

**PERAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA PADA KELOMPOK PEREMPUAN
PENGUSAHA BERPENGHASILAN RENDAH
(Studi Kasus Pada PT MBK Ventura KC Cakung Jakarta Timur)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

TARRY SHELPIA

2017202065

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tarry Shelpia

NIM : 2017202065

Jenjang : S-1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syari'ah

Judul Skripsi : Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 28 Desember 2023

Saya yang Menyatakan



Tarry Shelpia

NIM. 2017202065



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

PERAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA TERHADAP PERKEMBANGAN
USAHA PADA KELOMPOK PEREMPUAN PENGUSAHA
BERPENGHASILAN RENDAH
(STUDI KASUS PADA PT MBK VENTURA KC CAKUNG JAKARTA TIMUR)

Yang disusun oleh Saudara Tarry Shelpia NIM 2017202065 Program Studi S-1 Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari Kamis, 20 Juni 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji


Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy.
NIDN. 2021088901

Pembimbing/Penguji


H. Sochimih, L., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Purwokerto, 26 Juni 2024

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Purwokerto

Dekan,

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi penulisan skripsi dari saudara Tarry Shelpia NIM 2017202065 yang berjudul:

Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur)

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.).

Wassalanua 'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 03 Juni 2024
Pembimbing

Dr. H. Sochim. Lc., M.Si
NIP. 196910092003121002

MOTTO

“Apapun yang sudah dimulai, maka selesaikanlah dan apapun yang terjadi,
pulanglah sebagai sarjana”

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan
kesanggupannya.”*

(Q.S Al-Baqarah, 2:286)



**PERAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA TERHADAP PERKEMBANGAN
USAHA PADA KELOMPOK PEREMPUAN PENGUSAHA
BERPENGHASILAN RENDAH**

**(Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta
Timur)**

**Tarry Shelpia
NIM. 2017202065**

Email: tarryshelpia28@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Usaha kecil sering kali menghadapi tantangan dalam mengakses modal yang cukup untuk mengembangkan operasional mereka. PT MBK Ventura KC Cakung menyediakan solusi dengan menawarkan pembiayaan modal kerja kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi keputusan usaha kecil untuk memilih pembiayaan modal kerja dari MBK Ventura, serta peran yang dimainkan oleh MBK Ventura dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha kecil.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan induktif. Dimana data dikumpulkan melalui teknik wawancara secara mendalam terhadap kepala cabang, account officer, dan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah sebagai nasabah PT MBK Ventura KC Cakung. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dan dijelaskan secara rinci dalam bentuk narasi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan hasil penelitian bahwa faktor pemilihan pembiayaan modal kerja dari MBK Ventura didorong oleh beberapa faktor, termasuk kondisi ekonomi, proses yang lebih mudah, persyaratan yang lebih fleksibel, serta dukungan dan pendampingan yang diberikan oleh MBK Ventura kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah. Dalam peran PT MBK Ventura dalam konteks keuangan syariah tidak hanya tentang menyediakan modal, tetapi juga tentang mendukung pertumbuhan berkelanjutan, pengelolaan yang bertanggung jawab, dan pengembangan bisnis yang sesuai dengan nilai-nilai syariah. Ini menunjukkan bahwa mereka tidak hanya menjadi pemangku modal tetapi juga mitra strategis yang aktif dalam membantu pengusaha mencapai tujuan mereka secara berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.

Kata Kunci: Perkembangan Usaha, Pembiayaan Modal Kerja, PT MBK Ventura

THE ROLE OF WORKING CAPITAL FINANCING IN BUSINESS DEVELOPMENT AMONG LOW-INCOME WOMEN ENTREPRENEURS

(Case Studi At MBK Ventura Company Cakung Branch Office, East Jakarta)

Tarry Shelpia

NIM. 2017202065

Email: tarryshelpia28@gmail.com

*Departement Of Sharia Economics and Finance Sharia Banking Study Program
Faculty Of Economics and Islamic Business, KH Saifuddin Zuhri State Islamic
University Purwokerto*

ABSTRACT

Small businesses often encounter challenges in accessing sufficient capital to expand their operations. PT MBK Ventura KC Cakung provides a solution by offering working capital financing to low-income female entrepreneurs. This research aims to examine the factors influencing small businesses' decisions to choose working capital financing from MBK Ventura, as well as the role played by MBK Ventura in supporting the growth and sustainability of small businesses.

This research employs a descriptive qualitative research method with an inductive approach. Data is collected through in-depth interviews with branch managers, account officers, and low-income female entrepreneur groups as clients of PT MBK Ventura KC Cakung. The collected data is subsequently analyzed and detailed narratively.

Based on the conducted research, the findings indicate that the factors driving the selection of working capital financing from MBK Ventura include economic conditions, streamlined processes, flexible requirements, and the support and mentoring provided by MBK Ventura to low-income female entrepreneurs. The role of PT MBK Ventura in the context of Islamic finance is not just about providing capital, but also about supporting sustainable growth, responsible management, and business development aligned with Islamic values. This demonstrates that they are not merely fund providers but also active strategic partners in helping entrepreneurs achieve their goals sustainably and in accordance with the principles of Islamic finance.

Keywords: Business Development, Working Capital Financing, MBK Ventura Company

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab ke dalam bahasa Indonesia yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia dengan Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik diatas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Ž</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Q
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el

م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	Hamza h	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

عِدَّة	Ditulis	'Iddah
--------	---------	--------

3. Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah	جزية	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

- a. Bila ditulis dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah maka ditulis h.

كرامة الولايا	Ditulis	Karāmah Al -Auliyā'
---------------	---------	---------------------

- a. Bila ta'marbutah hidup atau harakat, fatah atau kasrah atau dhomah ditulis dengan t.

زكاة الفطر	Ditulis	Zakāt Al -Fitr
------------	---------	----------------

4. Vokal Pendek

(-)	Fatah	A
(- -)	Kasroh	I
(و)	Dhomah	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jāhiliyah
2.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	A

	تنسي	Ditulis	Tansă
3.	Kasrah+Ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karim
4.	Dammah+Wawu Mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	Furud

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah Wawu Mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan *apostrof*

أنتم	Ditulis	a'antum
أعدت	Ditulis	u'iddat

8. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyās
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf samsiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf l (el)-nya.

السماء	Ditulis	as-samā
--------	---------	---------

9. Kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوئالفروض	Ditulis	żawi al-furūd
-----------	---------	---------------

PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur)”. Dengan penuh rasa syukur atas rahmat dan karunia Allah SWT, penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan Kesehatan, rahmat, hidayah, serta rezeki kepada saya, sehingga skripsi ini dapat dibuat dan selesai sesuai harapan. Puji syukur yang tak terhingga pada Allah SWT.
2. Kepada keluarga saya yaitu kedua orang tua saya, yang saya sayangi. Bapak Mukhtar dan Mama Rikka Puspitasari yang telah memberi doa, bantuan dan dukungan. Dan juga adik saya Ria Oktaviani.
3. Terakhir, kepada diri saya sendiri. Terimakasih sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih tetap memilih berusaha dan merayakan diri sendiri. Terimakasih untuk tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikan dengan baik. Terakhir terimakasih untuk diri sendiri, karena telah mampu mengatur waktu, tenaga, pikiran, serta keuangan dan perekonomian sendiri dengan sangat baik, dan ini pencapaian yang patut dibanggakan dan dirayakan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Segala puji bagi Allah SWT, Rabb semesta alam yang telah memberikan taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kepada keluarga, sahabat, dan para pengikut jejaknya hingga hari perhitungan nanti, semoga Allah SWT mengagungkan perjuangan mereka.

Skripsi yang berjudul “Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur)” ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Penulisan skripsi ini juga dimaksudkan sebagai media untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas wacana keilmuanpeneliti.

Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik moril maupun materi. Untuk itu, penulis menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. K.H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

7. Dr. Atabik, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Iin Solikhin, M.Ag., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam.
10. Ibu Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak., Koordinator Prodi Perbankan Syariah.
11. Bapak Dr. H. Sochimim. Lc., M.Si., selaku dosen pembimbing, terimakasih sudah banyak meluangkan waktu dan sabar memberikan bimbingan, arahan, saran, dan ilmu selama penyusunan skripsi penulis.
12. Segenap dosen dan Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. PT MBK Ventura KC Cakung Jakarta Timur, yang telah memberikan izin dan bantuan Dalam melaksanakan penelitian.
14. Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah, yang telah bersedia untuk diwawancarai.
15. Kepada keluarga saya yaitu kedua orang tua saya, yang saya sayangi. Bapak Mukhtar dan Mama Rikka Puspitasari yang telah memberi doa, bantuan dan dukungan. Dan juga adik saya Ria Oktaviani. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan kemuliaan serta diberikan Kesehatan selalu.
16. *My best partner*, Fathur Rohman Kistanto. Terimakasih selalu memberikan kebahagiaan di saat penulis sedang merasakan kesedihan dan kesepian, serta menjadi tempat berkeluh kesah, berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, meluangkan baik tenaga, waktu, pikiran maupun materi, dan menjadi bagian awal dari perjalanan skripsi penulis hingga sekarang.
17. Saudara-saudara saya, yang telah memberikan support.
18. Teman terbaik saya Siti Ubaidah (SIUB), Dila, Memes, Triyani S.E, serta teman-teman selama di masa perkuliahan. Terimakasih selalu mensupport saya dan semoga kalian sehat bahagia selalu.
19. Semua pihak serta orang yang kenal dan mengenali penulis, mohon maaf tidak bisa penulis sebutkan satu persatu semua pembaca yang budiman, terimakasih telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini, baik

secara langsung maupun tidak langsung. Semoga Allah SWT selalu memberikan pertolongan dalam setiap Langkah kita meraih Impian dan memberikan balasan yang terbaik.

Semoga bantuan dan kebaikan kalian mendapatkan balasan yang terbaik dari Allah SWT. Penulisan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan dan kesalahankarena kesempurnaan hanya milik Allah SWT. Oleh karena itu peneliti mohon maafdan mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Mudah- mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 28 Mei 2024

Penulis

Tarry Shelpia

NIM. 2017202065



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Jumlah Sarana Perekonomian di Kecamatan Cakung.....	5
Tabel 2 Rekapitulasi Data Nasabah Pembiayaan PT MBK Ventura 2023 di Cakung	6
Tabel 3 Data Nama dan Usaha Nasabah Pembiayaan PT MBK Ventura di Cakung	6
Tabel 4 Penelitian terdahulu sebagai perbandingan penelitian	12
Tabel 5 Produk Pinjaman PT MBK Ventura	46



DAFTAR GAMBAR

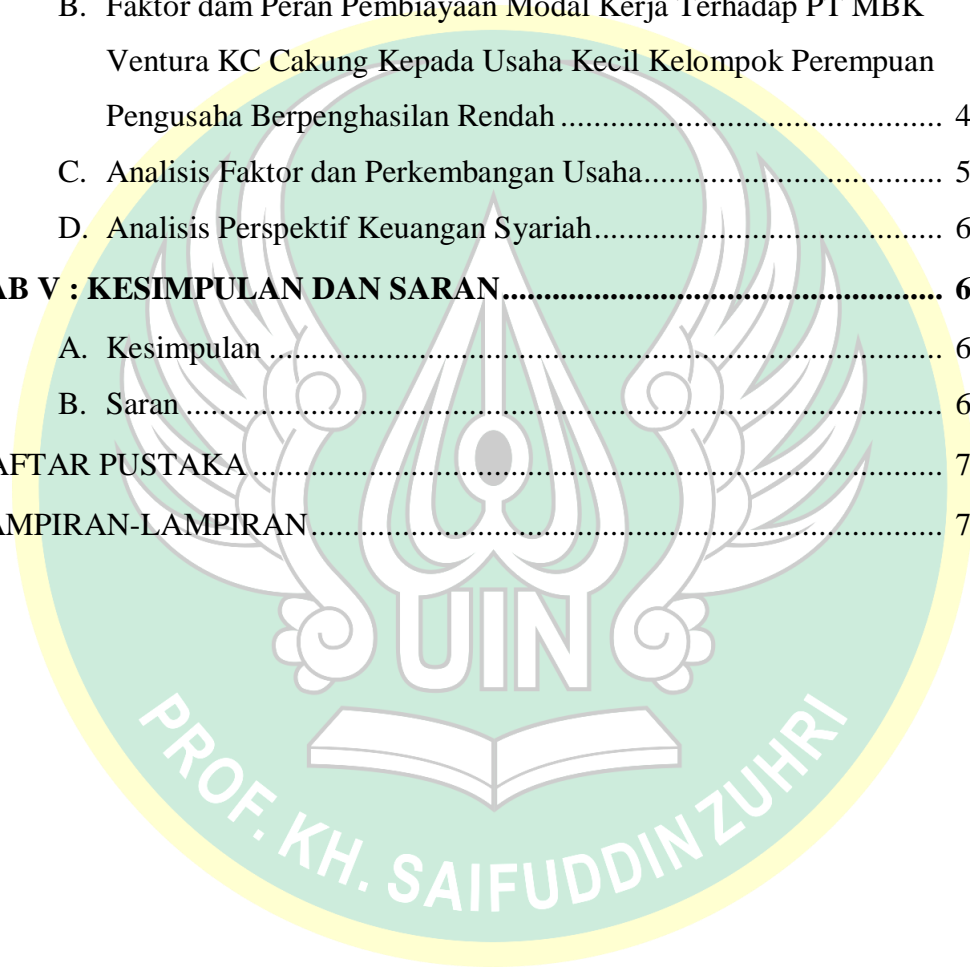
Gambar 1 Struktur Organisasi PT MBK Ventura..... 44



DAFTAR ISI

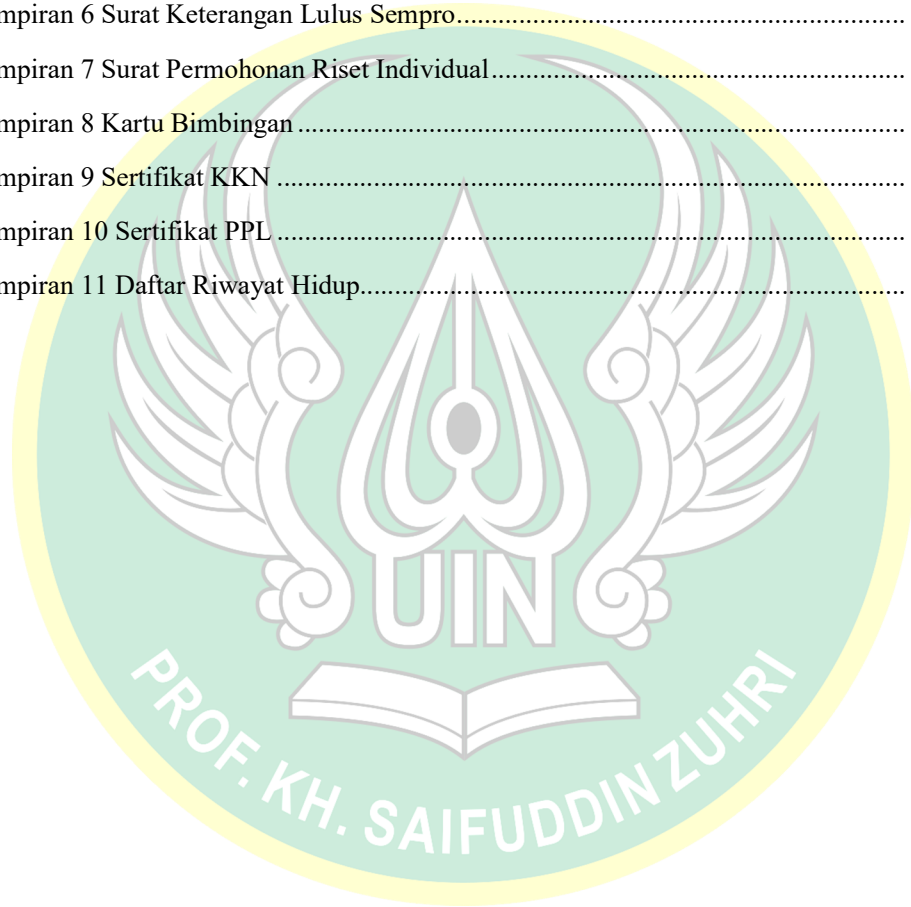
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
MOTO.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	7
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Pustaka.....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	15
BAB II : LANDASAN TEORI	16
A. Peran Pembiayaan Modal Kerja Dalam Perkembangan Usaha Kecil	16
B. Metode Perkembangan Usaha Kecil.....	32
C. Pengembangan Usaha Kecil Dalam Keuangan Syariah	34
BAB III : METODE PENELITIAN.....	36
A. Jenis Penelitian	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian	37

C. Subjek dan Objek Penelitian	37
D. Jenis dan Sumber Data.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Uji Keabsahan Data	40
G. Teknik Analisis Data	41
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	42
A. Gambaran Umum PT MBK Ventura.....	42
B. Faktor dan Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap PT MBK Ventura KC Cakung Kepada Usaha Kecil Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah	48
C. Analisis Faktor dan Perkembangan Usaha.....	59
D. Analisis Perspektif Keuangan Syariah.....	64
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	74



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	77
Lampiran 2 Transkrip wawancara.....	79
Lampiran 3 Surat Keterangan Telah Wawancara	92
Lampiran 4 Dokumentasi Foto Penelitian	93
Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif	93
Lampiran 6 Surat Keterangan Lulus Sempro.....	95
Lampiran 7 Surat Permohonan Riset Individual.....	96
Lampiran 8 Kartu Bimbingan	97
Lampiran 9 Sertifikat KKN	98
Lampiran 10 Sertifikat PPL	99
Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup.....	100



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Daton (2020), bahwa Indonesia termasuk dalam negara yang tergolong sebagai negara berkembang. Dampak dari fenomena kemiskinan di Indonesia melibatkan berbagai aspek, termasuk perorangan, keluarga, serta kelompok atau lembaga. Meskipun demikian, perlu diakui bahwa aspek yang paling mendasar adalah kemiskinan yang selalu berawal dari kondisi perorangan dan keluarga. Karenanya, penyelesaian untuk menangani masalah kemiskinan di Indonesia semakin beragam dengan adanya berbagai macam lembaga keuangan, baik yang beroperasi sebagai bank maupun bukan bank.

Jika melihat tingkat kemiskinan di Indonesia, pada semester pertama tahun 2021, tingkat kemiskinan di Indonesia sebesar 10,14% dari jumlah penduduk atau sekitar 27.542.770 (BPS, 2021). Secara khusus, kemiskinan di Indonesia disebabkan oleh beberapa faktor. Menyebutkan bahwa kemiskinan di Indonesia disebabkan oleh keterbatasan sumber daya alam, keterbatasan modal, terbatasnya lapangan kerja, pendidikan yang rendah, malas bekerja, dan beban keluarga.

Menurut Aprianto (2017), kemiskinan dianggap sebagai masalah multidimensi karena terkait dengan kurangnya akses ke ekonomi, politik, sosial budaya, dan partisipasi dalam masyarakat. Kebijakan dan program yang telah diterapkan masih belum cukup efektif dalam mengurangi jumlah penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan. Dapat dilihat dari pola pertumbuhan jumlah orang miskin dari waktu ke waktu.

Dengan kondisi seperti ini untuk menyambung hidup banyak dari Masyarakat golongan rendah membangun usaha kecil-kecilan atau usaha mikro. Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 yang memuat tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mempunyai pengertian UMKM yang dapat disimpulkan yaitu, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan ekonomi perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam undang-undang ini. Menurut penelitian yang dikutip oleh AUFAR (2014:9), usaha kecil diartikan sebagai usaha produktif yang dimiliki oleh warga negara Indonesia. Usaha kecil bisa dikatakan rumah industri pribadi atau komersial perseorangan,

kesatuan tidak berbentuk hukum, atau badan hukum seperti koperasi. Usaha kecil tidak bercabang yang dimiliki, dikendalikan, atau terafiliasi secara langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar.

Sektor usaha mikro merupakan sektor terbesar di Indonesia, dan melalui usaha mikro, pengangguran dapat memperoleh pekerjaan dan penghasilan. Peran utama dalam kewirausahaan di Indonesia dipegang oleh usaha mikro, kecil, dan menengah. Kemampuan usaha mikro, kecil, dan menengah untuk berkembang mandiri dianggap sangat krusial bagi masa depan ekonomi Indonesia (Aziz dan Hastin, 2020).

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (DINKOPUM) mendefinisikan usaha mikro sebagai usaha produktif milik perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, sebagaimana diatur oleh Undang-Undang, dengan jumlah aset \leq Rp. 50.000.000.- dan jumlah omzet \leq Rp. 300.000.000.-. Usaha kecil dan mikro memiliki peran penting dalam menyerap lebih banyak pendapatan dan berdampak positif terhadap peningkatan jumlah pekerja, pengurangan kemiskinan, pemerataan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi. Namun ternyata masih sulit untuk usaha kecil dan mikro mendapatkan pendanaan modal untuk memulai usaha mereka.

Hal penting dalam mengembangkan usaha adalah memiliki modal (Hilyatin, 2019). Menurut Badan Kebijakan Fiskal KEMENKEU (2022), menyatakan berbagai hambatan dan hambatan teridentifikasi, terutama terbatasnya modal usaha dan sulitnya modal awal. Secara umum, sulit untuk memperoleh pembiayaan, baik untuk memulai atau mengembangkan bisnis yang sudah ada. Sumber pembiayaan/modal yang tersedia bagi kelompok usaha kelas bawah ini sebenarnya cukup beragam, antara lain pinjaman dari kerabat, rentenir, pedagang yang memberikan kredit kepada nasabahnya, koperasi, bank kecil (yaitu BPR dan BPR). BPRS, pegadaian, skema keuangan mikro pemerintah, dan bank menengah hingga besar dengan sektor mikro.

Menurut pelaku usaha mikro permasalahan modal timbul ketika dihadapkan dengan kelengkapan persyaratan bank guna memperoleh pinjaman yaitu jaminan berupa aset, serta pengurusan pengajuan pinjaman yang cenderung rumit, sehingga hal inilah yang menarik banyak pelaku usaha mikro yang beralih ke pinjaman lembaga keuangan mikro yang memakai sistem metode bank grameen.

