu yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah pertama Usaha Maksi Karya abadi yang dikategorikan ke dalam usaha mikro. Kedua, usaha Ceria Sari yang dikategorikan sebagai usaha kecil dan terakhir Bumbu Masak Rasa Koe sebagai kategori usaha menengah. Pengambilan sampel ini didasarkan pada kriteria omset pada UMKM. Sehingga, penelitian kualitatif ini diharapkan dapat melihat fenomena kegiatan UMKM di Bogor dan selanjutnya dianalisis dengan karakteristik pengusaha UMKM dan diharapkan UMKM di Bogor dapat meningkatkan usahanya dan bisa lebih mengenal mengenai pembiayaan syariah.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah jumlah keseluruhan yang terdiri atas subjek/objek yang memiliki karakteristik dan kualitas yang telah ditentukan oleh peneliti untuk dipahami dan kemudian diambil kesimpulannya. Sedangkan Sampel merupakan bagian atau karakteristik yang ada dalam populasi tersebut (Sugiyono, 2014: 80-81). Sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *simpel random sampling* yaitu teknik penentuan sampel dilakukan tanpa memperhatikan strata yang ada didalam populasi dan secara acak (Sugiyono, 2014: 82). Populasi dalam penelitian adalah UMKM yang terletak di daerah Bogor. Sedangkan, sampel adalah tiga UMKM yang menggunakan jasa bank syariah dan dikategorikan berdasarkan omset usaha pertahun yaitu pertama, usaha Maksi Karya Abadi yang dikategorikan ke dalam usaha mikro dengan omset paling banyak Rp. 300.000.000,- pertahun. Kedua, usaha Ceria Sari yang dikategorikan sebagai usaha kecil dengan omset lebih dari Rp. 300.000.000, sampai Rp. 2.500.000.000,- pertahun dan terakhir yaitu, usaha Bumbu Masak Rasa Koe sebagai kategori usaha menengah yang memiliki omset lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai 50.000.000.000,- pertahun.

Metodologi Penelitian

Metode ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode fenomenologi. Fenomenologi adalah usaha yang berawal dari metode ilmiah yang berpendapat bahwa suatu realitas yang eksistensi tidak akan diketahui oleh orang-orang dari pengalaman biasa. Fenomenologi sebagai dasar suatu realitas yang membuat pengalaman dihayati secara nyata. Menurut Cresswell (1998) fenomenologi menguraikan kejadian dan maknanya pada sejumlah individu dengan melakukan wawancara secara langsung. Selanjutnya dihubungkan dengan prinsip-prinsip filosofis fenomenologi dan penelitian ini diakhiri dengan esensi dari makna. (Hasbiansyah, 2008: 170)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Maksi Karya Abadi (Mikro)

Usaha Maksi Karya Abadi adalah usaha dibidang Alat Tulis Kantor (ATK) dan percetakan milik Bapak Asep Saepul Amri. UMKM yang bergerak di bidang ATK dan percetakan ini dirintis pada tahun 2017, usaha yang baru beranjak satu tahun ini cukup mengalami perkembangan yang baik. Lokasi usaha UMKM Maksi Karya Abadi ini tidak berada ditempat keramaian ataupun bukan merupakan tempat strategis yang mudah untuk dikunjungi seperti usaha ATK dan percetakan pada umumnya yang selalu ramai di datangi para pengunjung. Meskipun demikian usaha ATK dan percetakan ini selalu ada orderan setiap harinya.

Kegiatan usaha ini terdiri dari percetakan/*fotocopy*, jasa mengetik, jasa pembuatan sopenir-sopenir seperti pin sekolah pin organisasi, jasa pembuatan gelas mug dengan gambar stiker-stiker, jasa *editing* untuk poster/spanduk dan jasa *desain grafis*. Toko maksi karya abadi ini tidak selalu buka setiap hari seperti pada toko percetakan pada umumnya karena pemilik toko tidak mempunyai karyawandan selain itu pemilik berprofesi sebagai seorang guru yang mengajar di SMA jadi pemilik tidak memfokuskan diri

