

PERAN BMT DALAM PEMENUHAN KEBUTUHAN MODAL UMKM (STUDI KASUS: BMT PROJO ARTHA SEJAHTERA BANTUL)

Restu Esnawati, Sartini

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

Email : Restuesna@gmail.com

sartini.w@act.uad.ac.id

ABSTRACT

This study aims to find out. (1) How to capitalize MSMB before joining BMT. (2) Is there a difference in sales turnovers before and after using financing at BMT Projo Artha Sejahtera Bantul.

This was a statistic descriptive study. The research population comprised owners of micro-, small-, and medium-scale businesses (MSMB) receiving financing from BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. The sample was selected by means of the purposive sampling technique. The number of samples of this study was 40 samples. The data collecting techniques were a questionnaire to collect data on the development of MSMB before and after receiving financing. The data analysis technique in the study was the Wilcoxon signed rank test.

The results of the study were as follows. (1) MSMB capital before participating in the BMT was very limited which was the reason for the development of the business it was running to increase. (2) There was a difference in sales turnovers before and after they received the financing; MSMB receiving loans from BMT Projo Artha Sejahtera Bantul, were capable of developing their businesses.

Keywords: *Business Development, Financing, BMT*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi (Tambunan, 2012: 2) dalam Paramita (2018)). UMKM dianggap mampu mengurangi permasalahan kemiskinan dan mengurangi tingkat pengangguran.

Krisis ekonomi yang menerpa dunia pada tahun 1997/1998 menyebabkan penurunan kondisi ekonomi di Indonesia. Namun demikian, sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) tetap mampu berdiri kokoh. Badan Pusat Statistik merilis jumlah UMKM pada masa krisis tersebut tidak berkurang, justru meningkat pertumbuhannya. Saat itu, UMKM mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau sebesar 99,99% sisanya sekitar 0,01% atau sebesar 4.968 unit adalah usaha berskala besar (Suci, 2017: 51).

Keunggulan sektor UMKM menjadi kekuatan bagi UMKM dalam mempertahankan usahanya pada saat perekonomian nasional dilanda krisis. Minimnya ketergantungan UMKM terhadap hutang pada pihak asing dan bahan baku impor, membuktikan bahwa sektor UMKM memiliki

kepercayaan diri yang cukup besar dalam membiayai dan mengelola usahanya sendiri tanpa melibatkan campur tangan pihak asing. Dalam hal ini UMKM mengandalkan semua aspek permodalan dan bahan baku domestik (dalam negeri), sehingga mencerminkan suatu usaha yang mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya nasional (Maryati, 2014). Eksistensi UMKM memang tidak diragukan, karena telah terbukti mampu bertahan sebagai penggerak ekonomi disaat terjadi krisis. Disisi lain, UMKM memiliki banyak keterbatasan dan memerlukan perhatian serta dukungan agar terjadi *link* bisnis yang terarah.

Permasalahan utama yang dihadapi dalam mengembangkan UMKM adalah permodalan dan sulitnya mengakses sumber permodalan. Mengutip laporan BPS, Prabowo (2004) dalam Noer (2005) menegaskan bahwa 35,10% UKM menyatakan kesulitan permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4%. Karena keterbatasan akses sumber permodalan yang dihadapi pelaku UMKM untuk menggunakan pembiayaan di lembaga-lembaga keuangan formal seperti perbankan menyebabkan mereka mencari cara yang mudah yaitu dengan meminjam modal dari sumber-sumber lain. Yaitu dengan cara meminjam keluarga, kerabat, sesama pedagang, atau bahkan rentenir. Maka dari itu, untuk mempermudah para pelaku UMKM

keluar dari permasalahan modal, lembaga keuangan mikro khususnya mikro syariah akan membantu mereka untuk mengatasi masalah tersebut. Kemudahan akses dan persyaratan yang ditawarkan di lembaga keuangan mikro syariah tidak serumit pada perbankan. Ini yang menjadikan lembaga keuangan mikro syariah akan sesuai dengan kebutuhan para pelaku UMKM.