Metode bank grameen merupakan program penyaluran kredit mikro yang ditujukan bagi golongan masyarakat miskin. Defisit dana untuk membantu usaha atau bisnis menarik banyak pelaku usaha mikro untuk beralih ke pinjaman lembaga keuangan mikro dengan sistem grameen bank di Indonesia. Maka dari itu lembaga keuangan ini berperan dalam memenuhi kebutuhan keuangan mereka. Lembaga keuangan mikro juga mencakup layanan pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat melalui pinjaman atau pembiayaan usaha mikro kepada masyarakat.

Lembaga keuangan mikro penyedia layanan seperti modal ventura, koperasi dan BPR yang menawarkan pinjaman metode grameen yang dimodifikasi, dan mengembangkan bisnis mereka pesat dalam beberapa tahun terakhir di Indonesia. Temuan utama dalam sumber pinjaman lembaga keuangan lebih banyak. Salah satu hal yang mendukung perkembangan perekonomian usaha mikro yang berpenghasilan rendah di Indonesia adalah dengan lembaga keuangan mikro dari PT MBK Ventura menggunakan model bagi hasil untuk mengalokasikan modal kerja guna mendorong pengembangan usaha mikro dan kecil di kalangan rumah tangga menengah kebawah.

Menurut karyawan PT MBK Ventura, program diberikan khusus melalui kaum wanita yang ingin membangun usaha mikro. PT MBK Ventura mengambil pendekatan ala Grameen Bank yang mengalokasikan modal kerja sebesar Rp 1-4 juta kepada perempuan berpenghasilan rendah. Nasabah bisa mengajukan lebih dari itu jika sudah pernah mengajukan pembiayaan sebelumnya dan melunasinya.

Manajemen PT MBK Ventura, menjelaskan bahwa sejalan dengan dampak pandemic Covid-19, aktifitas perekonomian global mulai menunjukkan pemulihan dan konsisten dalam menorehkan pencapaian yang positif dan berkelanjutan tiap tahunnya. Tahun 2022 merupakan tahun pemulihan perekonomian PT MBK Ventura pasca pandemi Covid 19. Niat baik dan dukungan seluruh pemangku kepentingan mendorong PT MBK Ventura untuk terus maju dengan menyeimbangkan aspek ekonomi, lingkungan, dan sosial untuk menciptakan keberlanjutan kinerja demi pertumbuhan. Pada akhir tahun 2022 total nasabah yang dimiliki oleh PT MBK Ventura seluruh Indonesia berjumlah 1.786.541 nasabah. Tiap tahunnya terus mengalami peningkatan dan banyak diminati oleh masyarakat Indonesia terutama golongan rendah untuk modal usaha setelah covid-19.

PT MBK Ventura berkomitmen untuk berkolaborasi dengan lembaga keuangan lainnya di seluruh Indonesia untuk lebih berkontribusi terhadap perkembangan di bidang sosial dan lingkungan. Produk dari PT MBK Ventura membantu masyarakat yang berpenghasilan rendah dan produktif dengan meningkatkan pendapatan dan kualitas hidup, mengurangi kemiskinan, serta memperkuat hak-hak wanita. (A.R Amin, 2020).

Berikut ini adalah produk keuangan berikut untuk peminjam wanitanya:

1. Pembiayaan Modal Kerja: MBK menyediakan pembiayaan tanpa agunan di depan pintu peminjam, menggunakan pembiayaan berbasis kelompok. Ini juga memberikan pembiayaan individu tanpa agunan kepada perempuan yang telah lulus dari model pembiayaan berbasis kelompok dan yang memiliki kemampuan dan ambisi kewirausahaan.
2. Air dan Sanitasi: MBK memberikan pembiayaan dengan tarif bersubsidi dan tanpa agunan kepada peminjam berpenghasilan rendah yang tidak memiliki fasilitas air dan sanitasi yang memadai untuk meningkatkan kesehatan dan kebersihan mereka, dan menyediakan lingkungan yang aman terutama bagi perempuan dan anak-anak.
3. Perbaikan Tempat Usaha: MBK memberikan pembiayaan tanpa agunan kepada peminjam berpenghasilan rendah yang ingin merenovasi tempat usaha mereka untuk meningkatkan lingkungan kerja, kesehatan dan kebersihan, dan meningkatkan produktivitas mereka.

Salah satu kecamatan di Jakarta Timur yaitu kecamatan cakung ada sebuah kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, mereka adalah kelompok yang terdiri dari ibu rumah tangga yang memiliki usaha mikro dan juga memperoleh modal dari PT MBK Ventura yaitu pembiayaan modal kerja. Kebanyakan dari mereka membuka usaha warung-warung. Apalagi di wilayah cakung sangat strategis perekonomiannya dibanding kecamatan lain di wilayah Jakarta Timur melalui sarana usaha mikro kecil seperti berdagang lebih banyak peminatnya. Berikut ini adalah total sarana perekonomian di Kecamatan Cakung.

Tabel 1
Jumlah Sarana Perekonomian di Kecamatan Cakung

Sarana	2016	2017	2018
Mini Market	30	33	35
Toko/Warung	4.282	4.301	4.365
Restoran/Rumah Makan	110	117	124
Pasar	26	27	29
Jumlah	4.448	4.478	4.553

Sumber: <https://jaktimkota.bps.go.id>

Tabel 1 disajikan jumlah fasilitas perekonomian di kecamatan Cakung, setiap tahunnya terus bertambah. Hal ini membuktikan bahwa banyak yang lebih memilih usaha kecil karena tidak membutuhkan modal besar. Pada tahun 2016 sampai tahun 2018 mengalami peningkatan jumlah sarana perekonomian. Mulai dari mini market, toko warung, rumah makan dan pasar.

Kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah mendapatkan pinjaman dari PT Mitra Bisnis Keluarga sudah berlangsung cukup lama. Yang beralamat di Kampung Buaran RT 02/02 Cakung Timur, Cakung. Proses pembayaran adalah saat peminjam berkumpul dalam satu kelompok dan saling meminta pertanggungjawaban atas pembayaran.

Metode pendanaan ini menerapkan prinsip tanggung jawab bersama, sehingga apabila ada nasabah yang tidak mampu membayar, kelompok akan turut membantu dalam pembayaran. Pasalnya ada seorang penjual makanan yang setiap minggunya mengalami kesulitan atau tidak mampu membayar karena berbagai sebab seperti barang tidak terjual dan pendapatan yang rendah. Ada pula yang mempunyai usaha yang sedang berkembang, sehingga berdampak besar terhadap kesejahteraan keluarga mereka.

Prosedur pemberian kredit di PT MBK Ventura diatur oleh Standar Operasional Perusahaan (SOP). Ketika mengajukan pembiayaan kredit, biasanya para kelompok tersebut akan dikumpulkan di lokasi yang sudah disepakati sebelumnya dan membawa semua persyaratan yang akan divalidasi oleh *Account Officer*. (AO).

Dari data pelanggan yang sudah di observasi kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah yang meminjam PT MBK Ventura sejumlah Rp. 1.000.000

s.d. Rp. 4.000.000, pembiayaan bisa lebih dari itu jika pernah melakukan pembiayaan sebelumnya sudah lunas. Dan juga bertanya kepada kelompok perempuan berpenghasilan rendah yang memiliki usaha kecil-kecilan mengikuti pinjaman PT MBK Ventura, yaitu Bu Eka meminjam uang untuk modal dari PT MBK Ventura sebesar Rp. 4.000.000. Jenis produk pembiayaan nya yaitu produk pembiayaan modal kerja, yang dimana produk keuangan tersebut untuk peminjam khusus wanita. Dengan pinjaman sebesar itu Bu Eka mendirikan usaha mikro dengan berdagang jual minuman kopi. Berikut adalah rincian data nasabah kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah.

Tabel 2
Rekapitulasi Data Nasabah Pembiayaan PT MBK Ventura 2023 di Cakung

No.	Kelompok Nasabah	Jumlah Nasabah	Jumlah Pinjaman
1.	Kelompok 1	4	Rp. 26.000.000
2.	Kelompok 2	6	Rp. 28.000.000

Sumber: wawancara dengan *account officer* PT MBK Ventura

Tabel 2 menggambarkan jumlah nasabah pinjaman di Cakung sebanyak 10 orang yang terbagi dalam 2 kelompok. Mereka masing-masing memiliki nasabah dari grup 1 dan 6 nasabah dari kelompok 2. *Account Officer* PT MBK Ventura menjelaskan, pendanaan yang diberikan tidak bersifat kolektif melainkan individual guna memudahkan penagihan, sehingga dibentuklah suatu grup yang pertemuannya dijadwalkan pada waktu yang sama yaitu setiap 7 hari. Setiap kelompok dipimpin oleh seorang manajer tim yang bertanggung jawab membayar cicilan pelanggan lainnya secara tunai. Di bawah ini informasi pelanggan PT MBK Ventura dan perusahaan yang akan diteliti.

Tabel 3
Data Nama dan Usaha Nasabah Pembiayaan PT MBK Ventura di Cakung

No.	Nama Nasabah	Kegiatan Usaha
1.	Eka sukanti	Warung kopi
2.	Sinta Liana	Konter pulsa
3.	Rikka Puspita	Warung sembako
4.	Paryati	Warung makanan ringan
5.	Dede Megawati	Warung manisan rujak

6.	Masyanti	Warung soto
7.	Khusnul	Minuman Es
8.	Anni Oktaviani	Warung sembako
9.	Emi Safitri	Sarapan Bubur Bayi
10.	Eniyati	Warung nasi

Sumber: wawancara ketua kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah

Tabel 3 menggambarkan terdapat 10 nasabah dan masing-masing usahanya yang akan diteliti. Dengan adanya produk pembiayaan dari PT MBK Ventura diharapkan akan memberikan pengaruh yang positif kepada kelompok Perempuan pengusaha berpenghasilan rendah karena pada dasarnya lembaga keuangan ini adalah sebagai memerangi kemiskinan, ketimpangan pendapatan, dan menyalurkan modal kerja untuk mendorong pengembangan usaha mikro dari keluarga sederhana. Program diberikan khusus melalui kaum wanita yang ingin membangun usaha kecil-kecilan

Dilihat dari penjelasan diatas, produk pembiayaan PT MBK Ventura mempunyai pengaruh terhadap usaha dari kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah untuk kebutuhan modal awal. Tentunya ini juga akan berdampak pada tingkat pendapatan masyarakat khususnya para pelaku usaha mikro.

Dengan adanya fenomena tersebut, diperlukan penelitian lanjutan terkait peran pembiayaan di PT MBK Ventura ini terhadap kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah. Maka itu, peneliti ingin meneliti lebih dalam terkait ini berjudul **“Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah”**. Dengan alasan bahwa melalui pembiayaan PT MBK Ventura dapat mengembangkan usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah.

B. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman mengenai makna judul penelitian ini, maka penulis perlu mempertegas istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini. Operasional didefinisikan di bawah ini:

1. Peran

Peran diartikan sebagai gabungan kedudukan seseorang dalam sudut pandang masyarakat dan pengaruhnya yang signifikan terhadap lingkungan sosial. Menurut Abu Ahmadi (1982), peran dapat dikatakan kompleks harapan manusia tentang bagaimana sikap dan tindakan manusia dalam kondisi tertentu berdasarkan status. Jadi produk pembiayaan PT MBK Ventura bisa dikatakan memiliki peran apabila dapat mengembangkan usaha kelompok perempuan berpenghasilan rendah.

2. Pembiayaan Modal Kerja

Menggunakan pembiayaan berbasis kelompok. Ini juga memberikan pembiayaan individu tanpa agunan kepada perempuan yang telah lulus dari model pembiayaan berbasis kelompok dan yang memiliki kemampuan dan ambisi kewirausahaan.

3. PT MBK Ventura

Menurut manajemen PT MBK Ventura (2023), PT MBK Ventura atau PT Mitra Bisnis Keluarga merupakan perusahaan pembiayaan modal ventura nasional. MBK mengkhususkan diri dalam menyediakan layanan keuangan mikro kepada perempuan dari keluarga miskin. PT Mitra Bisnis Keluarga adalah sebuah lembaga keuangan mikro (LKM) yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan Indonesia (OJK) dan memegang izin lembaga keuangan non-bank di bawah sistem grameen bank. MBK memiliki tujuan untuk turut serta dalam upaya mencapai tujuan pembangunan pemerintah, terutama dalam mengurangi kemiskinan dan meningkatkan peran serta perempuan. Tahun 2003 mulai beroperasi, dan saat ini menjadi replikator Grameen Bank terbesar ketiga di Indonesia. PT MBK Ventura menawarkan produk keuangan kepada peminjam perempuan, termasuk pembiayaan modal kerja, air dan sanitasi, serta pembenahan tempat usaha.

4. Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha adalah proses penyiapan tanggung jawab dan analisis terkait potensi peluang pertumbuhan serta melibatkan dukungan dan pemantauan implementasi peluang pertumbuhan bisnis. Namun hal ini belum termasuk keputusan strategis dan penerapan peluang pertumbuhan bisnis.

Anoraga (2007:66) berpendapat bahwa mengembangkan usaha merupakan tanggung jawab setiap pengusaha atau wirausaha dan memerlukan visi, dorongan dan kreativitas.

5. Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah.

Kelompok ini terbentuk oleh anggota-anggota yang memiliki hubungan kekerabatan dan tetangga, dengan jumlah \pm 20 orang. Dimana anggotanya rata-rata ibu rumah tangga yang berwirausaha dan suaminya tidak bekerja atau kerja serabutan. Kelompok ini didirikan dengan tujuan pemberdayaan perempuan, dan keterlibatan mereka dalam kegiatan pemberdayaan sangat berhubungan dengan kemampuan untuk meningkatkan kondisi ekonomi keluarga.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah diatas, maka peneliti merumuskan pokok permasalahan tentang pembahasan ialah:

1. Apa faktor yang menyebabkan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah memilih produk pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
2. Bagaimana peran pembiayaan PT MBK Ventura dalam perkembangan usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari penelitian ini diantaranya adalah:

1. Untuk mengetahui faktor kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah memilih pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura
2. Untuk mengetahui serta menganalisis peran pembiayaan modal kerja PT MBK Ventura terhadap perkembangan usaha pada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah

Manfaat dari penelitian ini meliputi:

1. Secara akademik, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah yang dapat digunakan sebagai referensi dalam melanjutkan penelitian-

penelitian lainnya. Yang mana hal ini berhubungan dengan beberapa mata kuliah diantaranya mata kuliah kewirausahaan.

2. Secara umum atau praktis, penelitian ini diharapkan menjadi masukan dan pemahaman bagi pelaku usaha mikro khususnya untuk kaum perempuan.
3. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa buku bacaan perpustakaan di lingkungan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

E. Kajian Pustaka

Beberapa penelitian terdahulu yang membahas terkait dengan penelitian Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah oleh beberapa peneliti diantaranya akan dijabarkan dibawah ini:

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Nur Fitriyah, Arik Susbiyani, dan Gardina Aulin Nuha pada tahun 2019 yang berjudul “Evaluasi Sistem Pemberian Kredit Pada PT MBK Ventura Cabang Kabupaten Situbondo” hasil penelitian ini menyatakan bahwa sistem pemberian kredit yang dilaksanakan oleh PT MBK Ventura cabang Bungatan Kabupaten Situbondo belum sesuai dengan teori sistem pemberian kredit. Hal ini dapat dilihat dari belum terpenuhinya unsur-unsur dalam sistem pemberian kredit dan kebijakan dalam memberikan kredit di PT. MBK Ventura Cabang Bungatan Kabupaten Situbondo sehingga timbul masalah mengalami peningkatan kredit macet pertahunnya yang dapat merugikan perusahaan dari segi finansial.

Penelitian yang dilakukan oleh Rika Rosdiana Effendi dan Hani Kartini pada tahun 2022 yang berjudul “Pelaksanaan Pinjaman Modal Terkait Akad Mudharabah Dan Bagi Hasil Di PT Mitra Bisnis Keluarga Ventura (MBK) Dalam Prespektif Fiqih Muamalah” hasil penelitian ini menyatakan bahwa salah satu masalah dalam penelitian ini pada perkembangan UMKM yakni keterbatasan modal yang dimiliki dan sulitnya mengakses sumber permodalan terutama dari lembaga keuangan seperti perbankan. Dengan menggunakan metode jenis pendekatan asosiatif kuantitatif pada penelitian ini. Didapati hasil dari penelitian ini bahwa peran pembiayaan mikro syariah dalam memberikan permodalan usaha kepada anggota

BMT memiliki peran penting untuk meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah, artinya variabel Tingkat Perkembangan Usaha UMKM (Y) dipengaruhi oleh variabel Pembiayaan Mikro Syariah (X).

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ngiban Hanafi pada tahun 2019, yang berjudul “Perlindungan Hukum Debitur Penanggung Dalam Perjanjian Pembiayaan Terhadap Kumpulan Dengan Sistem Tanggung Renteng (Studi Kasus Pt Mitra Bisnis Keluarga Ventura)” Hasil penelitian Muhammad Ngiban Hanafi ini menunjukkan bahwa Debitur dalam menjalankan sistem tanggung renteng juga merupakan jaminan perorangan, debitur yang melakukan wanprestasi tidak sesuai dan melanggar peraturan Pasal 1839 KUH Perdata. Praktek perlindungan hukum bagi debitur yang menanggung kewajiban yaitu perlindungan hukum melalui Pasal 1839 KUH Perdata yang dilakukan belum maksimal dalam tugasnya untuk melindungi debitur yang menanggung kewajiban sehingga ketidakadilan pun terjadi antara debitur yang menanggung kewajiban dengan debitur yang melakukan wanprestasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Sujian Suretno dan Bustam pada tahun 2020 yang berjudul “Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM” hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pembiayaan UMKM oleh bank syariah kepada pelaku UMKM sangatlah berperan penting. Dengan adanya pembiayaan tersebut, maka bank syariah dapat mengembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat mengurangi kemiskinan serta menyerap banyak tenaga kerja sehingga secara otomatis mengurangi pengangguran. Dengan sistem bagi hasil dengan akad Musyarakah maupun Mudharabah yang berbasis kemitraan sehingga dapat mendatangkan ke-maslahatan antara pihak bank syariah dan kepada para pelaku UMKM tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Yana Ameliana Yunus pada tahun 2021 yang berjudul “Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah” hasil penelitian ini menyatakan Temuan membuktikan bahwa Modal sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di kabupaten Jayapura. Modal pinjaman mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di Jayapura. Dari hasil

penelitian di simpulkan bahwa semakin tinggi modal sendiri dan modal pinjaman maka akan semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang akan didapatkan pengusaha UMKM di kabupaten Jayapura.