pada usaha ATK dan Percetakannya. Adapun waktu mengajar pak Asep dalam seminggu dua kali, yaitu hari Rabu dan hari Kamis, selama pelaku UMKM mengajar yang menggantikan untuk menjaga tokonya adalah istrinya sendiri. Oleh karena itu usaha yang dijalankan oleh Pak Asep ini masih belum maksimal dalam menjalankan usahanya. Meski demikian orderan setiap harinya selalu ada karena pemilik UMKM ATK dan percetakan ini sembari menjalankan kewajibannya sebagai seorang guru Pak Asep juga melakukan promosi secara langsung dari mulut ke mulut jadi orderan tersebut akan dikerjakan setelah pulang mengajar atau pun saat pelaku tidak ada jadwal mengajar.

Usaha Ceria Sari (Kecil)

Usaha Ceria Sari ini merupakan usaha pembuatan Tahu/pabrik Tahu. Usaha yang dimiliki oleh Bapak Ahmad Rifai yang biasa di sapa Pak Ade dirintis pada tahun 2008 dengan modal awal yaitu sebesar Rp. 25.000.000. Usaha Pak Ade ini memiliki dua tempat produksi yang pertama di Cibolang yang kedua di rumahnya tepatnya di Kp. Tuluk Pinang Rt. 04/02, Desa Tuluk Pinang Kecamatan Ciawi, Bogor. Usaha Ceria Sari saat ini memiliki karyawan sebanyak 15 orang termasuk kedua tempat produksi dan sebagian besar karyawan adalah warga setempat. Pembagian karyawan yang dilakukan oleh Pak Ade 5 orang bekerja di tempat produksi yang ada di rumahnya dan 10 orang lagi bekerja di tempat produksi yang ada di Cibolang termasuk dengan bagian pencarian kayu bakar, pembelian bahan baku dan pemasaran.

Setiap usaha selalu dihadapkan dengan kendala/masalah begitupun dengan usaha yang digeluti oleh Bapak Ade ini. Sebelum Pak Ade memulai usaha Tahu, dulu awalnya pemilik/pelaku UMKM melakukan usaha membuat Tempe berjalan kurang lebih dua tahun setelah itu mengalami kebangkrutan. Namun menurut Pak Ade kegagalan bukan lah berarti kita harus berhenti berusaha. Setelah selang beberapa bulan kemudian pemilik/pelaku UMKM

tersebut memulai usaha lagi dengan usaha membuat Tahu dan usahanya di bidang pembuatan Tahu inilah Pak Ade merasakan kemajuan akan usaha yang dirintisnya hingga sekarang.

Kegiatan produksi Ceria Sari ini dilakukan setiap hari tidak ada istilah libur dan proses produksi masih secara tradisional, yaitu menggunakan kayu bakar dan tungku untuk memasak. Hal tersebut dikarenakan menurut pemilik karena hasilnya lebih bagus menggunakan kayu bakar daripada menggunakan kompor gas. Adapun kegiatan awal hingga akhir produksi Tahu ini meliputi pencarian kayu bakar, belanja bahan baku Tahu, produksi dan pemasaran.

1. Proses Mencari Kayu Bakar

Dalam proses mencari kayu bakar Pak Ade telah menunjuk karyawan khusus yang sudah terbiasa pencarian kayu bakar ini. Kayu bakar didapatkan melalui pemotong kayu yang sudah bekerjasama sebelumnya. Dalam satu kali mencari kayu bisa menghasilkan satu mobil los bak dengan muatan penuh dan itu bisa mencukupi untuk produksi selama 2-3 hari, jadi dalam seminggu proses mencari kayu bakar mencapai 2 sampai 3 kali.

2. Proses Belanja Bahan Baku

Dalam proses belanja bahan baku Tahu ini Pak Ade sudah punya langganan khusus, dalam seminggu hasil belanjaan bisa untuk memenuhi kebutuhan produksi selama 2 hari, jadi selama seminggu karyawannya melakukan pembelian sebanyak tiga kali.

