
Analisis Prediksi Pertumbuhan Penjualan UMKM Mikro Kuliner Berbasis Pembiayaan Syariah di Desa Kaliprau

Lailah Nur Azizah*

UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
lailah.nur.azizah@mhs.uingusdur.ac.id

Mansur Chadi Mursid

UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
Mansur.chadi.mursid@uingusdur.ac.id

Abstract

This study aims to analyze the effect of sharia financing on the sales growth of culinary micro MSMEs. This study uses quantitative data with a survey method. The independent variables in this study are financing frequency, collateral, length of business, and type of financing (sharia and conventional). The dependent variable is sales growth. The results of the study indicate that financing frequency, collateral, and length of business have a positive effect on the sales growth of culinary micro MSMEs. In addition, culinary micro MSMEs that obtain sharia financing tend to experience higher sales growth compared to those that obtain conventional financing. This is due to several factors, such as better motivation and business ethics, easier accessibility, and more sustainable business growth.

Keywords

micro culinary, sharia financing, MSMEs, independent variables

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan syariah terhadap pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner. Penelitian ini menggunakan data kuantitatif dengan metode survei. Variabel independen dalam penelitian ini adalah frekuensi pembiayaan, agunan, lama usaha, dan jenis pembiayaan (syariah dan konvensional). Variabel dependen adalah pertumbuhan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa frekuensi pembiayaan, agunan, dan lama usaha memiliki pengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner. Selain itu, UMKM mikro kuliner yang memperoleh pembiayaan syariah cenderung mengalami pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang memperoleh pembiayaan konvensional. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti motivasi dan etika usaha yang lebih baik, aksesibilitas yang lebih mudah, dan pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan.

Kata Kunci

mikro kuliner, pembiayaan syariah, UMKM, variabel independen

*) Corresponding Author

Pendahuluan

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan kerja serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor kuliner memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, banyak UMKM kuliner, terutama yang berukuran mikro, menghadapi kendala dalam memperoleh akses pembiayaan. Pembiayaan syariah, dengan prinsip-prinsipnya yang unik, menawarkan alternatif pendanaan yang menarik bagi UMKM.

Bank merupakan lembaga keuangan yang fungsi utamanya menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan kepada masyarakat, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan. Baik bank syariah maupun konvensional memiliki peran dalam mendukung pertumbuhan UMKM mikro kuliner. Bank menyediakan berbagai produk layanan keuangan yang dirancang khusus UMKM, seperti kredit modal kerja, kredit investasi, dan layanan perbankan digital yang lebih mudah diakses. Namun, masih banyak tantangan yang harus diatasi untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM mikro kuliner, terutama terkait dengan persyaratan yang kompleks dan tingkat risiko yang tinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner yang memperoleh pembiayaan syariah. Selain itu, penelitian ini juga akan membandingkan pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner yang memperoleh pembiayaan syariah dengan yang tidak.

Landasan Literatur dan Pengembangan Hipotesis

Penelitian ini berlandaskan pada sejumlah teori dan studi sebelumnya yang relevan dengan pengaruh pembiayaan syariah terhadap pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner. Beberapa di antaranya adalah:

1. Teori Agensi: Teori ini menjelaskan hubungan antara pemilik usaha (principal) dan pengelola usaha (agent) dalam konteks pembiayaan. Pembiayaan syariah dengan prinsip bagi hasil diharapkan dapat mengurangi masalah moral hazard dan adverse selection yang sering terjadi dalam hubungan agensi.
2. Teori Sumber Daya: Teori ini menekankan pentingnya sumber daya dalam mencapai tujuan organisasi. Pembiayaan syariah sebagai salah satu sumber daya keuangan diharapkan dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam memperoleh sumber daya lainnya, seperti teknologi dan SDM.
3. Studi Empiris: Sejumlah penelitian sebelumnya telah menunjukkan pengaruh positif pembiayaan syariah terhadap kinerja UMKM. Penelitian-penelitian ini menjadi acuan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini.