Penelitian yang dilakukan oleh Nugrahini Kusumawati dan Sri Maryati pada tahun 2021 yang berjudul “Hubungan Pembiayaan Simpan Pinjam Perempuan Dan Pendapatan Usaha Mikro Pada Masyarakat Kecamatan Pamarayan Kabupaten Serang” hasil penelitian menyatakan menunjukkan bahwa angka signifikan t_{count} 5.924 lebih tinggi dari t_{table} 1.675 memberikan efek bahwa maknanya signifikan. maka variabel Pembiayaan Simpan Pinjam Perempuan memiliki hubungan secara signifikan dengan Pendapatan Usaha Mikro pada masyarakat Kecamatan Pamarayan. Dibawah ini adalah tabel hasil penelitian sebelumnya relevan dengan penelitian ini:

Tabel 4
Penelitian terdahulu sebagai perbandingan penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Siti Nur Fitriyah, Arik Susbiyani, dan Gardina Aulin Nuha (2019) “Evaluasi Sistem Pemberian Kredit Pada PT MBK Ventura Cabang Kabupaten Situbondo”	Hasil dari penelitian Siti Nur Fitriyah, Arik Susbiyani, dan Gardina Aulin Nuha adalah ditemui permasalahan paling utama pada PT. MBK Ventura Cabang Kabupaten Situbondo yakni mengalami peningkatan kredit macet pertahunnya yang dapat merugikan perusahaan dari segi finansial.	Persamaan dari kedua penelitian ini ada pada metode analisisnya yaitu analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Perbedaannya terletak pada objek penelitiannya.
2.	Uus Ahmad Husaeni, Tini Kusmayati Dewi (2019) “Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada	Hasil dari penelitian Uus Ahmad Husaeni, Tini Kusmayati Dewi adalah peran pembiayaan mikro syariah dalam memberikan	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas terkait pembiayaan permodalan usaha dalam

	Anggota BMT Di Jawa Barat”.	permodalan usaha kepada anggota BMT memiliki peran penting untuk meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah	meningkatkan penghasilan yang lebih tinggi. Perbedaannya adalah Metode penelitian ini berbeda, dalam penelitian ini memakai penelitian kualitatif sedangkan penelitian Uus Ahmad Husaeni, Tini Kusmayati Dewi (2019), memakai metode penelitian kuantitatif dan pinjaman modal jenis syariah.
3.	Muhammad Ngiban Hanafi (2019), “Perlindungan Hukum Debitur Penanggung Dalam Perjanjian Pembiayaan Terhadap Kumpulan Dengan Sistem Tanggung Renteng (Studi Kasus Pt Mitra Bisnis Keluarga Ventura)”	Hasil penelitian Muhammad Ngiban Hanafi ini menunjukkan bahwa Debitur dalam menjalankan sistem tanggung renteng juga merupakan jaminan perorangan, debitur yang melakukan wanprestasi tidak sesuai dan melanggar peraturan Pasal 1839 KUH Perdata. Praktek perlindungan hukum bagi debitur yang menanggung kewajiban yaitu perlindungan hukum melalui Pasal 1839 KUH Perdata yang dilakukan belum maksimal dalam tugasnya untuk melindungi debitur yang menanggung kewajiban sehingga ketidakadilan pun terjadi antara debitur yang menanggung	Persamaannya terletak pada teknik analisisnya melalui wawancara. Perbedaan terletak pada pembahasan, penelitian ini membahas tentang peranan produk pembiayaan MBK sedangkan penelitian Muhammad Ngiban Hanafi (2019) tentang mekanisme pengajuan peminjaman dan sistem bagi hasil dalam sistem tanggung renteng pada PT MBK Ventura

		kewajiban dengan debitur yang melakukan wanprestasi.	
4.	Sujian Suretno dan Bustam (2020) “Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM”	Hasil penelitian Sujian Suretno dan Bustam menunjukkan bahwa Pembiayaan UMKM oleh bank syariah kepada pelaku UMKM sangatlah berperan penting. Dengan adanya pembiayaan tersebut, maka bank syariah dapat mengembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat mengurangi kemiskinan serta menyerap banyak tenaga kerja sehingga secara otomatis mengurangi pengangguran. Dengan sistem bagi hasil dengan akad Musyarakah maupun Mudharabah yang berbasis kemitraan sehingga dapat mendatangkan ke-maslahatan antara pihak bank syariah dan kepada para pelaku UMKM tersebut.	Persamaan dari kedua penelitian ini terletak pada topik pembahasan mengenai pembiayaan modal usaha melalui lembaga keuangan. Perbedaan dari kedua penelitian ini terletak pada metode penelitian, penelitian Sujian Suretno dan Bustam menggunakan metode penelitian kualitatif eksploratif, sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.
5.	Yana Ameliana Yunus (2021) “Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah”	Hasil dari penelitian Yana Amelia Yunus, menunjukkan bahwa diperoleh nilai t hitung sebesar 2.753 dan nilai sig (p value) sebesar 0.010. Dengan demikian nilai sig (p value) lebih kecil dari 0.05 yaitu $0.010 < 0.05$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu modal sendiri mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan usaha	Persamaan dari keduanya membahas pinjaman modal usaha untuk usaha mikro. Perbedaan dari kedua penelitian ini, pada penelitian Yana Ameliana Yunus menggunakan Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan

		mikro kecil dan menengah.	menggunakan teknik purposive sampling sedangkan pada penelitian ini dengan teknik pengumpulan wawancara, observasi dan dokumentasi.
6.	Nugrahini Kusumawati dan Sri Maryati (2021) “Hubungan Pembiayaan Simpan Pinjam Perempuan Dan Pendapatan Usaha Mikro Pada Masyarakat Kecamatan Pamarayan Kabupaten Serang”	Hasil dari penelitian Nugrahini Kusumawati dan Sri Maryati, menunjukkan bahwa angka signifikan tcount 5.924 lebih tinggi dari ttable 1.675 memberikan efek bahwa maknanya signifikan. maka variabel Pembiayaan Simpan Pinjam Perempuan memiliki hubungan secara signifikan dengan Pendapatan Usaha Mikro pada masyarakat Kecamatan Pamarayan.	Persamaan pada kedua penelitian ini adalah terletak pada objek yaitu penelitian tertuju pada usaha mikro kaum perempuan. Perbedaan pada kedua penelitian ini, yaitu pada penelitian Nugrahini Kusumawati dan Sri Maryati menggunakan Analisis Statistik dengan SPSS versi 20. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan reduksi data.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk mengetahui dan mempermudah dalam penelitian ini maka penulis menyusun sistematika pembahasan kedalam pokok-pokok bahasan yang dibagi menjadi lima bab, sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang judul, latarbelakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, kajian teori, dan sistematika pembahasan

BAB II : Landasan teori

Bab ini menjelaskan mengenai teori yang melandasi penelitian sebagai acuan dalam melakukan analisis terhadap permasalahan.

BAB III : Metodologi penelitian

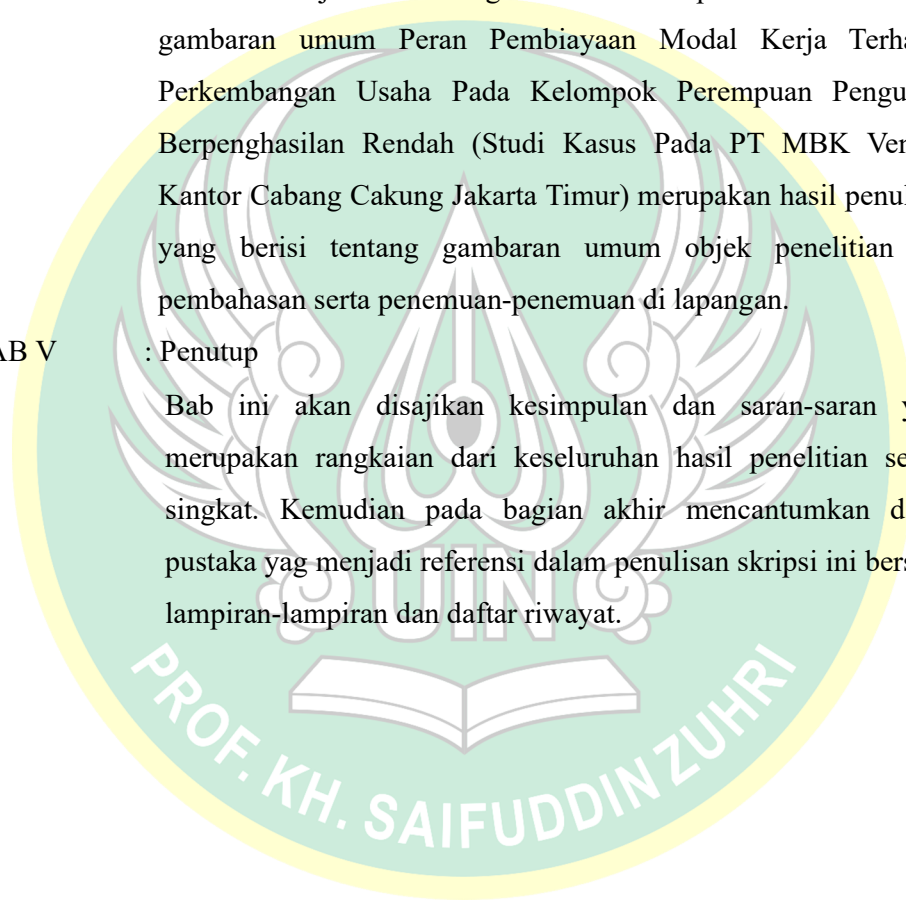
Bab ini menjelaskan mengenai ruang lingkup penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data, dan analisis yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan mengenai hasil dan pembahasan meliputi gambaran umum Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur) merupakan hasil penulisan yang berisi tentang gambaran umum objek penelitian dan pembahasan serta penemuan-penemuan di lapangan.

BAB V : Penutup

Bab ini akan disajikan kesimpulan dan saran-saran yang merupakan rangkaian dari keseluruhan hasil penelitian secara singkat. Kemudian pada bagian akhir mencantumkan daftar pustaka yang menjadi referensi dalam penulisan skripsi ini beserta lampiran-lampiran dan daftar riwayat.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Peran Pembiayaan Modal Kerja Dalam Perkembangan Usaha Kecil

1. Peran

Peran atau *role* merujuk pada pelaku tindakan yang diharapkan oleh masyarakat. Dalam konteks ini, setiap tindakan individu memiliki signifikansi yang berarti bagi sebagian orang, menjadi fokus penelitian. Ada dua jenis peran, peran yang diharapkan dan peran sebenarnya. Soerjono Soekanto berpendapat, peranan (*role*) adalah dimensi dinamis dari kedudukan (status) (Soekanto, 1990:268). Ketika seseorang memenuhi hak dan kewajibannya sesuai dengan posisinya, dapat dikatakan bahwa individu tersebut telah melaksanakan peranannya.

Menurut James A.F Stoner dan R. Edward Freeman “Peran adalah pola-pola perilaku yang diharapkan dari seseorang individu dalam suatu unit sosial”. Oleh karena itu peran adalah ketika seseorang atau lembaga memenuhi kewajiban atau hak tertentu dan melakukan sesuatu yang secara efektif dan fungsional. Jadi yang dimaksud peranan disini adalah suatu institusi yaitu PT MBK Ventura yang berusaha memenuhi kewajiban dan hak nya dalam membantu pemberian modal terhadap kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah.

Selain itu, peranan atau *role* juga memiliki beberapa bagian, yaitu:

- a. *Anacted Role* (Peranan nyata) adalah suatu cara yang betul-betul dijalankan seseorang dalam menjalankan suatu peranan.
- b. *Prescribed Role* (Peranan yang dianjurkan) adalah cara yang diharapkan masyarakat dari kita dalam menjalankan peranan tertentu.
- c. *Role Conflick* (Konflik peranan) adalah suatu kondisi yang dialami seseorang yang menduduki suatu status atau lebih yang menuntut harapan dan tujuan peranan yang saling bertentangan satu sama lain.
- d. *Role Distance* (Kesenjangan Peranan) adalah Pelaksanaan Peranan secara emosional.

- e. *Role Failure* (Kegagalan Peran) adalah kegagalan seseorang dalam menjalankan peranan tertentu.
- f. *Role Model* (Model peranan) adalah seseorang yang tingkah lakunya kita contoh, tiru, diikuti.
- g. *Role Set* (Rangkaian atau lingkup peranan) adalah hubungan seseorang dengan individu lainnya pada saat dia sedang menjalankan perannya.
- h. *Role Strain* (Ketegangan peranan) adalah kondisi yang timbul bila seseorang mengalami kesulitan dalam memenuhi harapan atau tujuan peranan yang dijalankan dikarenakan adanya ketidakserasian yang bertentangan satu sama lain. Peranan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perilaku seseorang sesuai dengan status kedudukannya dalam masyarakat.

Menurut (Soerjono Soekanto 2012: 214) peran memiliki beberapa jenis, yaitu:

a. Jenis - jenis peran

- 1) Peran Aktif: Dalam peran ini, seorang individu terlibat secara aktif dan konsisten dalam tindakannya dalam suatu organisasi. Tingkat keterlibatan mereka dapat dievaluasi berdasarkan kehadiran mereka dan kontribusi yang mereka berikan kepada organisasi.
- 2) Peran Partisipatif: Peran partisipatif diambil oleh individu berdasarkan kebutuhan atau keadaan tertentu, dan bukan merupakan tanggung jawab yang berkelanjutan.
- 3) Peran Pasif: pada hakikatnya tidak melibatkan partisipasi aktif dari individu. Sebaliknya, mereka hanya berfungsi sebagai representasi simbolis yang berperan dalam situasi tertentu dalam kehidupan masyarakat.

2. Pembiayaan

Pada pembiayaan merujuk pada bantuan keuangan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan atau mendapatkan barang, aset, atau jasa tertentu. Biasanya, mekanisme ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemberi dana, pemberi barang, aset, atau jasa tertentu, dan pengguna barang, aset,

atau jasa tersebut. Secara umum, pembiayaan dapat diartikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang setara, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain. Persetujuan ini mengharuskan pihak yang mendapatkan pembiayaan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2002).

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithza (2008), mendefinisikan pembiayaan sebagai *I Believe, I Trust*, yang berarti "saya percaya" atau "saya menaruh kepercayaan." Dalam konteks pembiayaan, kepercayaan mengindikasikan bahwa lembaga pembiayaan, sebagai shahibul mal, mempercayakan seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana yang disediakan harus digunakan dengan benar, adil, dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, menciptakan manfaat bagi kedua belah pihak.

Adapun dasar hukum dibolehkannya pinjam-meminjam dalam pembiayaan tersebut berdasarkan firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah (2) ayat 245:

وَالِيهِ وَيَنْصِبُ وَيَقْبِضُ وَاللَّهُ كَثِيرٌ أَضْعَافًا لَّهُ فَيُضِعُّهُ حَسَنًا قَرْضًا اللَّهُ يُقْرِضُ الَّذِي ذَا مَنْ تَرْجَعُونَ

Artinya: "Barangsiapa meminjami Allah dengan pinjaman yang baik maka Allah melipat gandakan ganti kepadanya dengan banyak. Allah menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan."

a. Unsur-unsur pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah:

- 1) Kepercayaan: yaitu keyakinan yang dimiliki oleh pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan, baik berupa uang, barang, atau jasa, akan benar-benar terbayar pada suatu waktu di masa yang akan datang. Bank juga melakukan penelitian dan survei terhadap situasi nasabahnya di masa lalu dan sekarang.
- 2) Kesepakatan: Merupakan suatu bentuk perjanjian dimana para pihak menandatangani hak dan kewajibannya.

- 3) **Jangka Waktu:** Menunjukkan jangka waktu pengembalian kredit. Ada berbagai jenis periode waktu seperti pendek, sedang, dan panjang.
 - 4) **Risiko:** Semakin lama waktu pembiayaan maka semakin besar tanggungannya karena ini ditanggung oleh lembaga keuangan dan dapat ditimbulkan secara sengaja maupun tidak sengaja oleh nasabah.
 - 5) **Balas Jasa:** Remunerasi berupa bunga dan biaya pengelolaan kredit merupakan keuntungan bank atau lembaga keuangan.
- b. **Jenis-jenis pembiayaan:**
- Dari perspektif fungsinya
- 1) **Pembiayaan investasi** biasanya jangka waktu menengah sampai panjang, yang bertujuan untuk mendukung investasi atau penanaman modal, seperti pembangunan pabrik.
 - 2) **Pembiayaan modal kerja**, biasanya pembiayaan dengan jangka pendek dalam waktu maksimal 1 tahun yang dimaksudkan untuk mendukung modal kerja.
- c. **Tujuan dan fungsi pembiayaan**
- Adapun tujuan utama dari pemberian pembiayaan (Nadrattuzaman, 2013):
- 1) **Mencari laba**
Bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dari pemberian pembiayaan tersebut, dimana keuntungan utamanya dari nasabah
 - 2) **Membantu perkembangan usaha nasabah**
Dengan tersedianya dana dari pembiayaan, nasabah dapat mengembangkan usahanya.
 - 3) **Mendukung pembangunan pemerintah**
Pentingnya pembiayaan terlihat dari kontribusinya terhadap pembangunan di berbagai sektor. Semakin banyak pembiayaan yang tersedia, semakin baiknya prospek pembangunan, memberikan dampak positif bagi pemerintah.
- Secara umum fungsi pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kesediaan uang
Pembiayaan meningkatkan ketersediaan uang, artinya jika hanya menabung maka tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna.
- 2) Meningkatkan peredaran aliran uang
Dalam hal ini dana yang diberikan atau dialokasikan akan mengalir dari satu daerah ke daerah lain sehingga memungkinkan daerah yang kekurangan dana pembiayaan dapat memperoleh tambahan dana dari daerah lain.
- 3) Meningkatkan ketersediaan barang
Debitur dapat menggunakan pembiayaan yang diberikan oleh bank atau koperasi untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi barang yang berguna atau berguna.
- 4) Meningkatkan peredaran barang dagangan
Pembiayaan juga dapat meningkatkan atau memperlancar arus barang dari suatu daerah ke daerah lain, sehingga jumlah barang yang mengalir dari suatu daerah ke daerah lain bertambah, atau pembiayaan dapat meningkatkan jumlah barang yang beredar.
- 5) Alat stabilitas ekonomi
Penyediaan pembiayaan bisa dibidang memberikan stabilitas perekonomian karena penyediaan pembiayaan meningkatkan jumlah barang yang dibutuhkan masyarakat.

3. Modal Kerja

Modal merupakan elemen penting bagi kelangsungan suatu bisnis, tanpa modal suatu bisnis tidak akan beroperasi. Modal terbagi atas dua yaitu, modal pasif dan modal aktif. Modal aktif merupakan modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional. Salah satu jenis modal aktif yaitu modal kerja. Modal kerja merupakan total dari aktiva lancar atau selisih antara aktiva lancar dan utang lancar (Prastowo, 2005). Sedangkan menurut kasmir (2015) modal kerja kotor adalah semua hal yang ada dalam aktiva lancar secara keseluruhan disebut komponen modal kerja. Nilai dari total komponen tersebut menjadi jumlah modal yang

dimiliki. Sementara itu, modal kerja bersih adalah komponen aktiva lancar yang dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar.

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2017: 186) “Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai surat berharga, piutang dan persediaan, dikurangi dengan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiaya aktiva lancar”. Menurut Irham Fahmi (2015: 117) “Modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas, persediaan dan piutang”.

a. Faktor modal kerja

Sedangkan besar kecilnya modal kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya, yaitu:

- 1) Volume penjualan: faktor ini adalah faktor yang paling utama karena perusahaan memerlukan modal kerja untuk menjalankan aktivitasnya yang mana puncak dari aktivitasnya itu adalah aktivitas penjualan. Dengan demikian pada tingkat penjualan tinggi diperlukan modal kerja yang relatif tinggi dan sebaliknya bila penjualan rendah dibutuhkan modal kerja yang relatif rendah.
- 2) Beberapa kebijaksanaan yang ditetapkan oleh perusahaan antara lain:
 - a) Politik penjualan kredit, panjang pendeknya piutang akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja dalam satu periode.
 - b) Politik penentuan persediaan besar maksudnya bila diinginkan persediaan tinggi, baik persediaan kas, persediaan bahan baku, persediaan bahan jadi, maka diperlukan modal kerja yang relatif besar dan sebaliknya.
 - c) Pengaruh musim: dengan adanya pergantian musim, akan dapat mempengaruhi besar kecilnya barang/jasa kemudian mempengaruhi besarnya tingkat penjualan. Fluktuasi tingkat penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan kegiatan produksi.
 - d) Kemajuan teknologi: perkembangan teknologi dapat mempengaruhi atau merubah proses produksi menjadi lebih

cepat dan lebih ekonomis. Dengan demikian akan dapat mengurangi besarnya kebutuhan modal kerja. Tetapi dengan perkembangan teknologi maka perusahaan perlu mengimbangi dengan membeli alat-alat investasi baru sehingga diperlukan modal kerja yang relatif besar.

b. Jenis – Jenis Modal Kerja

Penggolongan modal kerja menurut W. B Taylor (Kasmir, 2015), adalah sebagai berikut:

- 1) Modal Kerja Permanen, modal kerja permanen merupakan modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjalankan fungsinya. Modal kerja permanen dibedakan menjadi dua:
 - a) Modal Kerja primer, yakni modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kelanjutan usaha.
 - b) Modal Kerja Normal, yakni modal kerja yang diperlukan untuk proses produksi yang normal.
- 2) Modal Kerja Variabel, modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan. Modal kerja ini dibedakan menjadi tiga
 - a) Modal Kerja Musiman (*seasonal working capital*), yakni modal kerja yang jumlahnya berubah karena fluktuasi musim.
 - b) Modal Kerja Siklis (*cyclical working capital*), yakni modal kerja yang jumlahnya berubah karena fluktuasi konjungtur.
 - c) Modal Kerja Darurat (*emergency working capital*), yakni modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diprediksi sebelumnya.

Ada dua jenis modal kerja perusahaan menurut Kasmir (2019: 253) adalah sebagai berikut:

- 1) Modal Kerja Kotor Modal kerja kotor (*gross working capital*) adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Artinya mulai dari kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

- 2) Modal Kerja Bersih Modal kerja bersih (*net working capital*) merupakan seluruh komponen aktiva lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar (utang jangka pendek). Utang lancar meliputi utang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek (satu tahun), utang gaji, dan utang lancar lainnya.

Menurut Manullang (2005), peranan dan fungsi modal kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk menjamin kelangsungan aktivitas operasional.
- 2) Mendukung manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.
- 3) Menyajikan informasi bagi kreditur jangka pendek mengenai tingkat keamanan keuangan perusahaan.
- 4) Seluruh aktivitas internal dan eksternal perusahaan sangat dipengaruhi kondisi keuangan perusahaan.

c. Sumber Modal Kerja

Sumber-sumber modal kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Sumber internal, yakni modal kerja yang dihasilkan oleh perusahaan sendiri yang terdiri dari laba yang ditahan, penjualan aktiva tetap, keuntungan penjualan surat berharga di atas nilai nominal.
- 2) Sumber eksternal, yakni modal kerja yang berasal dari luar

Maka dari itu menurut teori-teori diatas bisa ditegaskan bahwa Peran pembiayaan modal kerja adalah peran untuk meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha dan membantu dalam perkembangan usaha.

4. Perkembangan Usaha Kecil

Perkembangan usaha merupakan upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai titik kesuksesan. Menurut Purdi E. Chandra (2000:121), perkembangan usaha adalah keadaan dimana omset penjualan meningkat, pendapatan meningkat dan tenaga kerja meningkat. Perkembangan usaha menurut Beaver dan Ketter adalah sebagai perubahan tahunan dari total pendapatan. Perubahan tersebut dilihat melalui peningkatan pendapatan perusahaan dari setiap periodenya.

Brigham dan Houston juga mendefinisikan perkembangan usaha sebagai perubahan pendapatan, jumlah tenaga kerja dan peningkatan jumlah penjualan. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan pendapatan untuk memperbesar ukuran perusahaan. Disamping itu menurut Mahmud Mach perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba, dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Usaha atau Badan usaha atau ekonomi adalah suatu kegiatan yang dilakukan dalam bentuk jasa atau barang oleh seseorang, sekelompok orang, atau perusahaan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Usaha dapat diartikan sebagai unit usaha produktif yang dikelola sendiri dan berdiri sendiri. Pelaku usaha dilakukan oleh badan usaha yang terkait sektor ekonomi seperti sektor pertanian, perdagangan, perternakan, dan jasa, bisa juga diurus oleh perorangan.

Sedangkan menurut Ina Primiana, usaha merupakan suatu aktivitas atau kegiatan ekonomi yang menjadi penggerak pembangunan Indonesia seperti industri manufaktur, agribisnis, agraris, dan juga sumber daya manusia. Pendapat ini mengindikasikan bahwa usaha mengandung arti pemulian perekonomian Indonesia melalui pengembangan sektor perdagangan untuk program pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan pekerjaan.