Lembaga keuangan mikro merupakan salah satu pilar dalam proses intermediasi keuangan. Keuangan mikro dibutuhkan oleh kelompok masyarakat kecil dan menengah baik untuk konsumsi maupun produksi serta juga menyimpan hasil usaha mereka (Baskara, 2013). Lembaga keuangan mikro dibedakan menjadi dua, yaitu lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit* atau lembaga keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal. Salah satu yang termasuk LKMS yaitu BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*). BMT terdiri dari dua istilah yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*. Apabila diartikan dalam bahasa Indonesia berarti rumah uang dan rumah pembiayaan. *Baitul mal* yang merupakan fungsi amal zakat yang menerima dan meyalurkan ZIS. Sedangkan *Baitul tamwil* merupakan

fungsi untuk melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan menengah, terutama dengan mendorong dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomisnya (Hidayat, 2010).

Berdasarkan penjelasan yang sudah diuraikan sebelumnya, maka munculah rumusan dalam penelitian ini yaitu (1) Bagaimana permodalan UMKM sebelum mengikuti BMT. (2) Apakah ada perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan pada BMT Projo Artha Sejahtera Bantul.

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Mengetahui permodalan UMKM sebelum mengikuti BMT. (2) Menganalisis ada tidaknya perbedaan omset penjualan UMKM sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan pada BMT Projo Artha Sejahtera Bantul.

Dalam penelitian ini, manfaat yang hendak dicapai adalah sebagai berikut: (1) Sebagai masukan bagi peneliti-peneliti yang lain yang ingin meneliti berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah. (2) Menambah keilmuan bagi penulis tentang produk-produk dan sistem pembiayaan yang ada di lembaga keuangan mikro syariah khususnya di BMT. (3) Sebagai bahan referensi, informasi tambahan, wawasan pengetahuan tentang lembaga

keuangan mikro syariah khususnya BMT. (4) Sebagai bahan masukan untuk memperbaiki dan meningkatkan program yang ada pada BMT.

LANDASAN TEORI

Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Lembaga keuangan mikro syariah BMT adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan konsep utamanya adalah sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan (Mu'alimin dan Abidin, 2005) dalam Murwanti (2013).

Sejarah Berdirinya BMT. Sebagai alternatif layanan mikro dengan prinsip syariah, awal tahun 1990an lahirlah Gerakan BMT yang dipelopori oleh Yayasan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). Pada awalnya ruang lingkup BMT mencakup penerimaan zakat, infaq, dan shodaqoh, serta menyalurkannya kepada orang yang berhak. Dalam perkembangannya, pada tahun 1995 BMT dijadikan gerakan nasional dalam rangka pemberdayaan ekonomi rakyat.

Fungsi dan Peran BMT. (1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan

mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat, dan daerah kerjanya. (2) Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) anggota menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global. (3) Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota. (4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara aghniya sebagai shohibul maal dengan dhuafa sebagai mudharib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, waqaf, dan hibah (Ismanto, 2015).

Prinsip BMT. Menurut Ridwan (2004: 76) dalam skripsi Nurrohmah (2015) dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut: (1) Keimanan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan mu'amalah Islam ke dalam kehidupan nyata. (2) Keterpaduan (3) Kekeluargaan (4) Kebersamaan (5) Kemandirian (6) Profesionalisme (7) Istiqomah.

Sistem Pembiayaan BMT. Antonio (2001: 160) membagi pembiayaan menjadi dua, yaitu menurut sifat penggunaannya dan menurut keperluannya. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal: (1) Pembiayaan produktif, yaitu

pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. (2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Produk-produk Pembiayaan BMT.

Secara umum pembiayaan BMT dibedakan menjadi empat kategori, yaitu sebagai berikut: (1) Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*), terdiri dari: Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan *Mudharabah*. (2) Prinsip Jual Beli (*Ba'i*), terdiri dari: Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan Salam, Pembiayaan *Isthisna'*. (3) Prinsip Sewa (*Ijarah*) (4) Prinsip Jasa, terdiri dari: *Al-Wakalah*, *Kafalah*, *Hawalah*, *Rahn*, *Qardh*.

Pengertian UMKM. Banyak pihak yang memberikan definisi terhadap UMKM. Badan Pusat Statistik (BPS) misalnya, menggolongkan menjadi empat berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Yang pertama adalah industri rumah tangga apabila memiliki tenaga kerja antara 1 sampai 4 orang. Kedua adalah industri kecil dengan jumlah tenaga kerja antara 5 sampai dengan 9 orang. Ketiga adalah industri sedang/menengah apabila memiliki tenaga kerja antara 10 hingga 99 orang. Terakhir adalah industri besar apabila memiliki jumlah tenaga

kerja lebih dari 100 orang (Budiarto, dkk, 2015: 2).