Penulisan hipotesis

H₁: Terdapat Pertumbuhan Penjualan UMKM Mikro Kuliner Berbasis Pembiayaan Syariah di Desa Kaliprau.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif dan statistik objek melalui perhitungan ilmiah berasal dari sampel orang-orang atau penduduk yang dimintai menjawab atas jumlah pertanyaan untuk menentukan persentase tanggapan mereka. Penelitian ini dilakukan di desa Kaliprau dengan fokus penelitian pada usaha mikro kecil dan menengah kuliner. Penelitian ini bertujuan untuk memahami, menjelaskan, dan memperoleh gambaran tentang pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner berbasis pembiayaan syariah. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data yang meliputi survei melalui angket (kuesioner) responden guna mendapatkan data primer. Sumber data yang diperoleh berupa opini UMKM mikro kuliner. Adapun kriteria responden yang ditetapkan dalam penelitian ini meliputi tahun kelahiran, rentang usia, jumlah dan presentase yang merupakan UMKM mikro kuliner. Responden dalam penelitian ini paling banyak perempuan 38 orang (53,52%) sisanya laki-laki 33 orang (46,48%). Pemilik UMKM Mikro Kuliner usianya bervariasi seperti pada tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Tahun kelahiran	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	<2004	<20 tahun	10	14,08
2.	1994 – 2003	21 – 30 tahun	23	32,39
3.	1984 – 1993	31- 40 tahun	25	35,21
4.	>1983	>41 tahun	13	18,31
	Jumlah		71	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No.	Jenjang pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak sekolah	18	25,35
2	Tamat SD\MI	25	35,21
3	Tamat SMP\MTS	15	21,13
4	SMA\SMK\MA	13	18,31
	Jumlah	71	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Hasil dan Pembahasan

Pengaruh Pembiayaan Syariah Terhadap Pertumbuhan Penjualan UMKM Mikro Kuliner

UMKM terdiri dari berbagai jenis Industri Makanan Ringan (IMR) merupakan usaha kuliner yang menyajikan berbagai makan dan minuman kepada para konsumen. Karakteristik responden yang mengelola atau sebagai UMKM terdiri dari laki-laki dan perempuan. Karakteristik responden berdasarkan jenjang pendidikan dapat dilihat pada tabel 2.

Jenjang pendidikan yang ditamatkan paling banyak SD\MI 25 orang (35,21%) berdasarkan tabel 2. Hal ini terjadi karena, tingkat pendidikan di Desa Kaliprau masih rendah. Kebanyakan responden di Desa Kaliprau berpikiran bahwa buat apa sekolah tinggi-tinggi ujung-ujungnya pengangguran. Kebanyakan responden tidak mau melanjutkan jenjang pendidikan lebih tinggi, lebih baik langsung bekerja pada sektor formal yang dapat menghasilkan uang langsung sebagai pekerja. Karakteristik responden berdasarkan pendapatannya dapat dilihat pada tabel 3.

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan bahwa jumlah keseluruhan 71 responden, mayoritas responden 35 (49,3%) memiliki pendapatan kurang dari Rp. 500.000. Kemudian 25 responden atau 35,2% berpenghasilan antara Rp. 500.000 – Rp. 1.500.000 dan 11 responden atau 15,5% berpenghasilan lebih dari Rp. 1.500.000.

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Per Bulan

		Pendapatan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang dari Rp. 500.000	35	49,3%	49,3%	49,3%
	Rp. 500.000 – Rp. 1.500.000	25	35,2%	35,2%	84,5%
	Lebih dari Rp. 1.500.000	11	15,5%	15,5%	
	Total	71	100%	100%	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Tabel 4. Perbandingan Pembiayaan

Jenis Pembiayaan	Jumlah UMKM	Presentase (%)
Syariah	27	38
Konvensional/Pribadi	44	62
Total	71	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan data ini, terlihat bahwa proporsi UMKM yang menggunakan pembiayaan syariah lebih rendah dibandingkan dengan responden yang menggunakan pembiayaan konvensional atau modal sendiri. Sekitar 38% UMKM dalam sampel yang memilih menggunakan pembiayaan syariah, sementara sisanya 62% lebih memilih pembiayaan konvensional atau menggunakan modal sendiri.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan UMKM Mikro Kuliner

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pembiayaan mikro di perbankan syariah yaitu:

1. Frekuensi Pembiayaan

Frekuensi pembiayaan adalah pengalaman pinjaman atau jumlah pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah kepada perbankan yang memfasilitasi pembiayaan tersebut. Frekuensi pembiayaan nasabah, sebagai tingkat keseringan nasabah dalam mengambil pembiayaan. Untuk frekuensi pembiayaan, jika dari tahun ke tahun frekuensi pembiayaan terus bertambah, maka hal ini jawaban tersebut menunjukkan bahwa kriteria frekuensi pembiayaan tersebut efektif. Namun jika frekuensi dari tahun ke tahun menurun maka jawaban tersebut menunjukkan bahwa untuk kriteria frekuensi pembiayaan tidak efektif.