Usaha kecil adalah sebuah usaha atau kegiatan perekonomian berskala kecil, yang memiliki batasan tertentu menurut UU No. 9 tahun 1995 sebagai berikut:

- a. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi criteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha menengah dan usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai criteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan

lebih besar dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

Perkembangan usaha kecil adalah suatu proses dinamis di mana usaha kecil berusaha untuk berkembang dan meningkatkan kinerja serta skala operasinya. Berdasarkan definisi tersebut, dapat dipahami bahwa perkembangan usaha kecil adalah kemampuan perusahaan kecil untuk meningkatkan ukuran perusahaan melalui peningkatan pendapatan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan berkembang apabila mempunyai peningkatan laba dari setiap periode, dan bertambahnya tenaga kerja.

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha harus parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat di pertanggung jawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut. Para peneliti yaitu Kim dan Choi, Lee dan Miller, penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukur perkembangan usaha.

Keberhasilan usaha selalu diidentikan dengan perkembangan industri. Sehingga, dalam menjalankan suatu usaha, para wirausaha dituntut untuk tidak hanya fokus pada faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha, namun juga harus mampu mengukur tingkat perkembangan usahanya. Hal ini sangat diperlukan karena wirausaha yang sukses dan progresif adalah mereka yang dapat mengetahui sejauh mana langkah yang telah mereka tempuh agar mampu menganalisa strategi strategi atau kebijakan seperti apakah yang harus mereka ambil kedepan.

Perkembangan suatu usaha dapat dilihat dari beberapa aspek, diantaranya perolehan laba, image industri, peningkatan output industri, peningkatan profesionalitas pegawai, dan rasio finansial yang berkembang. Wirausaha dapat menganalisis keberhasilan usaha dengan mengetahui kinerja suatu industri yang dapat dirumuskan melalui suatu

perbandingan nilai yang dihasilkan perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki.

Berikut indikator yang di pakai dalam penelitian tersebut. Indikator yang dipakai dalam penelitian ini antara lain:

a. Modal Usaha

Menurut KBBI, pengertian modal usaha adalah dana yang digunakan sebagai pokok (induk) untuk bertransaksi, mengeluarkan dana, dan lain-lain; dapat dipergunakan untuk menghasilkan harta (uang, barang, dan lain-lain) yang menambah kekayaan. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan, arti modal yang lain, meliputi baik modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang. Schwiedlan juga mengatakan, modal sangat penting dalam mendirikan sebuah usaha.

Adapun orientasi pasar juga merupakan komponen yang sangat penting dalam upaya pengembangan usaha. Tanpa adanya orientasi pasar, suatu usaha akan sulit untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.

b. Omzet Penjualan

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) omzet adalah jumlah uang yang diperoleh suatu produk tertentu selama suatu periode penjualan. Sedangkan penjualan adalah kegiatan menjual produk untuk memperoleh keuntungan atau penghasilan. Oleh karena itu, pendapatan mengacu pada jumlah pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dengan menjual barang atau memberikan jasa dalam jangka waktu tertentu dan dihitung berdasarkan uang yang diperoleh.

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi atau manfaat positif yang sering disebut sebagai untung. Ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas

penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

c. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan (*revenue*) dan beban (*cost*). Artinya, harga jual dan seluruh biaya produksi dan penjualan produk termasuk pajak. Pengertian keuntungan atau laba secara bahasa atau menurut Al-Qur'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

d. Jumlah Pelanggan

Pelanggan adalah orang yang secara langsung menggunakan, memanfaatkan, atau meminta produk atau layanan yang disediakan oleh suatu organisasi atau bisnis. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pelanggan adalah seseorang yang membeli (menggunakan, dan sebagainya) suatu produk secara rutin.

e. Tenaga Kerja

Menurut UU No. 12 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat 2 bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri. Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia untuk sanggup bekerja. Pengertian tenaga kerja ini meliputi mereka yang bekerja untuk diri sendiri ataupun untuk anggota keluarga yang tidak menerima bayaran berupa upah atau mereka yang sesungguhnya bersedia dan mampu untuk berkerja. Pada zaman sekarang pendidikan formal merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tenaga kerja dalam mencari pekerjaan dan itulah salah satu yang mengakibatkan susahnyanya untu mencari pekerjaan yang layak

f. Jumlah Macam Barang

Barang adalah produk yang berwujud, terlihat, dapat disentuh, dapat disentuh, dan dapat dipegang. Semakin banyak berbagai macam jenis barang maka akan semakin banyak juga konsumen tertarik.

g. Produksi

Dalam pengertian sederhana, produksi berarti menghasilkan barang/jasa. Menurut Ilmu Ekonomi, pengertian produksi adalah kegiatan menghasilkan barang maupun jasa atau kegiatan menambah nilai kegunaan atau manfaat barang. Produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang atau jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Pada saat kebutuhan manusia masih sedikit dan sederhana, kegiatan produksi dan konsumsi seringkali dilakukan oleh seseorang sendiri. Seseorang memproduksi sendiri barang dan jasa yang dikonsumsinya.

Seiring dengan semakin beragamnya kebutuhan konsumsi dan keterbatasan sumber daya yang ada (termasuk kemampuannya), maka seseorang tidak dapat lagi menciptakan sendiri barang dan jasa yang dibutuhkannya, tetapi memperoleh dari pihak lain yang mampu menghasilkannya. Karenanya, kegiatan produksi dan konsumsi kemudian dilakukan oleh pihak-pihak yang berbeda. Untuk memperoleh efisiensi dan meningkatkan produktivitas, muncullah spesialisasi dalam produksi. Saat ini hampir tidak ada orang yang mampu mencukupi sendiri kebutuhan konsumsinya.

h. Promosi

Promosi adalah bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan kegiatan- kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Promosi juga dikatakan sebagai proses berlanjut karena dapat menimbulkan rangkaian kegiatan perusahaan yang selanjutnya. Karena itu promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi agar melakukan

pertukaran dalam pemasaran. Kegiatan dalam promosi ini pada umumnya adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, pemasaran langsung, serta hubungan masyarakat dan publisitas.

i. Lokasi

Lokasi Usaha Dalam upaya mendapatkan konsumen sebanyak mungkin, ada beberapa faktor yang harus diperhatikan oleh pengusaha. Salah satu faktor tersebut adalah pemilihan lokasi. Dari beberapa pilihan lokasi usaha, pengusaha diharuskan untuk jeli dalam memilih lokasi karena hal ini berdampak pada proses berjalannya usaha. Tjiptono menjelaskan bahwa lokasi adalah tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.

j. Pesaing Usaha

Pesaing Usaha Menurut Ronald J Ebert dan Ricky W Griffin persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu competition yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan kompetisi. Persaingan adalah perlombaan antar perusahaan untuk mendapatkan sumber daya atau pelanggan yang sama. Untuk meraih keunggulan diantara para pesaing, perusahaan harus menghasilkan barang dan jasa secara efisien serta harus mampu menjualnya dengan harga yang dapat mendatangkan cukup laba. Kekuatan Persaingan dalam Industri Menurut Michael E. Porter ada lima kekuatan yang perlu dianalisis dalam lingkungan industri, yaitu:

- 1) Ancaman Masuknya Pendatang Baru.
- 2) Tingkat Rivalitas diantara Pesaing yang ada.
- 3) Tekanan Produk Pengganti.
- 4) Kekuatan Tawar Menawar Pembeli.
- 5) Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Berbagai faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha terus diteliti oleh berbagai pihak guna menemukan solusi yang tepat untuk

dapat mengembangkan di berbagai bidang usaha, karena telah kita sadari bahwa perkembangan bidang usaha merupakan penggerak utama pembangunan nasional dan harus ditekankan pada pemberdayaan ekonomi rakyat, salah satunya usaha mikro.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut tidak terlepas dari permasalahan usaha yang ada, faktor-faktor pengembangan usaha tersebut di antaranya menurut Januar (2017:5) dalam penelitiannya menyatakan bahwa ada pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap pengembangan usaha, dimana faktor internalnya yaitu permodalan, sumber daya manusia yang terbatas, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi usaha kecil.

Faktor eksternalnya terdiri dari iklim usaha yang sepenuhnya belum kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana usaha dan terbatasnya akses ke pasar. Widiyanto dan Miftahul (2018:761) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa karakteristik wirausaha, modal usaha dan tenaga kerja mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

Menurut Budiarto (2015:17) masalah utama yang dihadapi oleh usaha mikro adalah permodalan, pemasaran, teknologi, dan manajemen. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ariani dan Muhammad Nur (2015) untuk mengembangkan usaha pengusaha harus memanfaatkan seluruh kekuatan usaha yaitu mempertahankan kualitas dari bahan baku, legalitas/ijin produk yang masuk dalam kualifikasi, harga yang tetap bersaing dan melakukan peningkatan SDM. Hal yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha mikro adalah permasalahan pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya promosi, serta dalam permodalan.

Dalam upaya melakukan perkembangan usaha mikro terdapat juga berbagai penghambat dan permasalahan yang terjadi. Tambunan (2012:51) mengemukakan bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh modal, strategi pemasaran, bahan baku, tenaga kerja, teknologi, biaya transportasi, energi yang tinggi, komunikasi, prosedur administrasi. Selain beberapa

faktor di atas pemerintah juga berperan penting dalam pengembangan usaha.

Menurut Agustin (2016:572) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa faktor eksternal dalam pengembangan usaha meliputi prosedur perijinan, biaya perijinan, kebijakan pemberdayaan dan pembinaan dari pemerintah. Faktor- faktor eksternal dalam pengembangan usaha tidak terlepas dari campur tangan pemerintah. kebijakan yang di buat oleh pemerintah terkait pembinaan dan pemberdayaan usaha sangat berperan penting dalam perkembangan usaha.

B. Metode Perkembangan Usaha Kecil

Perkembangan usaha kecil dapat dicapai melalui berbagai metode yang dapat disesuaikan dengan kondisi dan tujuan usaha tersebut. Berikut ini beberapa metode yang dapat membantu dalam mempercepat perkembangan usaha kecil:

1. Perencanaan Bisnis yang Matang

Langkah pertama yang penting adalah memiliki rencana bisnis yang jelas dan terperinci. Rencana bisnis ini mencakup visi, misi, tujuan jangka pendek dan panjang, analisis pasar, strategi pemasaran, serta proyeksi keuangan. Dengan memiliki rencana bisnis yang matang, dapat lebih terarah dalam menjalankan dan mengembangkan usaha kecil.

2. Manajemen Keuangan yang Efektif

Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting untuk keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kecil. Ini termasuk pengelolaan kas yang efisien, pemantauan arus kas, pengelolaan utang dan piutang, serta perencanaan keuangan jangka panjang. Dengan memastikan keuangan Anda terkelola dengan baik, dapat menghindari masalah keuangan yang bisa menghambat pertumbuhan usaha.

3. Pemasaran dan Promosi yang Efektif

Memiliki strategi pemasaran yang tepat adalah kunci untuk menjangkau dan mempertahankan pelanggan. Mulailah dengan memahami siapa target pasar, dan gunakan saluran pemasaran yang sesuai

seperti media sosial, website, atau kolaborasi dengan influencer lokal. Promosi yang efektif juga dapat membantu meningkatkan awareness dan reputasi brand di pasar.

4. Inovasi Produk dan Layanan

Untuk tetap kompetitif, penting untuk terus mengembangkan dan meningkatkan produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Dengarkan umpan balik dari pelanggan, pantau tren pasar, dan berikan inovasi yang membawa nilai tambah bagi pelanggan.

5. Mengembangkan Kualitas SDM

Sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas merupakan aset berharga bagi usaha kecil. Berinvestasi dalam pelatihan dan pengembangan tenaga kerja agar memiliki keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk mendukung pertumbuhan usaha. SDM yang berkualitas juga dapat membantu meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional.

6. Kolaborasi dan Kemitraan

Mengembangkan jaringan dan kemitraan dengan pihak lain dalam industri atau sektor terkait dapat membuka peluang baru untuk pertumbuhan usaha. Kolaborasi dapat berupa kemitraan pemasaran, distribusi produk, atau pengembangan produk bersama yang saling menguntungkan.

7. Memanfaatkan Teknologi

Teknologi dapat menjadi alat yang sangat kuat untuk membantu mempercepat perkembangan usaha kecil. Manfaatkanlah teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengotomatisasi proses bisnis, meningkatkan visibilitas online, atau bahkan untuk mengembangkan produk atau layanan baru.

Dengan menerapkan metode-metode ini secara konsisten dan sesuai dengan kondisi usaha, dapat meningkatkan peluang untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang bagi usaha kecil.

C. Pengembangan Usaha Kecil Dalam Keuangan Syariah

Teori pengembangan usaha kecil dalam keuangan syariah mengintegrasikan prinsip-prinsip keuangan Islam dalam memahami dan mendorong pertumbuhan serta pengembangan usaha kecil. Berikut adalah beberapa aspek teori perkembangan usaha kecil dalam konteks keuangan syariah:

1. Larangan Riba

Teori ini menekankan bahwa usaha kecil dalam keuangan syariah tidak boleh mengambil atau membayar bunga (riba) dalam pembiayaan atau pinjaman. Sebagai gantinya, pembiayaan harus berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah atau musharakah) atau jual beli aset dengan harga yang jelas.

2. Prinsip Bagi Hasil

Teori ini menyoroti pentingnya prinsip bagi hasil dalam membangun usaha kecil. Dalam mudharabah, investor menyediakan modal sedangkan pengusaha menyediakan tenaga kerja dan manajemen. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sebelumnya. Dalam musharakah, kedua pihak berbagi modal, risiko, dan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

3. Transparansi dan Keadilan

Keuangan syariah menekankan pentingnya transparansi dalam semua transaksi dan keadilan dalam pembagian keuntungan dan kerugian. Ini memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam transaksi bisnis diperlakukan secara adil sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

4. Penghargaan terhadap Modal Produktif

Teori ini menekankan bahwa usaha kecil dalam keuangan syariah dianjurkan untuk menggunakan modal mereka untuk memproduksi barang atau jasa yang bermanfaat bagi masyarakat. Investasi harus dialokasikan pada sektor-sektor yang produktif dan memberikan manfaat ekonomi dan sosial yang nyata.

5. Tanggung Jawab Sosial

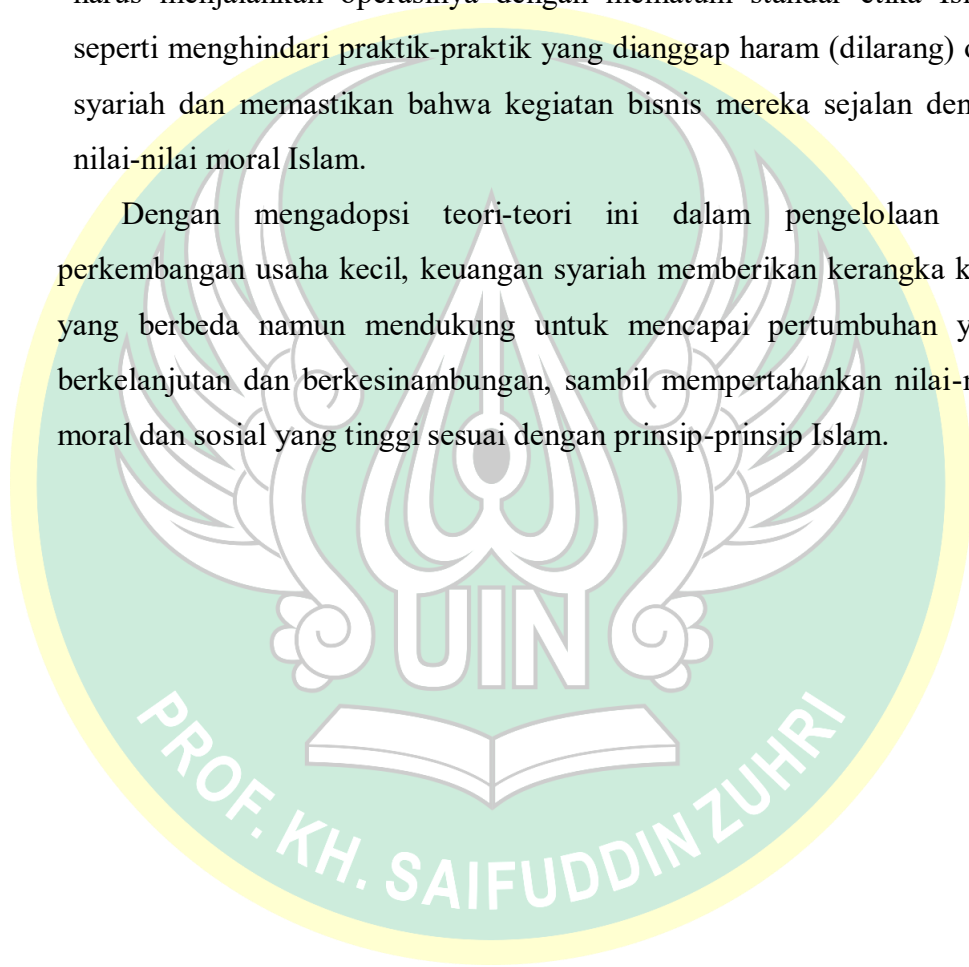
Teori ini menyoroti pentingnya tanggung jawab sosial usaha kecil dalam keuangan syariah. Usaha kecil diharapkan untuk tidak hanya fokus pada keuntungan tetapi juga mempertimbangkan dampak sosial dari

kegiatan bisnis mereka. Ini mencakup memberikan kontribusi positif kepada masyarakat, memperhatikan keadilan dalam distribusi kekayaan, dan berperan aktif dalam pembangunan ekonomi lokal.

6. Etika Bisnis dan Kepatuhan Syariah

Teori ini menekankan bahwa usaha kecil dalam keuangan syariah harus menjalankan operasinya dengan mematuhi standar etika Islam, seperti menghindari praktik-praktik yang dianggap haram (dilarang) oleh syariah dan memastikan bahwa kegiatan bisnis mereka sejalan dengan nilai-nilai moral Islam.

Dengan mengadopsi teori-teori ini dalam pengelolaan dan perkembangan usaha kecil, keuangan syariah memberikan kerangka kerja yang berbeda namun mendukung untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan berkesinambungan, sambil mempertahankan nilai-nilai moral dan sosial yang tinggi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti pada penelitian, jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dan menggunakan pendekatan induktif. Penelitian kualitatif adalah pendekatan yang fokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena sosial melalui pengumpulan dan analisis data naratif atau non-angka (Creswell dan Poth, 2018). Kualitatif deskriptif yaitu dimana data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, dan tidak ditekankan pada penggunaan angka. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dan dijelaskan secara rinci agar dapat dipahami dengan mudah oleh orang lain (Sugiyono, 2021).

Adapun dalam penelitian ini menggunakan pendekatan induktif. Menurut pandangan Erliana Hasan, pendekatan induktif dimulai dari fakta di lapangan, dianalisis, dibuat pertanyaan kemudian dihubungkan dengan teori, dalil, hukum, yang sesuai kemudian pernyataan hingga kesimpulan. Hal ini menggambarkan bahwa pendekatan induktif merupakan pendekatan yang berangkat dari fakta yang terjadi di lapangan selanjutnya peneliti menganalisis fakta yang ditemukan, membuat pertanyaan dan dikaitkan dengan teori, dari, hukum yang sesuai dan ditarik kesimpulan.

Dengan ini peneliti secara langsung menghubungi kelompok pengusaha berpenghasilan rendah di daerah Jakarta Timur, Cakung. Untuk menggambarkan objek, fenomena atau konteks sosial secara naratif dengan menekankan penggunaan kata-kata atau gambaran dari pada angka dalam menyajikan data dan fakta yang dikumpulkan. Menurut (R, Ahmad 2018) Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk menghasilkan uraian, gambaran atau gambaran yang sistematis, benar dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti.

Berdasarkan penjelasan dari definisi diatas, maka dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif penelitian dapat mengetahui peran produk pembiayaan modal kerja terhadap pengembangan usaha pada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta Timur Alasan penelitian memilih di lokasi tersebut karena lokasi atau wilayah sangat terjangkau cukup mengetahui kondisi lapangan sekitar, dan kepala cabang serta account officer nya juga hadir di lapangan. Yang menjadi alasan utama peneliti menentukan lokasi tersebut untuk diteliti adalah karena keunikan dari kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah tersebut dan tempat strategis usaha mikro. Waktu ditargetkan mulai akhir januari sampai selesai.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Definisi subjek penelitian, sebagaimana yang dijelaskan oleh Maxwell (2013), adalah individu atau kelompok yang menjadi sumber data dalam suatu studi penelitian. Subjek yang diteliti oleh peneliti adalah account officer, kepala cabang PT MBK Ventura, dan kelompok pengusaha berpenghasilan rendah yang menjadi nasabah di PT MBK Ventura.

Informan yang menjadi sumber utama dalam penelitian ditetapkan sebagai berikut:

- a. Dua orang karyawan PT MBK Ventura KC Cakung yang dapat memberikan informasi-informasi yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian:
 - 1) Nama : Yova Putri
Jabatan : Kepala Cabang
 - 2) Nama : Jean
Jabatan : *Account Officer*
- b. Kelompok pengusaha berpenghasilan rendah yaitu nasabah di PT MBK Ventura KC Cakung yang memiliki pembiayaan modal kerja yang dapat memberikan informasi-informasi yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian berjumlah 10 orang.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pengembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah. Objek penelitian ini adalah Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap

Pengembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah.