Peran UMKM. Menurut Saragih (2011: 52) peranan UMKM menjadi sangat strategis dalam penciptaan kesempatan kerja, sekaligus pada saat yang sama juga dapat mengatasi permasalahan besarnya jumlahnya pengangguran maupun dalam pengertian luas juga memiliki kontribusi yang signifikan dalam upaya penanggulangan kemiskinan di Indonesia. UMKM telah menjadi katup pengaman pada tahun 1997/1998 di saat terjadinya krisis moneter dan ekonomi.

Permasalahan Yang Dihadapi

UMKM. Menurut Saragih (2011: 56) salah satu kendala utama yang dihadapi usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia antara lain adalah akses permodalan sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti koperasi, keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir yang lebih bersifat informal dibandingkan lembaga formal seperti lembaga perbankan dan lembaga pembiayaan lain.

Perkembangan UMKM. Menurut Suwarsono (1996: 173) dalam Murwanti (2013) perkembangan usaha dalam konteks ilmu pendidikan adalah merupakan suatu perubahan ke arah yang lebih maju, lebih dewasa.

Prawirokusumo (2010: 185-188) dalam skripsi Nurrohmah (2015) mendefinisikan perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan.

Penelitian Terdahulu. Hasil penelitian skripsi Nurrohmah (2015) dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)” menunjukkan bahwa ada perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan musyarakah BMT yaitu meningkatnya omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan. Muslimin (2015) judul “Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus pada BMT Al Amin Makassar)”. Hasil penelitian skripsi tersebut yaitu dengan berdirinya BMT Al Amin Makassar dapat menjadi solusi atas berbagai masalah dalam memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah, khususnya yang sedang menjalankan usaha terutama dalam masalah modal yang dapat menghambat usahanya. Khotimah (2016) dengan judul “Peran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al Ishlah Bobos dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus pada Masyarakat Desa Bobos Kec. Dukupuntang Kab.

Cirebon)”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan peran BMT Al-Ishlah Bobos dalam pemberdayaan UMKM sudah dirasakan oleh masyarakat (nasabah), peran yang dirasakan adalah pembiayaan murabahah dan pembinaan kepada masyarakat (nasabah).

Rerangka Penelitian dan Perumusan Hipotesis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ada tidaknya perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan produk-produk pembiayaan yang diberikan oleh BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. Upaya untuk mengatasi permasalahan kebutuhan modal para pelaku UMKM dengan produk-produk pembiayaan yang disediakan BMT diharapkan dapat membantu pemenuhan kebutuhan modal UMKM. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil atau berkembang jika modal yang dimiliki dapat meningkat dalam kurun waktu yang pendek. Sehingga dengan meningkatnya modal akan berpengaruh juga dengan meningkatnya laba atau hasil penjualan dan juga meningkatnya jumlah pelanggan ataupun tenaga kerja. Walaupun UMKM memiliki kendala-kendala dalam mengembangkan usahanya tetapi dengan adanya pembiayaan yang diberikan BMT diharapkan BMT dapat benar-benar berperan dalam memberikan perubahan dalam meningkatkan perkembangan suatu usaha tersebut. Karena dengan

meningkatnya suatu usaha dalam berbagai hal, usaha tersebut sudah bisa dikatakan berhasil dalam menjalankan usaha tersebut.

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah: *“Terdapat perbedaan omset penjualan dalam UMKM sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan dari BMT Projo Artha Sejahtera Bantul”*.

METODE PENELITIAN

Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel. Populasi penelitian ini adalah nasabah BMT yang memiliki usaha dan menggunakan pembiayaan di BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. Sampel penelitian ini adalah pelaku UMKM yang berada di Kabupaten Bantul yaitu Kecamatan Bantul, Jetis, Pandak, dan Sewon. Responden dalam penelitian ini berjumlah 40 nasabah yang menggunakan pembiayaan di BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sample*. Terdapat kriteria dalam pengambilan sampel yaitu: (1) Anggota BMT yang sedang dalam periode akad pembiayaan. (2) Pelaku UMKM yang menjadi anggota dari BMT Projo Artha Sejahtera Bantul.