2. Agunan/Jaminan

Agunan dijadikan syarat wajib dalam pengambilan pembiayaan syariah, dimana agunan dapat memberikan keyakinan atas pembiayaan yang diajukan, semakin besar agunan maka akan semakin besar nilai uang yang diberikan oleh perbankan kepada nasabah tersebut. Nilai agunan dapat dilihat dari harga pasar dari agunan yang diajukan. Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah tingkat bagi hasil yang dibebankan dan sebaliknya. Hampir semua pinjaman memerlukan jaminan, dengan adanya jaminan, Bank atau kreditur akan menilai jaminannya dan memberikan pinjaman. Bank melihat pinjamannya itu memiliki resiko dan agar meminimalkan resiko, jaminan dinilai harganya. Biasanya bank hanya memberikan nilai pinjaman maksimal 80% dari nilai jaminan tersebut.

3. Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya pengusaha dalam berkarya atau dalam menjalankan usahanya yang telah dijalani saat ini dinyatakan dalam tahun. Semakin lama pengusaha memiliki pengalaman dibidang usahanya, maka keterampilan dan pengetahuan tentang selera atau perilaku konsumen dalam berdagang akan semakin di percaya dalam realisasi pembiayaan. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/ keahliannya) sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan.

Faktor yang bisa mempengaruhi kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yaitu antara lain:

1. Faktor internal, terdiri dari:

- Sumber Daya Manusia (SDM) yaitu pemilik UMKM, tenaga kerja, intellectual capital (IC), spiritual leadership, gaya kepemimpinan pemilik UMKM
- Sumber Daya Alam (SDA), yaitu keunggulan yang dimiliki sebagai sumber usaha UMKM, kearifan local
- Sumber dana (financial), yaitu pembiayaan, modal atau dana pinjaman (kredit)
- Produk, yaitu kualitas produk yang dihasilkan, inovasi produk
- Pemasaran, yaitu strategi pemasaran yang dilakukan
- Fasilitas yang dimiliki

- g. Lokasi/tempat berdirinya UMKM
- h. Size/ukuran UMKM
- i. Distribusi dan strategi pemasaran
- j. Tingkat keuntungan/profit
- k. Personal cost/prive

2. Faktor eksternal, terdiri dari:

- a. Teknologi
- b. Informasi
- c. Pasar/pemasaran global
- d. Pemerintah melalui kebijakan
- e. Ekonomi yang di buat
- f. Pelanggan/konsumen
- g. Pesaing
- h. Supplier/pemasok
- i. Kondisi social, ekonomi dan budaya
- j. Peran lembaga yang lain

Perbedaan Signifikan Antara Pertumbuhan Penjualan UMKM Mikro Kuliner yang Memperoleh Pembiayaan Syariah dengan yang Tidak

Pembiayaan syariah, dengan prinsip-prinsipnya yang unik seperti bagi hasil (mudharabah), jual beli (murabahah), dan kerja sama (musyarakah), menawarkan pendekatan yang berbeda dalam pendanaan usaha dibandingkan dengan pembiayaan konvensional. Hal ini berpotensi memberikan dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner.

Perbedaan Signifikan:

1. Motivasi dan Etika Usaha

Pembiayaan Syariah: Membangun kesadaran akan etika bisnis yang baik, mendorong pelaku usaha untuk menghasilkan produk berkualitas dan halal. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan loyalitas pelanggan.

Non-Syariah: Fokus utama pada keuntungan finansial semata, tanpa adanya penekanan pada aspek etika dan kualitas produk.

2. Aksesibilitas dan Fleksibilitas:

Pembiayaan Syariah: Banyak lembaga keuangan syariah yang lebih fokus pada UMKM mikro, termasuk UMKM kuliner. Proses pengajuan dan persyaratannya seringkali lebih sederhana, sehingga lebih mudah diakses oleh pelaku usaha kecil.