D. Jenis dan Sumber Data

Menurut Lofland (1984:47) sumber utama data dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan perilaku, tapi juga bisa dilihat dari sumber datanya (Sugiyono, 2015). Dari segi asalnya, data penelitian bisa dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu, data primer dan sekunder. Dalam penelitian ini, terdapat jenis sumber data yang digunakan, yaitu:

1. Data Primer

Data primer dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara mendalam dan observasi pada kelompok pengusaha berpenghasilan rendah yang berada di Jl. Moh. Maruf Cakung Timur Kota Jakarta Timur, dan dokumentasi. Menurut Sugiyono (2018:456) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan membaca, memahami dan mempelajari dari sumber lain yang tersedia sebelum melakukan penelitian. Maka dari itu sebagai bahan pertimbangan maka peneliti mengambil referensi data kepustakaan yang berhubungan dengan permasalahan penelitian ini yaitu buku, jurnal, tesis, skripsi, dan juga literatur lainnya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Tahapan pengumpulan data merupakan langkah yang penting dalam penelitian, karena untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah sebuah tindakan pengamatan yang sengaja dilakukan secara langsung dengan mengunjungi lokasi penelitian untuk mengumpulkan informasi. Pengamatan ini merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan pencatatan sistematis dari kejadian yang diteliti sesuai dengan kenyataannya. Metode observasi sering dipilih dalam penelitian karena dapat disesuaikan dengan tujuan penelitian, mencatat data secara terstruktur, dan memungkinkan pengendalian terhadap reliabilitas dan validitasnya. Untuk

penelitian yang dilakukan peneliti ini tentunya menggunakan Teknik observasi dengan cara mengamati dan mencatat realita-realita. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini sebagai bahan pendukung untuk mengetahui peran produk pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura KC Cakung terhadap pengembangan usaha kelompok pengusaha berpenghasilan rendah. Dalam metode ini peneliti akan melakukan observasi di Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta Timur.

2. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang digunakan untuk menggali informasi yang relevan dengan subjek penelitian. Wawancara merupakan sebuah kegiatan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara berdialog antar dua orang atau lebih yang diarahkan oleh seseorang dengan tujuan untuk memperoleh sebuah keterangan atau data (Salim, Syahrin, 2021). Dalam penelitian ini teknik wawancara sangat penting dalam proses pengumpulan data. Wawancara digunakan untuk menghasilkan informasi atau sumber data dan membantu peneliti menjawab semua pertanyaan. Agar efektif ada beberapa tahapan wawancara, yakni: (Yunus, 2010: 358).

- 1) Mengenalkan diri,
- 2) Menjelaskan maksud kedatangan
- 3) Menjelaskan materi wawancara,
- 4) Mengajukan pertanyaan

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan pada kepala cabang PT MBK Ventura KC Cakung, *account officer* PT MBK Ventura KC Cakung, dan kelompok pengusaha berpenghasilan rendah yang menjadi nasabah di PT MBK Ventura KC Cakung. Dan peneliti berusaha untuk mewawancarai informan tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumen memegang peranan yang sangat penting sebagai sumber data dalam lingkungan penelitian. Pada penelitian kualitatif, kemampuan untuk menginterpretasi temuan menjadi kunci. Selain itu, untuk memastikan keabsahan hasil penelitian, peneliti juga membutuhkan data sekunder. Data sekunder dalam penelitian dapat melibatkan berbagai jenis dokumen, termasuk

catatan, foto, arsip, atau berkas-berkas lain yang relevan. Jenis-jenis dokumen tersebut dapat memberikan kontribusi yang berharga sebagai sumber informasi tambahan yang mendukung. Dalam penelitian ini, pengumpulan dokumentasi dilakukan di Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta Timur.

F. Uji Keabsahan Data

Menurut Lincoln dan Guba (1985) sebagaimana dikutip dalam Wijaya (2018), keabsahan data dalam penelitian kualitatif bersifat realistik, bersifat majemuk, dan dinamis. Artinya, tidak ada konsistensi dan kejadian yang berulang secara tetap. Keabsahan data dapat dicapai dengan menggunakan proses pengumpulan data dengan teknik triangulasi data. Menurut Sugiyono (2015:83) triangulasi data merupakan teknik pengumpulan data yang sifatnya menggabungkan berbagai data dan sumber yang telah ada. Maka dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas suatu data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari berbagai sumber data seperti hasil wawancara, arsip formulir, maupun dokumen lainnya.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas suatu data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari sumber yang sama menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dari hasil observasi, kemudian dicek dengan wawancara.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif kualitatif, yaitu mengelola data dengan menggunakan kata-kata dan argumentasi yang sesuai dengan hasilnya yang sudah di observasi. Maka dari itu yang diterapkan dalam pendekatan ini adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Merupakan suatu langkah analisis yang melibatkan pemilihan, fokus, penyederhanaan, abstraksi, dan transformasi data yang muncul Selama penelitian lapangan. Penggolongan ini mencakup klasifikasi atau simplifikasi

data yang relevan, serta penghapusan data yang tidak relevan. Pereduksian data saling berhubungan melalui sebuah kesimpulan serta penyajian data (Rijali A, 2018).

2. Penyajian Data

Ini adalah metode analisis data yang melibatkan data yang relevan untuk menghasilkan informasi yang dapat diambil kesimpulan, sehingga mempermudah perencanaan penelitian selanjutnya. Teknik analisis data ini memungkinkan pengambilan tindakan yang tepat. Data dapat disajikan dalam bentuk catatan lapangan, grafik, atau diagram untuk mengintegrasikan sumber-sumber informasi yang telah diperoleh. Hal ini dilakukan untuk menentukan apakah kesimpulan yang ditarik sudah sesuai dan tepat atau harus dilakukan peninjauan ulang (Rijal A, 2018).

3. Penarikan Kesimpulan

Teknik analisis data dengan cara penarikan kesimpulan merupakan kegiatan yang berisi bukti-bukti kuat dan konsisten sesuai apa yang ditemukan di lapangan, yang kemudian nantinya sebuah kesimpulan tersebut akan menjadi informasi lengkap yang mencakup hasil keseluruhan dari penelitian. Kesimpulan dapat disajikan dalam laporan penelitian pada bagian bab penutup. Seorang peneliti harus sering melakukan kegiatan penarikan kesimpulan saat mereka melakukan observasi lapangan.

SAIFUDDIN ZUHRI
PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT MBK Ventura

1. Sejarah dan Profil PT MBK Ventura

PT Mitra Bisnis Keluarga Ventura adalah Perusahaan Modal Ventura (PMV) yang didirikan dan dikelola oleh pemilik dan manajemen yaitu Shafiq Dhanani selaku Presiden Direktur dan Pendiri. PT MBK yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). PT MBK Ventura termasuk lembaga keuangan swasta non-bank terbesar yang menerapkan model bisnis Grameen Bank. Maka dari itu PT MBK Ventura menggunakan metodologi Grameen Bank, PT MBK Ventura menyediakan modal kerja yang ditujukan kepada perempuan dari keluarga berpendapatan rendah, dengan tujuan memberikan mereka akses kepada layanan keuangan formal (*financial inclusion*), mengurangi kerentanan serta meningkatkan penghasilan dan taraf hidup.

Mulai beroperasi pada tahun 2003 dengan satu cabang pertama di Teluk Naga, Tangerang. Pada tahun 2006 PT MBK Ventura mendapatkan izin sebagai perusahaan modal ventura, sebagaimana direkomendasikan dan didukung saat itu oleh Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan. Hingga saat ini PT MBK Ventura terus berkembang dan memiliki lebih dari 1,4 juta nasabah perempuan berpendapatan rendah yang sudah memperoleh pembiayaan modal kerja dan sudah tersebar cabang-cabang lainnya diseluruh Indonesia. PT MBK Ventura memiliki kehadiran yang signifikan di dua pulau terpadat di Indonesia yaitu 60% di Pulau Jawa dan 40% di Pulau Sumatera.

PT MBK Ventura sejak awal berdiri lebih menitikberatkan pada keluarga berpendapatan rendah yang sebelumnya tidak memiliki akses keuangan ke layanan perbankan, termasuk pembiayaan baik perbankan konvensional maupun syariah dan layanan keuangan. Untuk mengembangkan bisnis, program pertama yang diluncurkan PT MBK Ventura adalah memberikan modal kerja. Pemberian modal kerja tersebut diyakini dapat membantu para nasabah dalam mengembangkan usaha kecilnya.

Program ini juga bertujuan untuk membantu pemerintah menumbuhkan layanan keuangan inklusif yang dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat, termasuk yang tinggal di pedalaman. Melalui program tersebut, PT MBK Ventura berbagi literasi keuangan sederhana dan memberikan akses keuangan sekaligus kepada keluarga berpendapatan rendah yang produktif atau masyarakat pada umumnya.

Sekarang PT MBK Ventura saat ini telah tercatat sebagai salah satu lembaga replicator Grameen Bank yang terbesar di Indonesia. PT MBK Ventura berharap dapat memberikan kontribusi kepada tujuan pemerintah untuk memenuhi *Milenium Development Goals*, terutama dalam memerangi kemiskinan dan memberdayakan perempuan.

Menurut data Badan Pusat Statistik, pada Maret 2023, rata-rata rumah tangga miskin di Indonesia memiliki 4,71 orang anggota rumah tangga. Dengan demikian, besarnya Garis Kemiskinan per rumah tangga secara rata-rata adalah sebesar Rp2.592.657,-/rumah tangga miskin/bulan.

Bersama dengan lembaga keuangan lainnya di dunia, PT MBK Ventura juga meyakini bahwa ketersediaan modal kerja merupakan senjata yang paling efektif dalam memerangi kemiskinan dan ketimpangan pendapatan. Asumsi yang mendasari hal tersebut adalah bahwa masyarakat berpenghasilan rendah telah mengembangkan daya juang dan bersedia untuk bekerja keras untuk mengatasinya. Kaum miskin juga tidak menerima nilai yang pantas untuk hasil kerjanya, sebagai akibat dari pembebanan dari para rentenir untuk bunga sebesar 20% per bulan, yang mengambil sebagian besar porsi penghasilan yang menjadi haknya.

Kemiskinan di Indonesia bukan semata-mata masalah gaji yang rendah bagi karyawan, melainkan penghasilan yang rendah bagi kebanyakan mereka yang disektor informal (berusaha sendiri/ wiraswasta, pekerja lepas dan pekerja keluarga tidak dibayar). Salah satu hambatan adalah akses kepada modal kerja sebagai pelengkap untuk mencapai penghasilan yang lebih tinggi.

Ketersediaan modal kerja juga akan menarik kaum ibu rumah tangga (yang tidak dihitung sebagai angkatan kerja), yang mampu menyumbang beberapa

jam setiap hari untuk berusaha menambah penghasilan tambahan bagi keluarganya.

Modal kerja disediakan kepada perempuan perorangan melalui kumpulan tanpa jaminan. Kebanyakan nasabah merupakan buruh tani yang tidak memiliki tanah sendiri, dan secara umum memiliki usaha dagang kecil-kecilan, membuat dan menjual jajanan, memelihara hewan dan petani sayur-sayuran.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Meningkatkan taraf hidup sejumlah besar rumah tangga di 25% populasi terbawah berdasarkan pendapatan di Indonesia. MBK ingin mengurangi kerentanan rumah tangga berpenghasilan rendah, meningkatkan martabat dan kepercayaan diri mereka, serta memberdayakan perempuan. Dengan demikian, tujuan MBK adalah untuk berkontribusi pada tujuan pemerintah dalam memenuhi Tujuan Pembangunan Berkelanjutan Perserikatan Bangsa-Bangsa, khususnya dalam memerangi kemiskinan dan memberdayakan perempuan.

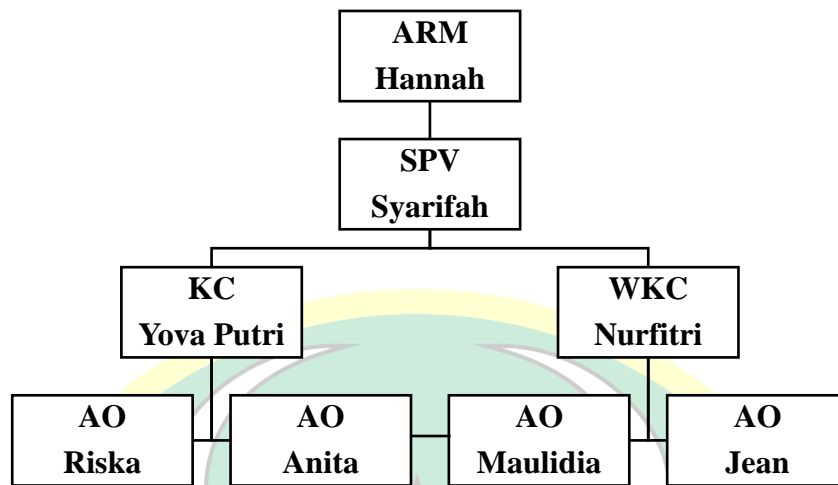
b. Misi

Menyediakan akses ke modal kerja formal dan hemat biaya bagi sejumlah besar perempuan berpenghasilan rendah yang saat ini tidak memiliki rekening bank, terutama di daerah pedesaan dan kota-kota kecil, dengan cara yang jujur, adil, tepat waktu dan efisien. Selain itu, dengan juga memberikan pembiayaan kepada ibu rumah tangga yang saat ini menganggur, MBK bertujuan untuk menciptakan peluang wirausaha yang signifikan.

3. Struktur Organisasi PT MBK Ventura KC Cakung

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang membentuk hubungan-hubungan antara bagian-bagian kerja maupun orang-orang yang melaksanakan tugas, dan kewajiban masing-masing dalam sistem koordinasi. Adapun struktur organisasi PT MBK Ventura di gambar adalah sebagai berikut:

Gambar 1
Struktur Organisasi PT MBK Ventura



Sumber: PT MBK Ventura Cabang Cakung 2024

a. *ARM (Assistant Relationship Manager)*

Bertugas membantu dalam memproses administrasi, pengajuan, perpanjangan, penambahan kredit jaminan dari debitur ataupun calon debitur.

b. *SPV (Supervisor)*

Jabatan dalam struktur perusahaan yang memiliki kuasa dan otoritas untuk mengeluarkan perintah kepada rekan kerja bawahannya di bawah arahan jabatan atasannya. Seorang supervisor dituntut mampu bertindak sebagai jembatan antara manager dan staf pelaksanaan atau staf bawah hal ini untuk menentukan kelancaran selesai atau tidaknya sebuah proyek. Selain itu, supervisor biasanya memiliki rasa empati yang tinggi, senantiasa mendampingi bawahannya, menyampaikan informasi dari manager dengan baik, dan dapat merangkul setiap karyawan di bawahannya. Maka dapat disimpulkan, bahwa seorang supervisor selain bertanggung jawab kepada manager, juga bertanggung jawab memastikan staf yang bekerja di bawahnya bekerja dengan baik.

c. KC (Kepala Cabang)

Jabatan pemegang kekuasaan tertinggi di perusahaan yang bertanggung jawab atas semua kegiatan yang ada di perusahaan di PT MBK Ventura.

d. WKC (Wakil Kepala Cabang)

Jabatan yang bertugas untuk membantu Kepala Cabang dalam pengelolaan kegiatan usaha di PT MBK Ventura khususnya mengenai tugas-tugas yang dilaksanakan oleh unit kerja atau seksi yang menurut struktur organisasi termaksud dalam lingkup pengelolaan dan pengawasan.

e. AO (*Account Officer*)

Salah satu posisi yang berada di bawah naungan lembaga keuangan seperti di PT MBK Ventura, khususnya di sektor kredit. AO bekerja untuk melindungi PT MBK Ventura dari kerugian dengan mengidentifikasi calon nasabah yang memenuhi kriteria dan aturan yang berlaku.

4. Produk-Produk PT MBK Ventura KC Cakung

PT MBK Ventura menyediakan produk-produk keuangan, yaitu:

a. Modal Kerja Dasar

PT MBK Ventura menyediakan pembiayaan tanpa agunan di depan pintu peminjam, menggunakan pembiayaan berbasis kelompok. Ini juga memberikan pembiayaan individu tanpa agunan bagi perempuan yang telah lulus dari model pembiayaan berbasis kelompok yang memiliki kemampuan dan ambisi kewirausahaan.

b. Pembiayaan Air dan Sanitasi

PT MBK Ventura menyediakan pembiayaan dengan tarif bersubsidi dan tanpa agunan kepada peminjam berpenghasilan rendah yang tidak memiliki fasilitas air dan sanitasi yang memadai untuk meningkatkan kesejahteraan dan kebersihan mereka, dan menyediakan lingkungan yang aman bagi perempuan dan anak-anak.

c. Perbaikan Tempat Usaha

PT MBK Ventura memberikan pembiayaan tanpa agunan kepada peminjam berpengasilan rendah yang ingin merenovasi tempat usaha mereka untuk meningkatkan lingkungan usaha, kesehatan dan kebersihan, dan meningkatkan produktivitas mereka.

5. Kegiatan Umum Perusahaan

a. Sosialisasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan *account officer* PT MBK Ventura menjelaskan bahwa “*sosialisasi yaitu guna untuk memperkenalkan siapa PT MBK Ventura serta apa saja keuntungan atau kelebihan bergabung dengan PT MBK Ventura*”. Maka dari itu *account officer* cara menjelaskan kepada nasabah dengan cara sosialisasi produk PT MBK Ventura. Berikut produk pinjaman untuk sosialisasi di PT MBK Ventura.

Tabel 5
Produk Pinjaman PT MBK Ventura

No	Produk Pembiayaan	Kisaran Rp. Juta	Jangka Waktu	Bunga
1.	Modal Kerja	1-5	1-2 Tahun	25%
2.	Pembiayaan Air dan Sanitasi	2-7	1-2 Tahun	15%
3.	Perbaikan Tempat Usaha	2-10	1 Tahun	20%

Sumber: PT MBK Ventura Cabang Cakung 2024

Persyaratan menjadi nasabah:

- 1) Wanita berusia 17-58 tahun.
- 2) Wanita (prasejahtera) yang sudah menikah, bercerai, janda atau lajang tetapisebagai tulang punggung keluarga.
- 3) Memiliki KTP dan KK setempat yang masib berlaku.
- 4) Membutuhkan modal untuk usaha baik pribadi maupun keluarga.
- 5) Wajib mendapat persetujuan dari penanggung jawab.
- 6) Mempunyai BI Checking yang aman atau bersih.

b. Survei Kelayakan

- 1) Sesuai sasaran program.
- 2) Memastikan karakter nasabah.
- 3) Memastikan kemampuan bayar.
- 4) Survey langsung kerumah, usaha nasabah dan penjamin.
- 5) Dokumen administrasi yaitu berupa fotokopi KTP domisili masing-masing 1 Lembar baik penjamin maupun calon nasabah.
- 6) Fotokopi Kartu Keluarga calon nasabah dan penjamin
- 7) Pas foto 3x4 masing-masing 2 lembar baik calon nasabah maupun penjamin.
- 8) Uji karakter calon nasabah Hubungan calon nasabah dengan penjamin.
- 9) Penerimaan masyarakat terhadap calon nasabah.
- 10) Kesehatan calon nasabah dan keluarga tinggal serumah.
- 11) Uji karakter usaha, jenis usaha dilihat dari waktu pendapatan.
- 12) Kepemilikan usaha, lama usaha, keberadaan usaha.

c. Persiapan Wajib Kumpulan

- 1) Calon nasabah wajib patuh dan taat dengan aturan di PT MBK Ventura sesuai formulir perjanjian
- 2) Memahami serta mematuhi hak dan kewajiban saat rapat mingguan.

d. Pengajuan pinjaman modal

- 1) Memastikan nominal pengajuan pinjaman, usaha calon nasabah dan menjelaskan tentang aturaan di formulir perjanjian pembiayaan modal kerja.

e. Pencairan

- 1) Calon nasabah wajib membawa KTP asli, pencairan dilakukan bersamaan dengan anggota kumpulan.
- 2) Pada saat pencairan dihadiri oleh kepala cabang. Kemudian nasabah mengisi formulir perjanjian pembiayaan modal kerja kumpulan (MKK)

B. Faktor dan Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap PT MBK Ventura KC Cakung Kepada Usaha Kecil Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah

Pada bab hasil penelitian diuraikan mengenai hasil observasi dan hasil wawancara terkait tentang Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah Studi Kasus Pada PT MBK Ventura Kantor Cabang Cakung Jakarta Timur. Fokus pada penelitian ini adalah mengenai faktor kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah lebih memilih pembiayaan di PT MBK Ventura dan perkembangan usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah setelah mendapat pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura. Berikut uraian hasil dari penelitian:

1. Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah Lebih Memilih Pembiayaan di PT MBK Ventura

Setiap nasabah memiliki tujuan yang berbeda-beda dalam memilih jenis pembiayaan yang akan mereka minati, tidak terlepas dari faktor yang mempengaruhi, baik faktor yang berasal dari individu itu sendiri atau faktor yang berasal dari lingkungan. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah memilih pembiayaan di PT MBK Ventura maka peneliti melakukan wawancara kepada 10 anggota tersebut yang menjadi nasabah di PT MBK Ventura sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara faktor yang mempengaruhi kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah memilih menjadi nasabah di PT MBK Ventura berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kelompok tersebut yang mengajukan pembiayaan di PT MBK Ventura, beberapa dari 10 anggota mempunyai kesamaan alasan faktor memilih pembiayaan di PT MBK Ventura, diantaranya ada dari faktor ekonomi keluarga, faktor pelayanan di PT MBK Ventura, faktor lokasi, dan faktor kemudahan.

Dari segi faktor ekonomi keluarga, nasabah ingin membantu perekonomian keluarganya yang sedang menyusut, nasabah seorang ibu rumah tangga sekaligus sebagai tulang punggung keluarga maka dari itu

nasabah ingin mendongkrak agar perekonomian keluarganya stabil dengan cara membangun usaha mikro, nasabah membutuhkan modal untuk usahanya dengan cepat dan mudah. Hadirlah PT MBK Ventura untuk membantu, mengedukasi, dan melayani nasabah berpendapatan rendah.

Sebagai perusahaan yang bergerak di sektor pembiayaan, PT Mitra Bisnis Keluarga Ventura tidak hanya mementingkan pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memperhatikan bagaimana perusahaan dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap aspek sosial dan lingkungan, sehingga dapat mencapai pertumbuhan ekonomi. PT MBK Ventura memiliki banyak produk, produk untuk menunjang para usaha mikro yaitu produk modal kerja dengan bunga yang kecil. Oleh karena itu beberapa nasabah diantaranya memilih pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura dari faktor ekonomi. Faktor yang berasal dari individu itu sendiri.