Jenis, Sumber Data, dan Teknik Pengumpulan Data. Data dalam penelitian ini merupakan data primer, yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subyek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian (Indriantoro, 2002: 47). Sumber data dalam penelitian ini yaitu responden, artinya responden dalam penelitian ini yaitu para pelaku UMKM yang menggunakan pembiayaan pada BMT. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan angket atau kuisioner. Menurut Sugiyono (2013: 199) kuisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.

Variabel Penelitian. Variabel penelitian merupakan suatu atribut atau sifat mengenai berbagai hal yang memiliki variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013: 59). Variabel dalam penelitian ini adalah omset penjualan.

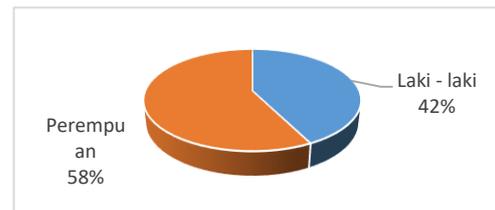
Teknik Analisis Data. (1) Statistik deskriptif adalah metode yang berkaitan dengan

pengumpulan/penyajian data hingga memberi informasi yang berguna. Statistik deskriptif untuk memberikan gambaran atau deskripsi tentang responden dan variabel penelitian. (2) Uji Normalitas Data digunakan untuk menguji data yang bersangkutan dengan penelitian berdistribusi normal atau tidak. Jika data berdistribusi normal maka statistik yang digunakan adalah statistik parametrik dan jika data tidak berdistribusi tidak normal maka menggunakan statistik non parametrik. Dengan pedoman apabila nilai $\text{sig} > 0,05$ maka data normal, namun apabila nilai $\text{sig} < 0,05$ maka data tidak normal. Untuk menguji normalitas data penelitian dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnof*. (3) Uji Beda Sampel Berpasangan. Uji *paired-sample t-test* merupakan bagian dari uji hipotesis komparatif atau uji perbandingan. Data yang digunakan dalam uji *paired-sample t-test* umumnya berupa data berskala interval atau rasio (data kuantitatif). Uji *paired-sample t-test* bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan rata-rata dua sampel (dua kelompok) yang saling berpasangan atau berhubungan. Karena *paired-sample t-test* merupakan salah satu alat statistik parametrik maka data yang diolah harus berdistribusi normal. Jika data penelitian tidak berdistribusi normal maka solusi alternatif yang bisa dilakukan sebagai pengganti uji *paired-sample t-test* adalah

menggunakan analisis statistik non parametrik dengan uji *wilcoxon*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

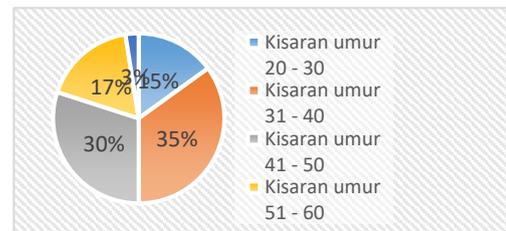
Hasil Analisis Statistik Deskriptif Gambar 1 Diagram Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat bahwa lebih didominasi oleh responden berjenis kelamin perempuan.

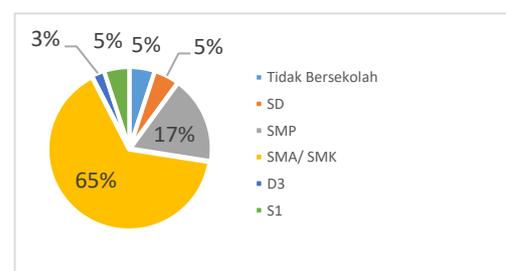
Gambar 2 Diagram Responden Berdasarkan Umur



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 2 dapat dilihat bahwa lebih didominasi oleh responden yang memiliki kisaran umur 31-40 tahun.

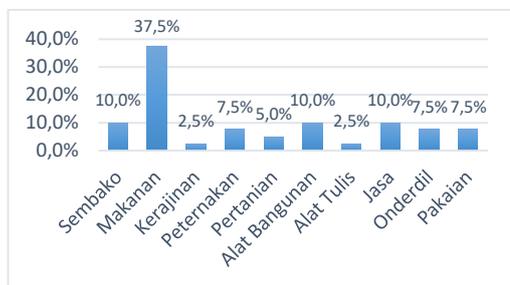
Gambar 3 Diagram Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 3 dapat dilihat bahwa lebih didominasi oleh responden yang berlatar belakang pendidikan SMA/SMK. Kebanyakan responden setelah lulus SMA/SMK tidak melanjutkan kuliah karena ingin meneruskan usaha orang tua.