3. Proses Produksi

Sebelum karyawan melakukan pekerjaannya biasanya terlebih dulu pemilik membuat adonan Tahu dari jam 5 pagi, setelah jam 8 barulah para karyawannya mulai bekerja hingga jam 16:30. Dalam produksi satu hari bisa menghasilkan kurang lebih rata-rata 100 cetak tergantung banyaknya pesanan dengan harga Tahu basah/mentah Rp.

75.000/cetak dan Tahu matang harga Rp. 85.000/cetak.

4. Proses pemasaran

Dalam pemasaran Tahu ceria sari ini dilakukan setiap hari. Adapun wilayah pemasaran yang sudah menjadi langganan Pak Ade, diantaranya pasar Ciawi, pasar Cibadak, pasar Citerup, Lewiliang dan pedagang asongan.

Usaha Bumbu Masak Rasa Koe

Usaha Bumbu Masak Rasa Koe ini adalah usaha yang bergerak dibidang produksi pembuatan bumbu masak. Nama UMKM tersebut pada mulanya adalah selaras rasa Indonesia namun berhubung nama tersebut ternyata sudah ada jadi nama UMKM yang dimiliki Bapak Saiful ini berubah menjadi bumbu masak rasa koe. Pak Saiful memulai usahanya pada tahun 2010 hingga sekarang dengan jumlah karyawan yang dimiliki sekarang ini berjumlah 21 orang, adapun usaha produksi yang dihasilkan oleh UMKM ini berupa bumbu masak diantaranya, bumbu masak nasi goreng, bumbu masak opor, bumbu masak rendang, bumbu masak kalasan, bumbu masak sop, bumbu masak sop, bumbu masak tepung goreng, bumbu masak ayam goreng dan bumbu tabur rasa gurih.

Legalitas usaha pak Syaiful adalah PIRT, Sertifikat Halal, TDP, Izin Usaha Industri, Permintaan pendaftaran Merek, SKDU dan SKU. Karena usahanya yang semakin berkembang saat ini usaha bumbu masak rasa koe UMKM milik Pak Saiful akan segera beranjak ke PT. UMKM ini sudah mendapatkan beberapa piagam penghargaan bahkan pada tahun 2017 bumbu masak rasa koe mendapatkan juara UMKM terbaik di kota bogor yang di adakan oleh dinas kesehatan kota Bogor. Selain itu usaha Pak Syaiful ini memiliki sistem yang cukup baik karena sudah memiliki tempat-tempat khusus untuk usahanya, mulai dari kantor pemasaran, tempat produksi dan toko tempat berjualan. Kegiatan produksi bumbu masak rasa koe dilakukan pada hari Senin sampai

hari Sabtu dari pukul 08:30 hingga pukul 16:30. Dalam satu hari produksi usaha Pak Asep bisa menghasilkan 5.000 samapai 10.000 bumbu sudah dalam bentuk kemasan. Selain itu produk-produk yang dihasilkan sangat beragam.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian yang dilaksanakan pada tiga usaha UMKM di Bogor yaitu usaha Maksi Karya Abadi, usaha Ceria Sari dan usaha Bumbu Masak Koe mengenai persepsi pengusaha UMKM terhadap pembiayaan syariah di Bogor, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat dijelaskan, yaitu:

1. Pengusaha UMKM yang ada di Bogor salah satu diantaranya, adalah usaha Maksi karya Abadi yang di kategorikan kedalam tingkat usaha mikro, usaha pengolahan Tahu Ceria Sari yang penulis kategorikan kedalam tingkat usaha kecil dan usaha Bumbu Masak Koe yang penulis kategorikan kedalam tingkat usaha menengah hal tersebut penulis kategorikan sesuai dengan Undang-Undang No 20 bab IV 2008 tentang kriteria UMKM.
2. Persepsi pengusaha/pelaku UMKM tersebut memandang bahwa pembiayaan syariah sangat baik karena dengan prinsip bagi hasil dapat menghindarkan kegiatan usaha pelaku dari riba atau bunga bank. Selain itu hal yang mendasar pelaku UMKM mengetahui perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah secara umum, yaitu bank konvensional merupakan bank umum dengan prinsip sistem bunga sementara bank syariah merupakan bank yang berlandaskan syariat islam/syariah dengan prinsip bagi hasil. disamping itu Pengusaha/pelaku UMKM mengetahui perkembangan bank syariah, namun kurang mengetahui tentang pembiayaan syariah ataupun produk-produk bank syariah yang berkaitan dengan pembiayaan.