Kedua dari faktor pelayanan di PT MBK Ventura, beberapa nasabah memilih pembiayaan di PT MBK Ventura karena pelayanan yang diberikan sungguh baik sekali. *Account officer* tidak hanya ramah, tetapi juga sangat berpengetahuan. *Account officer* dengan sabar menjelaskan hal-hal yang belum nasabah ketahui dengan jelas dan tulus. Tak ada perbedaan perlakuan, semua dilayani dengan baik. Rasanya seperti berbicara dengan teman ketika nasabah bertanya kepada *account officer*. Sikap rendah hati *account officer* dalam menyampaikan informasi benar-benar mengesankan.

Nasabah tidak pernah merasa tidak nyaman atau kecewa dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan. *Account officer* selalu responsif dan efisien dalam menangani setiap permintaan, terutama dalam proses pencairan dana. Tidak pernah ada pengalaman di mana waktu diulur-ulur, yang menunjukkan dedikasi mereka terhadap kepuasan nasabah.

Ketiga dari faktor lokasi, beberapa nasabah mempunyai alasan yang sama memilih pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura yaitu faktor lokasi. Karena nasabah memiliki anak kecil yang perlu diurus dan usaha nasabah yang harus dijaga, pihak PT MBK Ventura sangat memahami situasi nasabah. PT MBK Ventura mengirimkan *account officer* langsung ke tempat kumpulan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah

yang tidak jauh dari rumah nasabah untuk membantu proses pengajuan. Keputusan ini sangat meringankan beban nasabah dan memastikan bahwa usaha nasabah tetap berjalan lancar. Responsifnya pihak PT MBK Ventura terhadap kebutuhan nasabah sungguh mengesankan.

Terakhir faktor kemudahan, keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan di PT MBK Ventura didasarkan pada kesederhanaan persyaratannya. Nasabah hanya diminta untuk menyediakan fotokopi KTP, KK, foto suami istri, dan memiliki usaha. Proses yang simpel ini tentu menjadi daya tarik tersendiri bagi banyak orang, karena memudahkan dalam mengajukan pembiayaan tanpa harus mengurus banyak dokumen atau persyaratan yang rumit. Hal ini menunjukkan bahwa PT MBK Ventura memiliki kebijakan yang ramah dan memperhatikan kenyamanan serta kemudahan bagi para nasabahnya.

Memahami bahwa proses peminjaman di bank bisa menjadi sulit dan tidak menjamin persetujuan. Persyaratan yang banyak dan kemungkinan cairnya dana yang tidak pasti bisa menjadi penghalang bagi banyak orang. Itulah mengapa nasabah memilih PT MBK Ventura karena kesederhanaan dan kemudahan yang ditawarkannya. Keputusan ini sepenuhnya masuk akal, karena kemudahan dalam proses dan persyaratan yang minimal memang bisa menjadi faktor penentu yang sangat penting dalam memilih lembaga pembiayaan.

2. Peran Pembiayaan PT MBK Ventura Dalam Pengembangan Usaha Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah

Di dalam undang-undang No.9 Tahun 1995 tentang usaha kecil pasal 1 ayat (6) bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan usaha kecil. Berbeda dengan bank maupun lembaga keuangan bukan bank, lembaga pembiayaan tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana secara langsung oleh masyarakat. Sedangkan Pengembang usaha atau perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri

agar dapat berkembang dan menjadi lebih baik lagi, agar mencapai pada satu titik atau puncak yaitu kesuksesan.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.

Pembiayaan yang ada di PT Mitra Bisnis Keluarga Ventura di peruntukan bagi masyarakat yang ingin membuka usaha tapi tidak mempunyai biaya untuk modal atau masyarakat yang di bawah garis kemiskinan, mayoritas yang mengajukan pembiayaan di PT MBK Ventura ini para ibu-ibu prasejahtera.

Dengan melakukan wawancara mendalam terhadap 10 anggota kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah yang telah menjadi nasabah di PT MBK Ventura peneliti fokus untuk mengetahui perkembangan usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, maka yang ditanyakan peneliti kepada nasabah meliputi jenis usaha nasabah, produk usaha nasabah, promosi, omzet penjualan nasabah, perkembangan usaha nasabah, upaya PT MBK Ventura jika usaha nasabah tidak berkembang, pesaing usaha, lokasi usaha, pelayanan PT MBK Ventura, dan tetap atau tidaknya melanjutkan di PT MBK Ventura adalah sebagai berikut:

a. Jenis usaha

Sebuah kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, terdiri dari 10 orang, telah menerima modal dari PT MBK Ventura untuk mendukung usaha kecil-kecilan mereka. Usaha mereka bervariasi, mulai dari usaha sayur matang, sembako, makanan ringan, hingga konter pulsa. Dalam wawancara mendalam, para anggota kelompok menjelaskan berbagai aspek dari usaha masing-masing.

Salah seorang anggota kelompok menjelaskan dengan detail jenis usaha sayur matang yang mereka kelola. Mereka berbicara tentang bagaimana

mereka mendapatkan dan mempersiapkan sayur-sayuran berkualitas untuk dijual kepada pelanggan. Anggota lainnya membagikan pengalaman mereka dalam mengelola usaha, dengan menyoroti produk unggulan yang menjadi daya tarik utama pelanggan mereka.

b. Produksi Usaha

Kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah sebagian ada yang memproduksi usahanya sendiri dan ada juga yang membeli produk. Banyak dari mereka memilih untuk memproduksi barang-barang yang mereka jual sendiri, menjadikannya sebagai bagian dari rutinitas sehari-hari mereka. Aktivitas ini bukan hanya untuk mengirit biaya upah, tetapi juga sebagai latihan yang memberikan manfaat seperti olahraga. Melalui kegiatan ini, tidak hanya menghasilkan barang dagangannya sendiri, tetapi juga memperkuat keterampilan produksi dan manajemen stok.

Di sisi lain, kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah juga mengambil keputusan yang bijaksana dengan membeli beberapa barang tertentu dari agen pasar. Langkah ini membantu untuk menghemat biaya, memperoleh barang dengan harga yang lebih murah, dan pada akhirnya meningkatkan margin keuntungan. Dengan memadukan produksi sendiri dan pembelian dari agen pasar, kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah menunjukkan fleksibilitas dan kebijaksanaan dalam mengelola usaha kecil mereka.

Dari kedua ini mencerminkan praktik yang cerdas dan adaptif dalam mengelola usaha kecil. Dengan mempertimbangkan efisiensi dan profitabilitas, sambil tetap memperhatikan kualitas produk dan kepuasan pelanggan, kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah menunjukkan komitmen yang kuat untuk menjaga kesuksesan usaha mereka.

c. Promosi

Menurut Kotler, *“Promotion stands for activities that communication the merits of the product and persuade target customer to buy it.”* Tujuan pokok dari promosi adalah menyampaikan informasi, agar konsumen mengetahui keberadaan suatu produk dan apa manfaat dari produk tersebut.

Hal utama dalam promosi adalah membuat pesan yang persuasif yang efektif untuk menarik perhatian konsumen.

Promosi yang beragam yang diambil oleh anggota kelompok menunjukkan fleksibilitas dan pemahaman tentang berbagai cara untuk mencapai pasar target. Beberapa anggota mungkin lebih memilih untuk mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, memanfaatkan jaringan sosial dan hubungan personal untuk menjangkau calon pelanggan.

Di sisi lain, ada juga anggota kelompok yang memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi utama. Dengan kemajuan teknologi dan penetrasi internet yang semakin luas, platform media sosial seperti Facebook, Instagram, atau WhatsApp menjadi kanal yang efektif untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Dengan menggunakan kedua ini, anggota kelompok dapat memperluas jangkauan promosi mereka secara signifikan. Promosi dari mulut ke mulut dapat menciptakan kepercayaan dan koneksi personal dengan calon pelanggan, sementara promosi melalui media sosial memungkinkan mereka untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan terhubung dengan pelanggan potensial yang berada di luar lingkup jaringan pribadi mereka.

Kombinasi dari kedua ini mencerminkan strategi yang seimbang dan holistik dalam mempromosikan usaha kecil mereka. Dengan memanfaatkan kekuatan komunikasi personal dan teknologi digital, mereka dapat menciptakan kesan yang kuat di pasar dan memperluas pangsa pasar mereka dengan lebih efektif.

d. Omzet Penjualan

Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omzet penjualan dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun.

Peningkatan omzet yang signifikan setelah mendapatkan pembiayaan dari PT MBK Ventura merupakan pencapaian yang membanggakan bagi anggota kelompok. Ini menunjukkan bahwa dukungan modal yang

diberikan oleh PT MBK Ventura telah memberikan dampak positif yang nyata pada perkembangan usaha mereka.

Langkah berani anggota kelompok untuk menitipkan produksi usaha mereka ke warung-warung lain adalah tindakan yang cerdas. Dengan memperluas jangkauan distribusi produk mereka, mereka dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial dan memperluas pangsa pasar mereka. Ini adalah strategi yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan omzet secara keseluruhan.

Selain itu, keberanian anggota kelompok untuk menambah produksi usaha juga merupakan langkah yang tepat. Dengan meningkatkan volume produksi dapat memenuhi permintaan yang meningkat dari pelanggan dan meningkatkan kapasitas anggota kelompok untuk menghasilkan pendapatan yang lebih besar.

Keseluruhan, peningkatan omzet dan ekspansi usaha yang dialami oleh anggota kelompok adalah bukti dari komitmen dan dedikasi mereka dalam mengembangkan usaha kecil mereka. Dengan terus mengambil langkah-langkah yang cerdas dan berani, mereka memiliki potensi untuk terus tumbuh dan berhasil di pasar yang kompetitif.

e. Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi yang mana perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan. Perkembangan usaha bisa terlihat berkembang karena banyak pelaku usaha yang mempunyai kekreatifan dalam mengelola usahanya.

Ketua kumpulan kelompok dengan bangga dengan menjelaskan bahwa semua anggota kelompok mengalami perkembangan usaha yang pesat.

"Saya melihat setiap usaha anggota telah berkembang dengan pesat, walaupun masih ada yang menunggak sesekali" lanjut ketua kelompok dengan lebih memperjelas, *"salah satu anggota pemilik warung soto yang bertahan melawan badai pasang surut pasar, hingga mereka yang kini telah sukses memperluas bisnis mereka menjadi lebih dari sekadar itu. Setiap*

langkah maju, setiap tantangan yang dihadapi, semuanya telah membentuk perjalanan luar biasa ini."

Dengan pernyataan ketua kelompok atas pertanyaan dari peneliti bahwa Kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah adalah bukti dengan kerja keras, tekad yang kuat, dan dukungan satu sama lain, segalanya mungkin terjadi. Dan dalam setiap usaha yang mereka rintis, terdapat kisah perjuangan dan keberhasilan yang akan dikenang selamanya.

f. Upaya PT MBK Ventura Jika Usaha Nasabah Tidak Berkembang

Upaya adalah segala bentuk usaha yang dilakukan untuk meningkatkan kegunaan dan keberhasilan suatu hal sesuai dengan maksud, tujuan, fungsi, serta manfaat yang ingin dicapai. Ini mencakup semua tindakan yang diarahkan untuk mencapai hasil yang diinginkan dengan cara yang efektif dan efisien. Upaya bisa berupa perencanaan, tindakan, pengorbanan, dan penyesuaian yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan upaya yang tepat dan terarah, seseorang atau kelompok bisa meningkatkan kemampuan, mencapai prestasi, dan mengatasi berbagai hambatan yang mungkin muncul dalam mencapai tujuan mereka.

Ketika usaha yang dijalani tidak mengalami pertumbuhan yang diharapkan, PT MBK Ventura tetap berkomitmen untuk membantu nasabahnya melalui masa sulit tersebut. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan menawarkan opsi pembayaran yang lebih kecil, sehingga cicilan tetap dapat terbayar meskipun dalam jumlah yang lebih terjangkau bagi nasabah. Namun, ada nasabah yang sering menunggak pembayaran karena menggunakan pembiayaan untuk kebutuhan pribadinya juga, PT MBK Ventura akan mengambil tindakan tegas dengan memasukkan nama mereka ke dalam daftar hitam (*blacklist*), yang berarti mereka tidak akan dapat mengakses pembiayaan dari PT MBK Ventura di masa mendatang.

Hal ini diperjelas oleh ketua cabang dalam wawancaranya, yaitu:

"Jika usaha yang di jalani tidak berkembang dengan baik maka kami akan tetap membantu nasabah tersebut melanjutkan pembiayaannya dengan jumlah yang kecil agar cicilan tetap terbayar tapi ada yang sering menunggak karena dia memakai pinjaman untuk kebutuhan pribadi juga

maka upaya yang di lakukan dari PT MBK Ventura yaitu tindakan yang akan kami lakukan memblacklist namanya dan tidak akan di terima lagi saat ada pembiayaan berikutnya, itu juga sebagai salah satu tanggung jawab dari perbuatan yang di lakukan, sejauh ini sudah beberapakali kami mendapatkan nasabah yang seperti itu”.

Kebijakan *blacklist* ini merupakan tanggung jawab dari perusahaan untuk menjaga kestabilan keuangan dan menjaga kredibilitas bisnisnya. Meskipun telah beberapa kali menghadapi nasabah yang mengalami kesulitan dalam pembayaran, PT MBK Ventura berkomitmen untuk menjadi lebih teliti dalam memilih nasabah di masa depan. Dengan demikian, diharapkan dapat mengurangi risiko terjadinya tunggakan pembayaran dan memperkuat posisi keuangan perusahaan ke depannya.

g. Pesaing usaha

Sebagian anggota kelompok terhadap persaingan dalam bisnis sangatlah realistis dan sehat. Memahami bahwa dalam dunia usaha, persaingan selalu ada adalah langkah awal yang penting. Namun, keyakinan anggota kelompok dalam keunikan dan keunggulan yang anggota kelompok tawarkan kepada pelanggan merupakan hal yang membanggakan.

Fokus pada keunggulan yang dimiliki oleh bisnis Anda, seperti pelayanan yang ramah, ketersediaan produk yang lengkap, atau kecepatan dalam layanan, adalah strategi yang sangat baik. Dan benar, dengan mengamati tren dan kebutuhan pasar.

Jika ada pesaing usaha maka anggota kelompok menyelenggarakan promosi atau diskon secara berkala juga dapat menjadi cara yang efektif untuk menarik minat pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Hal ini bisa menciptakan momentum positif dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Untuk terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, serta tetap menjaga integritas dan etika bisnis dalam semua langkah yang ambil.

h. Lokasi Usaha

Lokasi usaha memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan kesuksesan dan omzet bisnis Anda. Lokasi yang strategis dapat

meningkatkan jumlah pelanggan dan meningkatkan penjualan. Beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha antara lain:

- 1) Aksesibilitas: Pastikan lokasi usaha Anda mudah diakses oleh calon pelanggan. Lokasi yang dekat dengan jalan utama atau pusat-pusat transportasi umum dapat meningkatkan lalu lintas pelanggan.
- 2) Visibilitas: Pilih lokasi yang mudah terlihat dan dikenal oleh masyarakat. Lokasi yang terletak di pinggir jalan atau di area dengan banyak aktivitas dapat membantu meningkatkan kesadaran merek dan daya tarik pelanggan.
- 3) Demografi: Pahami profil demografis dari target pasar Anda. Pilih lokasi yang cocok dengan karakteristik demografis pelanggan potensial Anda, seperti usia, pendapatan, dan minat.
- 4) Kompetisi: Perhatikan keberadaan pesaing di sekitar lokasi yang Anda pilih. Hindari lokasi yang terlalu ramai dengan pesaing langsung, kecuali Anda yakin memiliki keunggulan yang dapat menarik pelanggan dari pesaing.
- 5) Biaya: Evaluasi biaya sewa atau pembelian lokasi usaha dengan hati-hati. Pastikan biaya tersebut sebanding dengan potensi pendapatan yang dapat Anda hasilkan dari lokasi tersebut.
- 6) Peraturan dan Izin: Pastikan lokasi yang dipilih sesuai dengan peraturan dan izin yang berlaku, serta memenuhi persyaratan teknis dan keamanan.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas dan melakukan riset pasar yang cermat, Anda dapat memilih lokasi usaha yang optimal untuk meningkatkan omzet dan kesuksesan bisnis.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai lokasi, sebagian besar lebih memilih lokasi dirumah saja hal ini karena menyewa ruko di lokasi lain dianggap terlalu mahal. Selain itu, melihat bahwa lokasi di depan rumah juga memiliki keuntungan tersendiri. Namun juga ada yang lokasi usahanya terdapat di pinggir jalan karena di pinggir jalan memberi keuntungan strategis dalam menjalankan usahanya. Lokasi ini tidak hanya mudah

diakses oleh pelanggan potensial, tetapi juga memberikan visibilitas yang tinggi untuk bisnis. Terutama pada malam hari dan malam minggu, ketika banyak orang berkumpul dan mencari hiburan.

j. Pembiayaan Modal Kerja Menurut Nasabah

Semua anggota kelompok memiliki pemahaman yang sama tentang pembiayaan modal kerja, sepakat bahwa pembiayaan modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diberikan tanpa memerlukan agunan dari peminjam. Fokusnya adalah untuk mendukung kebutuhan modal kerja suatu usaha, yang mencakup pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, atau biaya operasional lainnya.

k. Keputusan Tetap Melanjutkan Pembiayaan di PT MBK Ventura

Dari wawancara yang dilakukan, tergambar bahwa anggota kelompok cenderung mempertimbangkan kembali untuk mengambil pembiayaan di PT MBK Ventura di masa mendatang. Anggota kelompok menunjukkan kecenderungan untuk tetap memilih PT MBK Ventura sebagai mitra pembiayaan untuk usahanya, dengan mempertimbangkan kebutuhan yang muncul di waktu yang akan datang. Ini mencerminkan kepuasan anggota kelompok terhadap layanan dan pengalaman yang diberikan oleh PT MBK Ventura dalam pembiayaan sebelumnya. Dengan demikian, hubungan yang terjalin antara anggota kelompok dan PT MBK Ventura tampaknya akan berlanjut secara positif di masa depan.

C. Analisis Faktor dan Perkembangan Usaha

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yang diperoleh melalui wawancara dengan 10 anggota kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah yang menggunakan pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura dan 2 orang karyawan dari PT MBK Ventura untuk melihat faktor yang menyebabkan masyarakat memilih pembiayaan di PT MBK Ventura serta perkembangan usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah dalam menggunakan pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura, dari hasil tersebut dapat disimpulkan dan semoga dapat menjawab rumusan masalah, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Setiap nasabah memilih produk pembiayaan di PT MBK Ventura berbagai macam faktor

Kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah memilih pembiayaan di PT MBK Ventura tidak terlepas dari faktor yang mempengaruhi baik faktor yang berasal dari faktor internal itu sendiri dan faktor yang berasal dari eksternal atau lingkungan. Berikut ini ada 2 faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil pembiayaan:

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor dari individu itu sendiri, berikut diantaranya:

- 1) Faktor pribadi (Kotler, 2005: 211) merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan klien. Karakteristik ini meliputi usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi keuangan, gaya hidup, dan pendapatan. Orang akan menerima atau tidak keuangan akan menyesuaikan dengan keadaan yang berubah. Pekerjaan dan lingkungan ekonomi juga mempengaruhi seseorang ketika mengambil pinjaman dari bank. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan orang yang berinteraksi dengan lingkungannya. Pada saat yang sama, kepribadian dan konsep diri dapat diartikan sebagai karakteristik psikologis yang berbeda dari seseorang, yang menimbulkan respons yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan.
- 7) Faktor psikologis (Kotler, 2005: 213) psikologis ini dapat dibagi menjadi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan, dan sikap. Motivasi didefinisikan sebagai kebutuhan yang menjadi motivasi ketika kebutuhan mencapai tingkat tertentu. Motivasi merupakan kebutuhan yang sangat mendesak yang memaksa seseorang untuk mencari kepuasan.
- 8) Persepsi (Kotler, 2005: 198) adalah proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengatur, dan menginterpretasikan input yang mereka terima. Kondisi psikologis seseorang dapat mempengaruhi pengaruh seseorang dalam mengambil suatu

keputusan, seperti memperoleh kehormatan. Misalnya, orang yang 13 membutuhkan uang atau barang dagangan akan sering berusaha untuk memenuhinya, dan salah satu caranya adalah dengan memperoleh kredit dari lembaga keuangan tertentu.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari lingkungan, berikut diantaranya:

- 1) Faktor sosial adalah faktor lingkungan di sekitar pelanggan, yang terdiri dari kelompok referensi dan keluarga. Kolega, teman, dan tetangga dapat diklasifikasikan sebagai kelompok referensi yang secara langsung atau tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan pelanggan. Keluarga adalah organisasi pelanggan atau konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan anggota keluarga adalah kelompok referensi utama yang paling berpengaruh. Sebuah keluarga terdiri dari orang tua dan anak-anak, yang mempengaruhi keputusan bank atau lembaga keuangan lainnya untuk memberikan kredit.
- 2) Faktor lokasi, layanan dan prosedur kredit dari bank atau lembaga keuangan yang memberikan kredit kepada klien. Lokasi adalah tempat bank melakukan kegiatan sehari-hari, terutama dalam bertransaksi dengan nasabah (Murti Sumarni dan John Soeprihanto, 2005: 84). Lokasi yang benar akan sangat mempengaruhi jumlah nasabah di bank. Misalnya, lokasi yang mudah dijangkau akan mendorong nasabah untuk melakukan kredit dan transaksi lainnya.
- 3) Kemudahan penggunaan sistem, sistem yang sederhana dan mudah dilalui akan mendorong dan menarik pelanggan untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan.
- 4) Tingkat bunga Penetapan tingkat bunga memainkan peran penting dalam keputusan pembiayaan nasabah.
- 5) Persyaratan pembiayaan, persyaratan yang mudah dipenuhi akan membuat nasabah cenderung bertransaksi.