Gambar 4 Diagram Responden Berdasarkan Jenis Usaha



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 4 jenis usaha paling banyak adalah penjual makanan yaitu 15 responden (37,5%).

Gambar 5 Diagram Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha

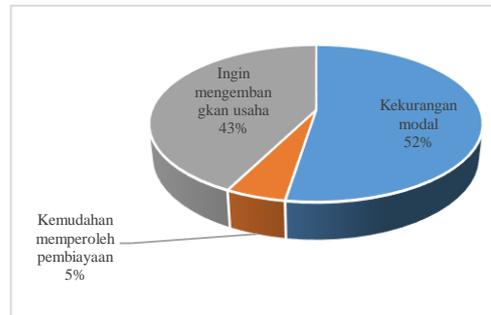


Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 5 hasil deskripsi menurut kegiatan usaha menunjukkan mayoritas usaha dijadikan sebagai pekerjaan pokok responden yaitu sebanyak 25 responden (62%) dan sisanya adalah pekerjaan sampingan responden yaitu sebanyak 15 (38%).

Maka hampir semua responden menggantungkan pendapatannya pada usaha yang mereka jalankan.

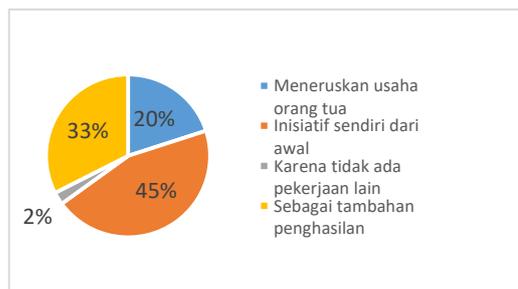
Gambar 6 Diagram Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 6 dari data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas alasan responden memilih untuk berwirausaha adalah inisiatif sendiri dari awal.

Gambar 7 Diagram Responden Berdasarkan Alasan Menggunakan Pembiayaan

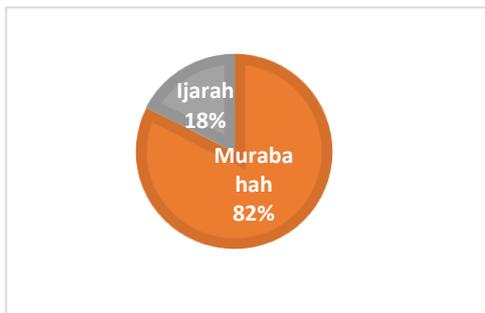


Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 7 hasil deskripsi menurut alasan responden menggunakan pembiayaan adalah sebanyak 21 responden (52%) menjawab karena kekurangan modal, 17 responden (45%) menjawab ingin mengembangkan usaha dan 2

responden (5%) menjawab karena kemudahan dalam memperoleh pembiayaan. Kesimpulannya mayoritas responden menggunakan pembiayaan di BMT PAS karena kekurangan modal.

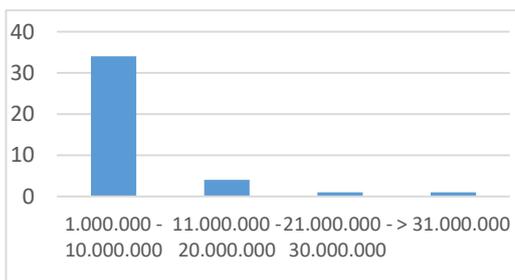
Gambar 8 Diagram Responden Berdasarkan Jenis Pembiayaan



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 8 dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden mengambil produk pembiayaan dengan akad murabahah karena akad tersebut memang berkaitan dengan modal usaha bagi para pengusaha kecil.