Non-Syariah: Persyaratan yang lebih ketat, terutama terkait agunan dan laporan keuangan, membuat UMKM mikro sulit mengakses pembiayaan.

3. Pertumbuhan Usaha yang Berkelanjutan:

Pembiayaan Syariah: Prinsip bagi hasil mendorong pelaku usaha untuk bekerja lebih keras dalam mengembangkan usahanya, karena keuntungan yang diperoleh akan dibagi secara proporsional. Hal ini dapat memicu pertumbuhan yang lebih berkelanjutan.

Non-Syariah: Fokus pada pembayaran bunga dapat membuat pelaku usaha terbebani dengan utang jangka panjang dan mengurangi motivasi untuk mengembangkan usaha.

4. Dampak Sosial:

Pembiayaan Syariah: Selain pertumbuhan ekonomi, pembiayaan syariah juga bertujuan untuk memberikan manfaat sosial bagi masyarakat, seperti pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil dan pengembangan UMKM di daerah.

Non-Syariah: Fokus utama pada keuntungan finansial perusahaan, tanpa adanya perhatian khusus pada dampak sosial.

Pembiayaan syariah memiliki potensi yang besar untuk mendorong pertumbuhan penjualan UMKM mikro kuliner. Namun, perlu diingat bahwa pertumbuhan usaha juga dipengaruhi oleh berbagai faktor lainnya. Untuk mendapatkan hasil yang optimal, pelaku usaha perlu menggabungkan pembiayaan syariah dengan strategi bisnis yang tepat.

Kesimpulan

Analisis data dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan signifikan pada peningkatan penjualan UMKM kuliner di Desa Kaliprau yang memperoleh pembiayaan syariah dengan yang tidak. Sebagian besar UMKM di Desa Kaliprau berpendidikan rendah, mayoritas pendapatan mereka kurang dari Rp. 500.000 serta kebanyakan responden UMKM mikro kuliner yang menggunakan pembiayaan syariah lebih rendah dibandingkan dengan responden yang menggunakan pembiayaan konvensional atau modal sendiri. Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh maka peneliti menyarankan, bagi peneliti yang ingin meneliti dengan tema yang sama diharapkan menambah jumlah sampel dan variabel bebas, agar hasil penelitian yang dilakukan berikutnya dapat lebih baik lagi.

Daftar Pustaka

- Afdhal, Moh Fakhrurozi, Syamsurizal, Robby Reza Zulfikri, Mursal, Burhanuddin Jauhari, and others, *Sistem Ekonomi Islam*, Cetakan Pe (Yayasan Tri Edukasi Ilmiah)
- Gatur Susanta dan M. Azir Syamsuddin, *cara mudah mendirikan dan mengelola UMKM*, (Jakarta : Raih Asa Sukses, 2009), hal. 6
- Del Rosa, Y., Idwar, I., & Abdilla, M. (2022). Literasi Digital UMKM Kuliner Kota Padang Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas, 24(1), 242-258.
- Hafkhair, T.Fauqal Falah, 'Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Bintaro Sektor III)', *Skripsi* (Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an, 2018)
- Harmoko, Ismail Kilwalaga, Asnah, Siti Rahmi, Vera Selviana Adoe, Dyanasari, and others, *Buku Ajar Metodologi Penelitian* (CV. Feniks Muda Sejahtera, 2022) Kementerian Koperasi dan UKM, *Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM*.
- Kementerian Koperasi dan UKM, *Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM*.
- Lili, P. (2022). Pengaruh Pembiayaan UMKM. *Jurnal Ekonomi STIEP*, 7(1), 56-62.
- Putra, T. T. D., & Setiawan, Y. (2024). Pengaruh Predatory Pricing, Sikap Konsumen dan Pemasaran Interaktif terhadap Peningkatan Penjualan UMKM di TikTok Shop (Studi kasus UMKM kuliner di Jakarta Selatan). *Jurnal Manajemen*, 10(1), 69-82.
- Salma, A. F. (2023). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) (Bachelor's thesis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah).
- Sarma, Mandira, 'Pengaruh Inklusi Keuangan Syariah terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Aceh Syariah Sutomo KCP Kota Medan', *Elgar Encyclopedia of Development*, 2023, 246-49 <<https://doi.org/10.4018/ijabe.2020100103>>