Berdasarkan teori diatas berhubungan dengan hasil wawancara kepada 10 nasabah pembiayaan modal kerja bahwa nasabah memilih pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura dari berbagai faktor diantaranya yaitu kondisi keadaan ekonomi, memiliki kelebihan serta kemudahan tersendiri bagi kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, yakni seperti mudahnya mendapatkan pembiayaan tanpa adanya jaminan sehingga kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah yang memiliki keterbatasan baik ekonomi atau pun pengetahuan oleh karna itu lebih mudah untuk mencapai pembiayaan di PT MBK Ventura tersebut, bukan karna itu saja namun faktor lokasi juga sangat mempengaruhi minat kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, dikarenakan terjangkau lokasi pembayaran yang di adakan stiap minggunya kumpulan di rumah ketua kelompok.

2. Usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasil rendah mengalami perkembangan setelah mendapatkan pembiayaan di PT MBK Ventura

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan pembiayaan perbankan atau pun non perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM. Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhan dan secara umum pertumbuhannya akan menjadi lebih tinggi (Suci, 2017:82).

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak dapat dipandang sebelah mata lagi. Hal ini karena UMKM merupakan sumber perekonomian baru untuk pembangunan di Negara Indonesia. Pelaku UMKM didorong untuk mengembangkan kualitas dan kuantitas produknya. Sehingga, UMKM memerlukan dukungan dari berbagai pihak, misalnya pihak perbankan. Pihak perbankan merupakan pihak yang dapat memberikan dukungan dari sisi modal. Modal merupakan salah satu faktor yang memengaruhi perkembangan UMKM.

Kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan memiliki usaha mikro selain didukung oleh lembaga keuangan tapi juga didukung oleh pemerintah karena UMKM merupakan penyokong utama perekonomian Indonesia.

Dengan daya serap tenaga kerja hingga 97 persen dari daya serap tenaga kerja dunia usaha.

Setelah melakukan wawancara kepada 10 nasabah pembiayaan modal kerja bahwa nasabah mengalami perkembangan yang baik dilihat dari bertambahnya omzet setelah mengajukan lalu memperoleh pembiayaan modal kerja sehingga mereka memiliki modal untuk membangun dan membangkitkan usahanya kembali yang kemarin kekurangan modal untuk usaha. setelah menggunakan pembiayaan di PT MBK Ventura mereka mencoba bangkit kembali dan akhirnya saat ini pada usaha mereka berkembang.

Dengan berkembangnya usaha kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan setelah mendapatkan pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura bahwa PT MBK Ventura memiliki peranan nyata terhadap usaha kelompok tersebut. Peran nyata atau *anacted role* dalam *Role Theory* adalah suatu cara yang betul-betul dijalankan seseorang dalam menjalankan suatu peranan.

Peran menurut Soerjono Soekanto adalah proses dinamis kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, dia menjalankan suatu peranan. Maka dari itu jika usaha kelompok tersebut tidak berkembang maka PT MBK Ventura akan membantu nasabah tersebut melanjutkan pembiayaannya dengan jumlah yang kecil agar cicilan tetap terbayar, dan ada yang nasabah yang menunggak membayar cicilan tiap minggunya karena menggunakan pembiayaan untuk kebutuhan pribadinya juga. Kemudian upaya yang dilakukan dari PT MBK Ventura yaitu tindakan yang akan dilakukan memblacklist namanya dan tidak akan di terima lagi saat ada pembiayaan berikutnya.

D. Analisis Perspektif Keuangan Syariah

Analisis dalam prinsip keuangan syariah terhadap penelitian ini meliputi beberapa aspek utama:

1. Pertumbuhan Usaha UMKM melalui Pembiayaan

Prinsip keuangan syariah menekankan adanya pertumbuhan yang berkelanjutan dan berkeadilan dalam pembiayaan. PT MBK Ventura, dalam memberikan pembiayaan modal kerja kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, turut memfasilitasi pertumbuhan usaha mereka. Ini sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah yang mendorong pemanfaatan sumber daya ekonomi untuk meningkatkan kesejahteraan bersama. Hal ini dapat dilihat dari beberapa perspektif prinsip-prinsip keuangan syariah:

- a. **Pertumbuhan Berkelanjutan:** Prinsip ini menekankan pentingnya pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, di mana pembiayaan yang diberikan oleh PT MBK Ventura diarahkan untuk memfasilitasi pertumbuhan usaha para pengusaha perempuan. Dengan demikian, pembiayaan ini tidak hanya bertujuan untuk mengatasi kekurangan modal kerja, tetapi juga untuk mendukung pengembangan usaha yang dapat berkelanjutan dalam jangka panjang.
- b. **Berkeadilan:** Prinsip keadilan dalam keuangan syariah memastikan bahwa akses terhadap pembiayaan tidak hanya terbatas pada kelompok tertentu saja, tetapi juga mencakup kelompok-kelompok yang mungkin kurang terlayani, seperti kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah. Memberikan akses kepada mereka untuk mendapatkan pembiayaan memungkinkan adanya distribusi yang lebih adil terhadap sumber daya ekonomi.
- c. **Pemanfaatan Sumber Daya Ekonomi:** Prinsip ini menyoroti pentingnya memanfaatkan sumber daya ekonomi secara produktif dan efisien. Dengan memberikan pembiayaan modal kerja, PT MBK Ventura membantu kelompok perempuan pengusaha untuk meningkatkan produksi atau layanan mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pemanfaatan sumber daya ekonomi secara lebih baik.

- d. Meningkatkan Kesejahteraan Bersama: Salah satu tujuan utama dari prinsip keuangan syariah adalah untuk meningkatkan kesejahteraan bersama. Melalui pembiayaan ini, PT MBK Ventura tidak hanya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi individu para pengusaha perempuan, tetapi juga pada kesejahteraan komunitas secara lebih luas dengan menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mengurangi ketimpangan ekonomi.

Dengan demikian, tindakan PT MBK Ventura dalam memberikan pembiayaan modal kerja kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah dapat dikatakan konsisten dengan prinsip-prinsip keuangan syariah yang mengutamakan pertumbuhan yang berkelanjutan, keadilan dalam distribusi sumber daya, efisiensi pemanfaatan sumber daya ekonomi, dan peningkatan kesejahteraan bersama. PT MBK Ventura Menunjukkan komitmen mereka dalam menerapkan nilai-nilai keuangan syariah dalam praktik bisnis mereka untuk mencapai dampak sosial dan ekonomi yang positif.

2. Pendekatan Peran (Role Theory)

Dalam teori peran (Role Theory), PT MBK Ventura memainkan peran yang nyata (enacted role) sebagai penyedia modal kerja yang membantu kelompok perempuan pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Hal ini mengacu pada tindakan konkret mereka dalam menyediakan sumber daya finansial yang dibutuhkan untuk memperluas atau menjalankan usaha mereka. Sebagai penyedia modal PT MBK Ventura memenuhi ekspektasi sosial dan organisasional sebagai entitas yang mendukung pengembangan ekonomi masyarakat.

Selain memberikan dana PT MBK Ventura juga memberikan pendampingan dan bimbingan kepada kelompok perempuan pengusaha. Ini mencakup memberikan nasihat bisnis, membantu dalam perencanaan keuangan, mengembangkan strategi pemasaran, atau bahkan menyediakan pelatihan keterampilan manajerial. Pendampingan ini penting untuk memastikan bahwa penggunaan modal kerja yang diberikan tidak hanya

efektif dalam jangka pendek, tetapi juga berkelanjutan dalam jangka panjang.

3. Keterlibatan dan Tanggung Jawab

Dalam prinsip keuangan syariah, terdapat penekanan pada keterlibatan yang berkelanjutan dan tanggung jawab terhadap nasabah. PT MBK Ventura bertanggung jawab untuk memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan sesuai dengan prinsip syariah yang melarang riba dan mendorong pemanfaatan modal yang produktif. Salah satu prinsip utama dalam keuangan syariah adalah pemanfaatan modal yang produktif. PT MBK Ventura berkomitmen untuk memastikan bahwa dana yang mereka salurkan digunakan untuk tujuan produktif yang dapat meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan bersama, sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Tindakan blacklist terhadap nasabah yang menunggak pembayaran cicilan adalah langkah untuk memastikan keadilan dan keberlanjutan dalam transaksi keuangan. Tindakan blacklist terhadap nasabah yang menunggak pembayaran cicilan adalah langkah yang diambil untuk memastikan keadilan dan keberlanjutan dalam transaksi keuangan. Dalam konteks keuangan syariah, hal ini dapat dipahami sebagai upaya untuk menjaga integritas transaksi dan memastikan bahwa penerima pembiayaan bertanggung jawab terhadap kewajibannya.

4. Dampak Sosial dan Ekonomi

Pembiayaan yang diberikan oleh PT MBK Ventura tidak hanya berdampak pada pertumbuhan ekonomi nasabah secara individu, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional melalui pertumbuhan sektor UMKM. Ini sejalan dengan prinsip-prinsip keuangan syariah yang mengedepankan manfaat sosial dan ekonomi bagi masyarakat secara luas.

PT MBK Ventura dalam memberikan pembiayaan modal kerja kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah tidak hanya mencerminkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip keuangan syariah yang melarang riba dan mendorong pemanfaatan modal yang produktif, tetapi

juga memiliki dampak yang signifikan dalam mencapai tujuan sosial dan ekonomi yang lebih luas. Dampak ini mencakup pemberdayaan ekonomi, pengurangan ketimpangan, kemajuan berkelanjutan, dan kesadaran terhadap keberlanjutan lingkungan. Dalam konteks keuangan syariah, analisis dampak sosial dan ekonomi dari seperti yang dilakukan oleh PT MBK Ventura sangat relevan. Berikut adalah beberapa aspek yang dapat dianalisis:

- a. **Pemberdayaan Ekonomi:** Prinsip-prinsip keuangan syariah mendorong untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Dengan memberikan pembiayaan kepada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, PT MBK Ventura berperan dalam memberdayakan ekonomi lokal. Ini dapat menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan rumah tangga, serta meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian yang lebih luas.
- b. **Pengurangan Ketimpangan Sosial dan Ekonomi:** Melalui pendekatan inklusifnya, keuangan syariah dapat membantu mengurangi ketimpangan sosial dan ekonomi. Dengan memberikan akses pembiayaan kepada kelompok yang sebelumnya tidak terlayani secara adekuat, seperti perempuan pengusaha berpenghasilan rendah, PT MBK Ventura berkontribusi pada pemerataan kesempatan ekonomi. Hal ini sesuai dengan prinsip keadilan dalam keuangan syariah, di mana setiap individu memiliki kesempatan yang adil untuk mengembangkan potensi ekonominya.
- c. **Kemajuan Berkelanjutan:** Prinsip keuangan syariah juga menekankan pentingnya pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Dengan memberikan dukungan finansial dan non-finansial kepada kelompok perempuan pengusaha, PT MBK Ventura membantu dalam membangun usaha yang stabil dan berkelanjutan. Ini tidak hanya menguntungkan individu atau kelompok yang langsung terlibat, tetapi juga berdampak positif terhadap ekosistem ekonomi lokal secara keseluruhan.
- d. **Keberlanjutan Lingkungan:** Meskipun tidak secara langsung terkait dengan keuangan syariah, prinsip-prinsipnya yang menekankan

keberlanjutan juga dapat diterapkan dalam praktik bisnis. PT MBK Ventura, sebagai entitas yang bertanggung jawab secara sosial, dapat mempertimbangkan dampak lingkungan dari kegiatan bisnisnya untuk memastikan bahwa praktik operasionalnya tidak merugikan lingkungan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengumpulan data oleh peneliti mengenai Peran pembiayaan modal kerja terhadap perkembangan usaha pada kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah studi kasus pada PT MBK Ventura Kantor cabang Cakung Jakarta Timur. Maka disimpulkan bahwa yang menyebabkan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah bermacam-macam faktor, seperti faktor ekonomi keluarga, faktor kemudahan yang diberikan pihak PT MBK Ventura sehingga mereka bisa memperoleh pembiayaan tanpa adanya jaminan seperti lembaga keuangan bank, faktor lokasi yang memudahkan mereka untuk proses pengajuan pembiayaan maupun proses pembayaran iuran pada setiap minggunya. Terakhir faktor pelayanan yang baik oleh karyawan PT MBK Ventura.

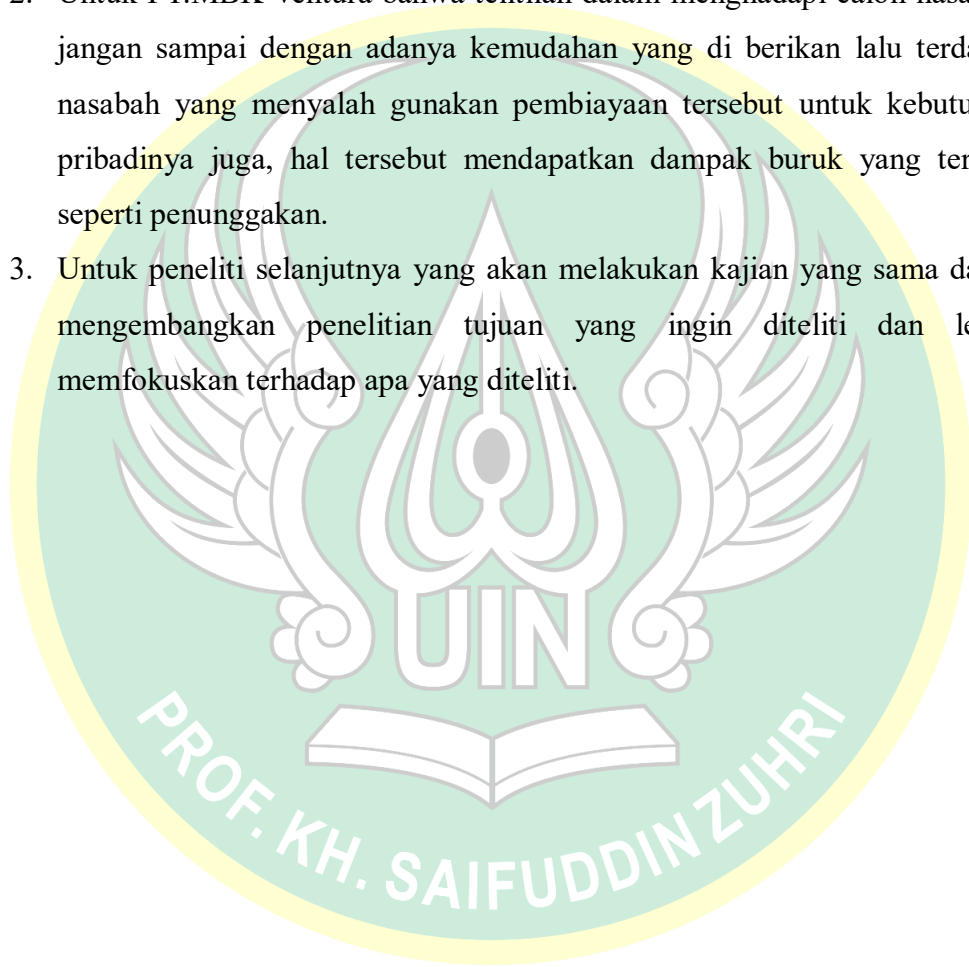
Kemudian disimpulkan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah tepatnya nasabah pembiayaan di PT MBK Ventura bahwa usahanya mengalami perkembangan setelah memperoleh pembiayaan masyarakat memiliki modal untuk membangun dan membangkitkan usahanya kembali dimana perekonomian kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah mengalami penurunan drastis, dan setelah kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah mendapatkan modal usaha dari PT MBK Ventura usaha mereka mengalami peningkatan yang dilihat dari segi meningkatnya omzet, tenaga pekerja harian, serta konsinyasinya.

B. Saran

Setelah peneliti menyelesaikan pembahasan pada skripsi ini, maka pada bab penutup peneliti mengemukakan saran-saran sesuai dengan hasil pengamatan dalam pembahasan skripsi ini. Saran-saran ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan,

instansi/lembaga terkait, komunitas, dan pihak-pihak lain yang terlibat. maka peneliti memiliki beberapa saran:

1. Untuk kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah bahwa gunakanlah pembiayaan yang diperoleh sesuai perjanjian yang telah di sepakati sebaik-baiknya agar tidak terjadinya salah guna dalam menggunakan pembiayaan tersebut, sehingga tidak terjadi penunggakan ketika ingin membayar cicilan perminggu.
2. Untuk PT.MBK Ventura bahwa telitilah dalam menghadapi calon nasabah jangan sampai dengan adanya kemudahan yang di berikan lalu terdapat nasabah yang menyalah gunakan pembiayaan tersebut untuk kebutuhan pribadinya juga, hal tersebut mendapatkan dampak buruk yang terjadi seperti penunggakan.
3. Untuk peneliti selanjutnya yang akan melakukan kajian yang sama dapat mengembangkan penelitian tujuan yang ingin diteliti dan lebih memfokuskan terhadap apa yang diteliti.



DAFTAR PUSTAKA

- Afriyati, K. D. (2023). Analisis Perkembangan Usaha Masyarakat Perumahan BTN Idaman Permai Dalam Menggunakan Pembiayaan Mudharabah di PT Mitra Bisnis Keluarga Ventura. *Skripsi*.
- Agustin, C. (2021). Pengelolaan Modal Usaha PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura. *Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM)*.
- Agustina, T. S. (2015). *Kewirausahaan Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Aprianto, N. E. (2017). Kemiskinan Dalam Perspektif Ekonomi Politik Islam. *Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 169.
- Asnaini, E. S. (2012). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Teras.
- Aziz, F. A., & Sholikha, A. F. (2018). Pengaruh Wanita Dalam Ketahanan Ekonomi Keluarga: Studi Kasus Pada Wanita Pengrajin Tikar Pandan Di Desa Pesahangan Cimanggu Cilacap. *Ejournal UIN SAIZU*, 13(1), 3.
- Bustam, S. S. (2020). Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5-15.
- Bustam, S. S. (2020). Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5-15.
- Chandra, P. (2000). *Trik Sukses Menuju Sukses*. Yogyakarta: Grafika Indah.
- Denisa, S. N. (2023). The Influence Of Internal And External Factors On Member Decisions In Taking Murabaha Financing. *Jurnal Perbankan Syariah* , 51-62.
- Dra. Elli N. M.P.H., P. P. (2018). *Pedoman Penulisan Proposal Dan Skripsi S1 Metode Kualitatif*. yogyakarta: universitas ahmad dahlan.
- Hasan, E. (2011). *Filsafat Ilmu dan Metodologi Penelitian Ilmu Pemerintahan*. Bandung: Galia Indonesia .
- Hilyatin, D. L. (2019, Juli - Desember). Preferensi Permodalan Pedagang Pasar Wage Purwokerto, Penguatan Destinasi Keuangan Dan Perbankan Syariah VIS A VIS Rentenir Di Pasar Tradional. *Jurnal Ekonomi Islam | Islamic Economics Journal*, 7(2).
- Kartini, R. R. (2022). elaksanaan Pinjaman Modal Terkait Akad Mudharabah Dan Bagi Hasil Di PT. Mitra Bisnis Keluarga Ventura (Mbk) Dalam Prespektif Fiqih Muamala. *Jurnal Ilmiah Hukum Ekonomi Syariah*, 1(8).
- Kasino, D. d. (2019). Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan di CV Jaya Perkasa Motor Rancaekek Kabupaten Bandung. *Jurnal Ikopin*, 139.
- Kasmir. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Grafindo Persada.

- Kristanto, V. H. (2018). Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KTI). *Karya Tulis Ilmiah*.
- Kurniawan, A. R. (2014). *Total Marketing*. Yogyakarta: Kobis.
- L. Aulia, K. N. (2018). Analisa Implementasi Transaksi Peminjam Uang Pada Mitra Bisnis Keluarga (MBK) Ventura Berdasarkan Ekonomi Islam.
- M. Nur Rianto Al Arif. (2012). *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Maryati, N. K. (2021). Hubungan Pembiayaan Simpan Pinjam Perempuan Dan Pendapatan Usaha Mikro Pada Masyarakat Kecamatan Pamarayan Kabupaten Serang. *Jurnal Yudhistira*, 1(1).
- Mawadah, N. (2018). Peran PT. Permodalan Nasional Madani Dalam Memberikan Permodalan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Perempuan Di Desa Sumberjati Kecamatan Silo Kabupaten Jember. *Skripsi*.
- Miles, M. d. (1992). *Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods*. SAGE. Beverly Hills. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Muhammad Ngiban Hanafi. (2019). Perlindungan Hukum Debitur Penanggung Dalam Perjanjian Pembiayaan Terhadap Kumpulan Dengan Sistem Tanggung Renteng (Studi Kasus Pt Mitra Bisnis Keluarga Ventura).
- Murdiyatomoko, J. (2007). *sosiologi memahami dan mengkaji masyarakat*. Bandung: grafindo media pratama.
- Nadrattuzaman, M. (2013). *Muhammad Nadrattuzaman*. Jakarta: Muhammad Nadrattuzaman.
- Pitasari, I. N. (2021). *Kuliah Kerja Magang: Pengelolaan Modal Usaha PT MBK Ventura*.
- Pujoalwanto, B. (2014). *Perekonomian Indonesia, Tinjauan Historis, Teoritis, dan Empiris*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rahayu, E. P. (2023, Juni). Sistem Pembiayaan Modal Non Bank Dalam Meningkatkan Pendapatan dan Kesejahteraan UMKM di Era New Normal. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 2(1), 8 - 11.
- Rijali, A. (2018). Analisis Data Kualitatif. Jurnal Alhadharah. *Jurnal UIN Antasari*, 17(33), 29.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM di Tengah Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cao Ekonomos*, 82.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syaron Brigitte Lantaeda, F. D. (2017). peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Penyusunan RPJMD Kota Tomohon. *urnal Administrasi Publik*, 4(48).
- Ulpah, M. (2020). Madani Syari'ah. *Jurnal Pemikiran Perbankan Syariah*, 03(2), 153.
- Veithzal Rivai, A. P. (2008). *Islamic Financial Management Teori Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Yunus, H. S. (2010). *Metodologi Penelitian Wilayah Kontemporer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Yunus, Y. A. (2021). Pengaruh Modal Sendiri dan Modal Pinjaman Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Journal of Management*, 4(1), 231-238.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

- A. Pedoman wawancara dengan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah yang menjadi nasabah PT MBK Ventura
1. Apa faktor yang menyebabkan anda memilih produk pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
 2. Usaha apa yang sedang dijalani dan kapan anda memulai usaha?
 3. Apakah anda memproduksi usaha sendiri?
 4. Apakah anda juga mempromosikan usaha dimedia sosial?
 5. Berapa omzet sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
 6. Berapa omzet sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
 7. Apakah usaha yang dijalani mengalami perkembangan atau tidak berkembang?
 8. Apakah ada pesaing usaha seperti anda disini, jika ada apa yang anda lakukan jika ada pesaing?
 9. Apakah anda pernah mengalami telat dalam membayar cicilan?
 10. Dimana lokasi usaha anda, kenapa memilih usaha tersebut?
 11. Menurut anda apa yang ada ketahui tentang pembiayaan modal kerja?
 12. Bagaimana pelayanan sistem di PT MBK Ventura? Jika pelayanan baik apakah anda akan tetap terus melanjutkan pembiayaan di PT MBK Ventura jika sudah selesai?