3. Dengan adanya pembiayaan syariah pengusaha UMKM bisa melakukan pengajuan pembiayaan untuk kepentingan usahanya meskipun ada diantaranya yang menjadikan bank syariah sebagai rujukan utama dalam pembiayaan dan ada juga yang tidak dijadikan sebagai rujukan utama melainkan sebagai alternatif dalam penambahan modal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Shodiq. 2012. Evaluasi Pembelajaran: Konsep Dasar, Teori dan Aplikasi. Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Adiningsih, S. (2008, Juni). Revitalisasi UMKM. *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, 47, 272.
- Ali, Muhammad. 2008. Guru dalam Proses Belajar Mengajar. Bandung: Sinar Baru Algesindo. Asad, M.
- Antonio, M. S. (2001). Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek. Jakarta: Gema Press Indonesia.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: Rineka Cipta. Hal. 145 dan 157.
- Daryanto. 2007. Evaluasi Pendidikan: Komponen MKDK. Jakarta: Rineka Cipta.
- Desvianto, S. 2013. Studi Fenomenologi: Proses Pembentukan Persepsi Mantan Pasien di Rumah Pemulihan Soteria. *Jurnal E-KOMUNIKASI*, Vol. 1 No. 3.
- Edwin Cahaya Ningrum Setyawati, H. S. (2013: 43). Karakteristik Kewirausahaan dan Lingkungan Bisnis Sebagai faktor Penentu Pertumbuhan Usaha (Studi IKM di Sentra Kerajinan Ritan Amuntai Kab. Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 2 Nomor 1.
- Ekaputri. (2014). Peran Bank Syariah Terhadap UMKM. *Ilmu Ekonomi dan Hukum*, 92.
- Gita Danupranata, Manjaemen Perbankan Syariah, (Jakarta : Salemba Empat, 2013),h.112
- Hermantia. (2013). Analisis Karakteristik dan Identifikasi Kendala yang di hadapi UMKM di kota Malang. *Eksekutif*, 47.
- Iska, S. (2012). Sistem Perbankan Syariah di Indonesia. Yogyakarta: Pajar Media Press.
- Ismail, Muhammad. 2015. Tinjauan hukum Islam terhadap praktik wirausaha yang memanfaatkan fasilitas jalan umum (studi kasus UD. Tiga Saudara Klaten). Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Hal: 21
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UMKM di Kota Makasar. *Ilmu Syariah dan Hukum*, 272-273 dan 269.
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UMKM di Kota Makasar. *Ilmu Syariah dan Hukum*, 272-273 dan 269.
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UMKM di Kota Makasar. *Ilmu Syariah dan Hukum*, 272-273 dan 269.
- Lana Sularto, D. W. 2015. Adopsi Teknologi Informasi untuk Pencatatan Transaksi Pada Usaha Kecil dan Menengah Restoran di Wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi. *Prosiding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil*, Vol. 6 ISSN: 1858-2559. hal: 269 dan 401.
- Moleong, Lexy J. 2013. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya. Hal: 248, 103.
- Mulyana, Deddy. 1996. Ilmu Komunikasi: suatu pengantar. Bandung: Remaja Rosda Karya.

- Norman K. Denzin, Y. S. 2009: 336. Handbook of Qualitative Research. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Nurdin, Muhammad. 2004. Kiat Menjadi Guru Profesional. Yogyakarta: Prismsophie.
- Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) dalam (Kerjasama LPPI dengan Bank Indonesia Tahun 2015) <http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>
- Purwanti, E. (2012: 21). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. Among Makarti, Vol. 5 No. 9.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2000. Psikologi Komunikasi. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rianto, N. A.-A. (2011). Dasar-Dasar Ekonomi Islam. Solo: PT. ERA ADICITRA INTERMEDIA.