Gambar 9 Diagram Besarnya Jumlah Pembiayaan Responden

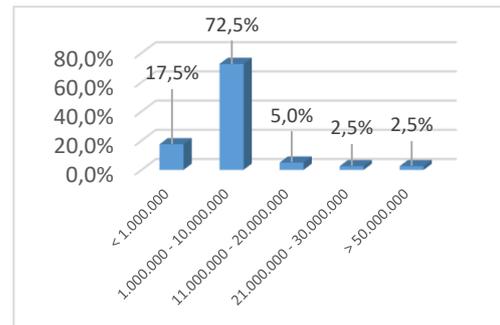


Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 9 dapat diketahui bahwa besar pembiayaan yang paling besar dipinjam responden adalah lebih dari Rp 30.000.000,00 yaitu sebesar Rp 45.000.000,00. Sedangkan jumlah

responden paling banyak menggunakan pembiayaan di kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 10.000.000,00.

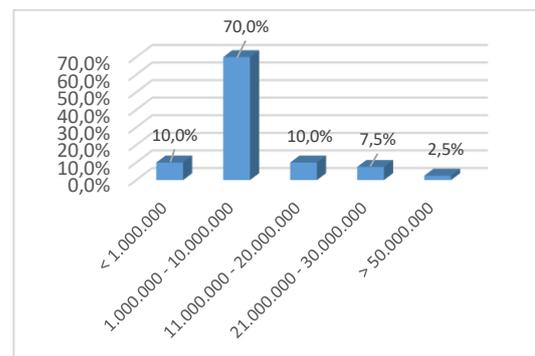
Gambar 10 Diagram Omset Penjualan Sebulan Sebelum Menggunakan Pembiayaan



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 10 di atas dapat dilihat omset penjualan dalam waktu sebulan yang paling banyak diperoleh responden pada kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 10.000.000,00 yaitu sebanyak 29 responden (72,5%).

Gambar 11 Diagram Omset Penjualan Sebulan Sesudah Menggunakan Pembiayaan

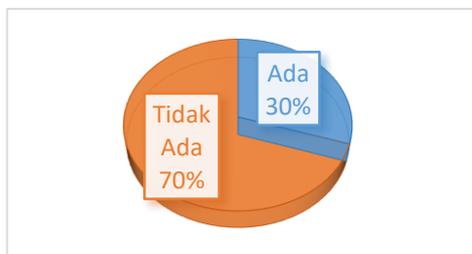


Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 11 dapat dilihat bahwa besar omset penjualan responden sesudah menggunakan pembiayaan di BMT PAS Bantul yang

paling kecil yaitu kurang dari Rp 1.000.000,00 sebanyak 4 responden (10%). Sedangkan, omset penjualan sesudah menggunakan pembiayaan paling besar yaitu diatas Rp 50.000.000,00 sebanyak 1 responden (2,5%). Omset penjualan sesudah lebih merata daripada omset penjualan sebelum menggunakan pembiayaan.

Gambar 12 Diagram Perluasan Tempat Usaha Sesudah Menggunakan Pembiayaan



Sumber: Penulis (2019)

Berdasarkan Gambar 12 dapat dilihat bahwa kebanyakan tidak ada perluasan tempat sesudah menggunakan pembiayaan di BMT PAS Bantul.

Hasil Uji Normalitas

Berikut adalah tabel hasil dari perhitungan uji normalitas:

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Omset Penjualan	
		Sebelum	Sesudah
N		40	40
Normal Parameter	Mean	6495000,0	8070000,0
	Std. Deviation	14603932,558	14849910,645
		558	645
Most Extreme Differences	Absolute	0,336	0,307
	Positive	0,332	0,275
	Negative	-0,336	-0,307
Kolmogorov-Smirnov Z		2,123	1,945
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,000	0,001

Sumber: Data diolah (2019)

Berdasarkan hasil analisis di atas diperoleh omset penjualan sebelum, nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar $0,000 > 0,05$, maka data berdistribusi tidak normal. Sedangkan omset penjualan sesudah, nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar $0,001 > 0,05$, maka data berdistribusi tidak normal.

Dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian berdistribusi tidak normal. Maka metode statistiknya adalah nonparametrik. Jadi uji nonparametrik yang dapat digunakan adalah uji pangkat tanda Wilcoxon, uji tanda, dan uji Mc Nemar. Penelitian ini ingin mengetahui perbedaan omset

penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan di BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. Maka teknik analisis menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon. Uji pangkat tanda Wilcoxon dihitung dengan bantuan SPSS 20.0.

Hasil Uji Beda Sampel Berpasangan

Salah satu usaha dapat dikatakan berkembang adalah karena adanya kenaikan omset penjualan. Hasil analisis menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon mengenai omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan di BMT dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 2. Deskriptif Statistik Omset Penjualan

	Omset Penjualan	
	Sebelum	Sesudah
N	40	40
Mean	6.495.000,00	8.070.000,00
Std. Deviation	14.603.932,558	14.849.910,645
Minimum	300.000	600.000
Maksimum	90.000.000	90.000.000

Sumber: Data diolah (2019)

Dari hasil analisis di atas tampak bahwa omset penjualan minimum sebelum menggunakan pembiayaan sebesar Rp 300.000 dan maksimum sebesar Rp 90.000.000, sedangkan nilai omset penjualan minimum sesudah menggunakan pembiayaan sebesar Rp 600.000 dan maksimum nilainya sama dengan omset penjualan sebelum yaitu Rp 90.000.000. Nilai mean atau rata-rata nilai omset penjualan sesudah menggunakan pembiayaan Rp 8.070.000,645 di mana lebih besar dari pada nilai omset penjualan sebelum menggunakan pembiayaan yaitu Rp 6.495.000,558.

Tabel 3. Wilcoxon Signed Rank Test

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Omset Sesudah - Omset Sebelum	Negative Ranks	0 ^a	0	0
	Positive Ranks	34 ^b	17,50	595,00
	Ties	6 ^c		
	Total	40		

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

Sumber: Data diolah (2019)

Bagian di atas menunjukkan perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan di BMT Projo Artha Sejahtera Bantul. Nilai-nilai yang didapat adalah: nilai *mean rank* dan *sum of ranks* dari kelompok *negative ranks*, *positive ranks* dan *ties*.

Nilai *negative ranks* adalah 0, baik itu pada nilai N, *Mean Rank*, maupun *Sum of Ranks*. Nilai 0 ini menunjukkan tidak adanya penurunan dari omset sebelum ke omset sesudah menggunakan pembiayaan. *Positive ranks* adalah sampel dengan nilai omset sesudah lebih tinggi dari omset sebelum menggunakan pembiayaan yaitu sebanyak 34. *Mean Rank* atau rata-rata peningkatan tersebut adalah sebesar 17,50 sedangkan jumlah rangking positif atau *Sum of Ranks* adalah sebesar 595,00. Sedangkan *ties* adalah nilai omset sesudah sama besarnya dengan nilai omset sebelum menggunakan pembiayaan yaitu sebanyak 6.

Tabel 4. Test Statistics^a

	Omset Sesudah - Omset Sebelum
Z	-5,903 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000

Sumber: Data diolah (2019)

Berdasarkan hasil dari perhitungan uji pangkat tanda Wilcoxon, maka nilai Z yang didapat sebesar -5,903 dengan p value (Asymp. Sig 2 tailed) sebesar 0,000 di mana kurang dari batas kritis penelitian 0,05. Berarti hasil analisis tersebut dapat diambil keputusan bahwa uji hipotesis penelitian diterima. Artinya, terdapat perbedaan omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan dari BMT Projo Artha Sejahtera.

PENUTUP

Kesimpulan. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Permodalan UMKM sebelum mengikuti BMT terbatas, yaitu pelaku UMKM yang akan memulai usahanya terhambat alasannya karena kekurangan modal. Maka mereka mengambil pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha mereka. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan mengembangkan usaha mereka. Dari pernyataan responden besar angsuran tidak memberatkan mereka. Pembiayaan bisa diangsur secara bulanan dan harian dengan lama sesuai

dengan akad yang telah disepakati. Mayoritas responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan. (2) Terdapat perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan dari BMT PAS. Omset penjualan sesudah lebih baik dibanding dengan omset penjualan sebelum. Hal ini ditunjukkan oleh signifikansi p-value sebesar 0,000 dimana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 dan nilai Z hitungnya -5,903. Omset penjualan UMKM dapat berkembang dengan diberikannya pembiayaan dari BMT. Hasil perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan pada BMT PAS, tidak terdapat responden dengan hasil omset penjualan setelah menerima pembiayaan lebih rendah daripada sebelum menerima pembiayaan, 6 orang tetap, dan 34 responden mempunyai omset penjualan yang lebih baik dari sebelum menerima pembiayaan. UMKM yang menerima pembiayaan dari BMT Projo Artha Sejahtera Bantul mengalami perkembangan usaha karena mayoritas omset penjualan sesudah lebih banyak dari omset penjualan sebelum.

Keterbatasan Penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di beberapa kabupaten Bantul yaitu kecamatan Bantul, Jetis, Pandak, dan Sewon dengan jumlah responden 40 orang. Penelitian ini hanya melakukan pengamatan secara sesaat saja, sehingga dirasa kurang dapat memperoleh informasi data yang

mendalam. Penelitian ini juga memiliki keterbatasan informasi mengenai kondisi sebelum menggunakan pembiayaan pada BMT Projo Artha Sejahtera Bantul hanya didasarkan pada pengakuan responden, sehingga dalam penyimpulan hasil harus dilakukan dengan kehati-hatian.

Saran. Adapun saran dari peneliti berdasarkan temuan yang ada, yaitu: (1) Untuk meningkatkan omset penjualan pelaku UMKM, masalah yang dihadapi adalah kurangnya modal. Maka diharapkan pemerintah dan lembaga penyedia pembiayaan dapat lebih banyak ikut andil dalam mengatasi permasalahan tersebut agar mereka terhindar dari bank plecit yang bunganya membebani UMKM. (2) Pengetahuan nasabah tentang pembiayaan yang mereka terima masih minim dan bahkan ada nasabah yang tidak tahu bahwa pembiayaan apa yang mereka ambil. Oleh karena itu, diharapkan pihak BMT dapat lebih meningkatkan pendampingan dan pengawasan dalam proses pengelolaan pembiayaan. (3) Penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan perbandingan yang menggunakan pembiayaan di BMT dengan lembaga keuangan lainnya, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang mana nanti akan dapat membandingkan perkembangan UMKM sesudah menggunakan pembiayaan di lembaga tersebut khususnya di Bantul.

Daftar Pustaka

- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Baskara, I Gede Kajeng. (2013). Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia. *Jurnal Buletin Studi Ekonomi*, Vol. 18 No.2.
- Budiarto, Rachmawan, dkk. (2015). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Cetakan Kesatu. Yogyakarta: UGM.
- Hasan, Iqbal. (2002). *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hidayat, Solikhul. (2013). Penerapan Akuntansi Syariah pada BMT Lisa Sejahtera Jepara. *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis*, Vol.10 No.2.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE-Universitas Gajah Mada.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (2002). *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Cetakan Kedua. Yogyakarta:

- BPFE-Universitas Gajah Mada.
- Ismanto, Kwat. (2015). Pengelolaan Baitul Maal pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) di Kota Pekalongan. *Jurnal Penelitian*, Vol 12 No 1.
- Karim, Adiwarmanto A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Kelima. Cetakan Kesepuluh. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Khotimah, Umu. (2016). *Peran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al-Ishlah Bobos dalam Pemberdayaan UMKM*, Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Cirebon.
- Maryati, Sri. (2014). Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat. *Journal of Economic and Economic Educatio*, Vol.3 No.1 (1-17).
- Murwanti, Sri dan Muhammad Sholahuddin. (2013). *Peran Keuangan Lembaga Mikro Syariah Untuk Usaha Mikro di Wonogiri*. Surakarta: ISBN.978-979-636-147-2.
- Muslimin, Supriadi. (2015). *Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus pada BMT Al Amin Makassar)*, Skripsi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Nurrohmah, Isnaini. (2015). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)*, Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Noer, Soetrisna. (2005). *Ekonomi Rakyat Usaha Mikro dan UKM*.
<http://www.smeccda.com/ebook/Ekonomi%20Rakyat/Ekonomi%20Rakyat20%-2005.pdf>.
 Diakses tanggal 11 Juni 2012.
- Paramita, M., & M.I.Zulkarnain. (2018). Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Syarikah*, Volume 4 Nomor 1.
- Saragih, Juli Panglima. (2011). *Kebijakan Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Urgensi dan Permasalahannya*. Jakarta Pusat: Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI).

- Suci, Yuli Rahmini. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, Vol.6 No. 1.
- Sugiyono. (2006). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. (2013). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&d*. Bandung: ALFABETA.
- Suharyadi dan Purwanto. (2008). *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2 Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suyoto dan Hermin Endratno. (2015). *Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga di Purwokerto*. Sainteks Volume XII No 1.
- <https://bmtpasbantul.com/manajemen>
- <https://spssindonesia.com>
- <https://www.tribunjogja.com>