B. Pedoman wawancara dengan Kepala Cabang PT MBK Ventura KC Cakung.

1. Menurut anda, apa yang dimaksud dengan produk pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura KC Cakung? Dan apa tujuan pembiayaan tersebut?
2. Apa upaya yang dilakukan jika usaha nasabah tidak mengalami perkembangan dan sering menunggak cicilan tiap minggunya?
3. Apakah semua nasabah yang mengajukan produk pembiayaan modal kerja diterima oleh pihak PT MBK Ventura KC Cakung
4. Syarat dan kriteria seperti apa yang menjadi target nasabah produk pembiayaan modal kerja?

C. Pedoman wawancara dengan *Account Officer* PT MBK Ventura KC Cakung.

1. Bagaimana proses pencairan dana jika ada nasabah yang mengajukan pembiayaan modal kerja?
2. Apakah sering terjadi nasabah telat dalam setoran setiap minggunya?
3. Apa dampak yang diterima nasabah setelah melakukan produk pembiayaan modal kerja dalam memajukan usaha mereka?
4. Bagaimana cara menjelaskan kepada nasabah tentang produk pembiayaan modal kerja?

Lampiran 2 Transkrip wawancara

1. Transkrip wawancara dengan kelompok perempuan pengusaha berpenghasilan rendah sebagai nasabah

P : Peneliti

N1 : Narasumber 1 atas nama Eka Sukanti

N2 : Narasumber 2 atas nama Sinta Liana

N3 : Narasumber 3 atas nama Rikka Puspita

N4 : Narasumber 4 atas nama Paryati

N5 : Narasumber 5 atas nam Dede Megawati

N6 : Narasumber 6 atas nama Masyanti

N7 : Narasumber 7 atas nama Khusnul

N8 : Narasumber 8 atas nama Anni Oktaviani

N9 : Narasumber 9 atas nama Emi Safitri

N10 : Narasumber 10 atas nama Eniyati

Waktu : 29 April 2024

Lokasi : Rumah ketua kumpulan yang beralamat di
Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta
Timur

P	Apa faktor yang menyebabkan anda memilih produk pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
N1	“Saya waktu itu butuh modal yang cepet untuk membuka usaha warung kopi karena suami saya sudah tidak bekerja, kebetulan tetangga saya Ibu Anni yang juga menjadi nasabah MBK dan menawarkan saya untuk memimjam modal di MBK, katanya cepet prosesnya. Yasudah akhirnya saya memiliki pembiayaan di MBK”
N2	“Aku milih pengajuan MBK karena kebutuhan uasaha dan mudah terus

	pembayaran cicilannya ngga perlu jauh-jauh, jadi mereka yang dateng ke kita”
N3	“Aku milih pembiayaan di MBK karena bunganya sangat rendah, mudah, tidak perlu jauh-jauh, dan tidak perlu ada jaminan seperti di bank”
N4	“Dulu pernah coba mengajukan pinjaman di bank sekali tapi ngga gol, terus baru tahun kemarin mengajukan ke MBK ini karena faktor mudah syaratnya tidak perlu pake jaminan apa-apa lagi”
N5	“Aku memilih pembiayaan di PT MBK Ventura karena mudah persyaratannya, hanya memberikan fotokopi KTP, KK, foto suami istri, dan harus memiliki usaha. Sangat simple mbak”
N6	“Saya pernah ingin minjam uang direntenir tetapi bunganya tinggi banget, akhirnya saya milih pembiayaan mbk ventura karena simple persyaratannya, mudah, dan bunga nya rendah”
N7	“Saya mengajukan MBK karena tidak perlu jauh-jauh, jadi petugasnya yang kesini mbak, soalnya saya punya anak kecil yang harus dijagain, dan cicilannya setiap minggunya rendah hanya Rp. 75.000 tidak mencekik”
N8	“Dulu pernah coba ngajuin pinjaman di bank BRI tetapi ditolak karena pendapatanku masih rendah. Kemudian saya mengajukan ke MBK karena persyaratannya mudah hanya wajib mempunyai usaha walaupun usaha kecil, dan saya mempunyai usaha warung kecil-kecilan”
N9	“Alasan aku milih pembiayaan MBK karena yaa mudah, bunga nya rendah, simple, dan pelayanannya juga baik, kayaknya kalo butuh modal lagi pasti ke MBK lagi”
N10	“Aku memilih pengajuan MBK karena mudah, pencairannya cepat, dan aku butuh tambahan modal untuk warung nasi ku. sulit sekali jika meminjam di Bank dan kalo di situ belum tentu cair mbak, jadi ngga tertarik dan belum pernah kepikiran mau meminjam disana karena persyaratan cukup banyak, dan belum tentu cair jadi aku milih MBK karena kemudahan yang diberikan”
P	Usaha apa yang sedang dijalani dan kapan anda memulai usaha?
N1	“Usaha menjalani usaha warung kopi dengan berkeliling, saya jualan kopi sejak 1 tahun yang lalu”
N2	Saya menjual berbagai macam aneka kuota internet, token listrik dan pulsa HP Alhamdulillah lah berjalan sejak tahun 2020”
N3	“Saya menjalani usaha aneka sembako, banyak lah macam-macam berdiri sejak 2020”
N4	“Jenis usaha saya yaitu sebagai pedagang makanan jajanan anak-anak dan soto

	kalo dulunya itu cuma pedagang soto tapi kayaknya pemasukan sedikit jadi saya coba-coba tambahin usaha makanan jajanan ringan, alhamdulillah rame dan pendapatan bertambah sampai sekarang. Usaha ini didiriin berlangsung 2 tahun yang lalu”
N5	“Usaha yang sedang jalani yaitu usaha jualan manisan rujak. Usaha ini belum lama berdirinya, baru 1 tahun berjalan”
N6	“Saya menjalani usaha warung soto, macem-macem soto. Ada soto ayam, babat, soto mie, soto betawi berdiri sejak 2022”.
N7	“Usaha yang saya jalani yaitu jualan minuman es, usaha ini berdiri tahun 2022”
N8	“Usaha yang saya jalani yaitu pedagang sembako, nah saya menjual bahan-bahan pokok seperti beras, mie, telur dan menjual kebutuhan sehari-hari. Usaha ini berdiri sejak 2019 mbak, sudah berlangsung 5 tahun. Awalnya usaha ini milik orang tua saya tapi saya yang meneruskan”
N9	“Usaha yang saya jalani yaitu usaha sarapan bubur bayi, usaha ini berdiri waktu tahun 2021”
N10	“Saya menjalani usaha warung nasi, seperti lauk ikan, ayam, dan sayur mateng. Usaha ini sudah berdiri sejak 3 tahun yang lalu, tahun 2021 setelah covid”.
P	Apakah anda memproduksi usaha sendiri?
N1	“Saya membuat kopi sendiri tetapi bahan-bahannya beli di agen, kalo lagi jualan saya dibantu sama anak”
N2	“Karna saya jual pulsa jd beli toko online lebih murah”
N3	“Saya belanja diagen kak bukan produksi sendiri”
N4	“Saya memproduksinya sendiri tanpa bantuan orang lain kalo soto soalnya pasti mengeluarkan uang lagi untuk upah, nah kalo makanan ringan beli di agen lebih murah.”
N5	“Saya memproduksinya sendiri tanpa bantuan orang lain, ini sudah menjadi kebiasaan saya”.
N6	“Saya membuat sendiri karean sudah menjadi kebiasaan saya, terus juga hemat biaya upah”
N7	“Saya membuat sendiri, dan untuk bahan-bahan mentahnya beli di pasar kak”
N8	“Saya belanja kak di agen pasar soalnya lebih murah”
N9	“Aku produksi sendiri kak dibantu sama sepupu buat buburnya”
N10	“Memproduksi sendiri, masak dari subuh dibantu sama suami”

P	Apakah anda juga mempromosikan usaha di media sosial
N1	“Saya tidak promosikan di sosial media soalnya saya ga ngerti caranya”
N2	“Saya mempromosikan di facebook dan di wa kak, jadi banyak sekali yang membeli, gara-gara liat statusku”
N3	“Tidak promosi di sosial media”
N4	“Saya tidak pake promosi di sosmed-sosmed, cukup saya jualan di tempat aja dirumah saya karna saya gptek tidak ngerti cara main sosmed”
N5	“Ya saya menggunakan sosmed untuk membantu usaha saya, saya menjual manisan di marketplace facebook dan whatapps, lumayan banyak kak orderannya semenjak dipromosiin di media”
N6	“Iya promosi juga di wa, jadi saya tiap pagi update status terus orang jadi tertarik untuk beli”
N7	“Ngga pake promosi apa-apa, ngga begitu paham main sosial media”
N8	“Ngga perlu pake promosi saya karema jualan dirumah udah cukup”
N9	“Promosi di instagram dan facebook soalnya banyak kalangan ibu-ibu main sosmed terus beli bubur bayi saya”
N10	“Tidak pakai promosi kak”
P	Berapa omzet sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan modal kerja dari PT MBK Ventura?
N1	“Sebelumnya omzet Cuma Rp. 100.000 nah sekarang jadi Rp. 200.000 semenjak pinjaman dari mbk, soalnya saya membeli varian rasa kopi lebih banyak agar lebih menarik pelanggan”
N2	“Alhamdulillah lancar dulu sekitar Rp. 100.000 karena belum ada etalase jualan jadi ngga keliatan semenjak dapet pembiayaan belikan biar orang tau, kalo skarang ko sekitar Rp. 300.000 dapek perhari”
N3	“Pernah waktu itu dapat Rp100.000, sekarang lumayan udah lengkap warung dan kira-kira omzet dapat Rp.500.000 sekarang”.
N4	“Omzet penjualan saya tiap hari sebelum menggunakan pembiayaan hanya Rp. 100.000 perhari, setelah menggunakan pembiayaan sekarang Rp. 300.000, karena saya menambah usaha makanan ringan”
N5	“Omzet penjualan saya tiap hari sebelum menggunakan pembiayaan hanya Rp. 75.000 perhari, setelah menggunakan pembiayaan sekarang Rp. 250.000 karna saya menitip jualan saya ke warung-warung”
N6	"Kalo sebelum dapat modal nambah tu paling Rp 150.000 kalo skarang

	lumayan dapat Rp.250.000 perharinya”
N7	“Alhamdulillah sebelumnya kemaren perhari Rp. 50.000, setelah menggunakan pembiayaan Rp. 100.000 sampai Rp. 150.000”.
N8	“Alhamdulillah naek omzetnya dari Rp. 150.000, sampai Rp. 400.000. Semenjak dapat pembiayaan di MBK untuk menambah jualan galon dan rokok”.
N9	“Naik omzetnya dari Rp.75.000 sampai Rp. 150.000 setelah dapat pinjaman modal kerja di MBK, karena saya menambah varian rasa”
N10	“Sebelumnya kemaren perhari Rp. 200.000, setelah menggunakan pembiayaan Rp. 300.000 sampai Rp. 400.000”
P	Apakah usaha yang dijalani mengalami perkembangan atau tidak berkembang?
N1	“Semenjak ada MBK usaha saya jadi lancar, bantu menutupi kebutuhan keluarga, pendapatan bertambah”
N2	“Alhamdulillah baik lancar, lumayan berkembang ketimbang sebelum dapat pinjaman modal kerja di MBK”
N3	“Alhamdulillah meningkat, saya ngerasain perkembangan banget, lumayan berkembang ketimbang sebelum dapat pinjaman modal kerja di MBK”
N4	“Usaha saya mengalami perkembangan dan berkembang baik, dulu saya hanya pedagang soto tetapi sepi peminatnya kemudian saya akhirnya mengajukan pinjaman di PT MBK Ventura syukur sekali pegajuan saya di terima tanpa ribet dan akhirnya saya memiliki modal yang mana bisa menegakan kembali usaha saya ini, senang sekali rasanya sudah memiliki usaha yang sekarang berjalan lancar, yang awalnya saya cuma jualan soto dirumah akhirnya sekarang saya bisa menambah usaha makanan ringan”
N5	"Berkembang baik, pendapatan saya kini mulai nambah dan omzetnya juga. Sebelum mengajukan MBK cuma buat makan sehari-hari aja, sekarang usahaku jadi maju, dan juga semua anggota kelompok mengalami perkembangan”
N6	"Berkembang banget dan udah tercukupi usaha ini, apalagi saya juga jadi ketua di kumpulan MBK, saya juga lihat semua anggota semua usaha nya sudah lebih baik dari sebelumnya”.
N7	“Berkembang pesat, warung jadi rame terus pendapatan bertambah, saya jadi bisa nabung untuk kebutuhan anak saya dan untuk modal lagi”
N8	“Alhamdulillah sekarang bejalan baik dan lebih lancar dari pada sebelumnya dengan pendapatan sekarang sudah bertambah”
N9	“Usaha saya mengalami perkembangan semenjak mendapat pinjaman modal

	kerja di MBK, ga cuma itu tapi juga tercukupi kebutuhan keluarga mbak”
N10	“Perkembangan yang baik setelah meminjam modal di MBK untuk usahaku, dan membantu banget untuk kebutuhan keluarga juga”
P	Apakah ada pesaing usaha seperti anda disini, jika ada apa yang anda lakukan jika ada pesaing?
N1	“Ada pesaing pedagang kopi lain, caranya agar melawan pesaing, memperbanyak variasi minuman kopi”
N2	“Kalo saya pribadi sih gada saingan kak, karena cuma saya disini yang jual pulsa internet, kalo ada pasti jauh sekali jadi orang lebih milih beli di saya”
N3	“Saya pribadi ada pesaing, tapi namanya juga usaha pasti ada saja yang usahanya percis seperti aku, yang penting bersaing secara sehat”
N4	“Pesaing pasti ada mbak, tapi namanya juga usaha pasti ada saja yang usahanya percis seperti aku, yang penting bersaing secara sehat”
N5	“Tidak ada pesaing karena jualan manisa cuma saya disini”
N6	“Saya ada , makanya saya memperbanyak aneka menu agar orang-orang tertarik untuk membeli makanan saya”
N7	“Saya tidak ada”
N8	“Saya pribadi ada pesaing, tapi namanya juga usaha pasti ada saja yang usahanya percis seperti aku, yang penting bersaing secara sehat”
N9	“Saya pribadi tidak ada pesaing”
N10	“Alhamdulillah belum ada pesaing”
P	Apakah anda pernah mengalami telat dalam membayar cicilan?
N1	“Alhamdulillah tidak pernah kak”
N2	“Sampai saat ini belum pernah telat”
N3	“Alhamdulillah selalu lancar aja”
N4	“Pernah kak sekali dua kali karena uang pinjaman dipakai juga untuk kebutuhan pribadi juga”
N5	“Nggak pernah”
N6	“Lancar terus”
N7	“Nggak pernah nunggak, alhamdulillah”
N8	“Alhamdulillah bayar terus kak”
N9	“Sejauh ini masih aman kak”
N10	“Alhamdulillah lancar, nggak pernah nunggak”
P	Dimana lokasi usaha anda, kenapa memilih usaha tersebut?
N1	“Usaha saya dipinggir jalan di BKT, soalnya rame terus apalagi tiap malam

	minggu”
N2	“Usaha saya didepan rumah aja kak, dan lumayan cukup strategis juga, ngga perlu bayar sewa tempat lagi”
N3	“Di depan rumah kak, karean ngga perlu sewa tempat lagi”
N4	“Di rumah aja, soalnya lingkungan rumah cukup strategis”
N5	“Dirumahh aja, dan juga saya menitipkan produksi usaha saya dari warung ke warung”
N6	“Di rumah karena halaman rumah yang masih luas”
N7	“Didepan rumah, karena dekat dengan madrasah jadi anak-anak banyak yang jajan di warung saya”
N8	“Jualan dirumah aja, soalnya kalo sewa mahal sekarang”
N9	“Jual dirumah soalnya saya jaga anak”
N10	“Jualan didalam rumah aja kak, karena rumah lumayan luas”
P	Menurut anda apa yang ada ketahui tentang pembiayaan modal kerja?
N1	“Pembiayaan modal kerja menurut saya yaitu pembiayaan tanpa agunan peminjam”
N2	“Pembiayaan modal kerja menurut saya yaitu pembiayaan tanpa agunan peminjam. Berbasis kelompok. Yang diberikan kepada perempuan yang memiliki kemampuan dan ambisi wirausaha khususnya para perempuan dari keluarga tidak mampu”
N3	“Menurut saya pembiayaan tanpa adanya agunan”
N4	“Pembiayaan modal kerja menurut saya itu pembiayaan untuk modal usaha”
N5	“Pembiayaan yang tiap minggunya harus dibayar”
N6	“Pembiayaan bunga nya kecil”
N7	“Pembiayaan yang membantu usaha usaha kecil seperti kita”
N8	“Pembiayaan yang diberikan kepada kaum perempuan”
N9	“Pembiayaan untuk membangun usaha
N10	“Pembiayaan untuk membantu perkembangan usaha kecil kaum perempuan”
P	Bagaimana pelayanan sistem di PT MBK Ventura? Apakah anada akan tetap melanjutkan pembiayaan di PT MBK Ventura?
N1	“Pelayanan di MBK baik, petugasnya juga ramah-ramah. Sepertinya liat kondisi dulu kalo mau ambil pembiayaan lagi, kalo butuh saya ambil”
P	Bagaimana pelayanan sistem di PT MBK Ventura? Jika pelayanan baik apakah anda akan tetap terus melanjutkan pembiayaan di PT MBK Ventura jika sudah

	selesai?
N1	“Pelayanannya baik, karyawannya juga ramah banget. Sepertinya akan mengambil pembiayaan lagi jika saya butuh”
N2	“Pelayanannya memuaskan karena pihak MBK bertanggung jawab kesejahteraan usaha kita jika tidak berkembang. Sepertinya tidak mengambil lagi karena usaha saya stabil”
N3	“Pelayanannya baik, cara mbk bersosialisasi dapat dipahamin, seperti mengambil pembiayaan disana lagi untuk kebutuhan usaha”
N4	“Pelayanannya enak, karyawannya sabar banget kalo jelasin sesuatu, seperti saya ambil lagi kalo lagi kepepet butuh modal lagi”
N5	“Bagus sekali pelayanannya, jadi petugasnya yang datang kesini tiap minggunya karena saya punya usaha yang harus dijaga, seperti bakalan ambil pembiayaan lagi kalo nanti butuh modal lagi”
N6	“Baik, terus respon mereka positif mendengar keluhan nasabah, saya akan mengambil pembiayaan disini lagi kayaknya”
N7	“Pelayanan yang profesional dan bagus tidak membedakan. kayaknya saya tidak akan mengambil lagi”
N8	“Pelayanannya baik, ramah, sabar tidak pernah marah dan bisa diajak ngobrol seperti kawan aja mbak. Kayaknya kalo misal saya butuh lagi, mungkin saya akan ambil pembiayaan di MBK lagi, sesuai kebutuhan aja sih kak”
N9	“Pelayanannya profesional, mereka yang kesini waktu saya ingin mengajukan pembiayaan, tidak perlu jauh-jauh. Sepertinya liat kondisi kedepan kak, kalo butuh lagi paling saya ajukan pembiayaan lagi”
N10	“Pelayanannya bagus, karyawannya ramah-ramah banget tidak membedakan, jelas jika menjelaskan sesuatu yang kita belum tau. Saya bakalan ambil pembiayaan lagi kayaknya biar lebih berkembang lagi”

2. Transkrip wawancara dengan Kepala Cabang PT MBK Ventura KC Cakung.

P : Peneliti

N : Kepala Cabang

Waktu : 29 April 2024

Tempat : Rumah ketua kumpulan yang beralamat di Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta Timur

P	Apa yang dimaksud dengan produk pembiayaan modal kerja di PT MBK Ventura KC Cakung? Dan apa tujuan pembiayaan tersebut?
N	“Modal yang disediakan untuk perempuan melalui kumpulan tanpa jaminan. Kebanyakan nasabah yaitu ibu rumah tangga yang memiliki usaha kecil-kecilan, tujuannya untuk membantu mengembangkan usaha mereka dan peningkatan pendapatan mereka”
P	Apa upaya yang dilakukan jika usaha nasabah tidak mengalami perkembangan dan sering menunggak cicilan tiap minggunya?
N	“Jika usaha yang di jalani tidak berkembang dengan baik maka kami akan tetap membantu nasabah tersebut melanjutkan pembiayaannya dengan jumlah yang kecil agar cicilan tetap terbayar tapi ada yang sering menunggak karena dia memakai pinjaman untuk kebutuhan pribadi juga maka upaya yang di lakukan dari PT MBK Ventura yaitu tindakan yang akan kami lakukan memblacklist namanya dan tidak akan di terima lagi saat ada pembiayaan berikutnya, itu juga sebagai salah satu tanggung jawab dari perbuatan yang di lakukan, sejauh ini sudah beberapa kali kami mendapatkan nasabah yang seperti itu”
P	Apakah semua nasabah yang mengajukan produk pembiayaan modal kerja diterima oleh pihak PT MBK Ventura KC Cakung?
N	“Iya diterima semua karena sistem pembiayaan di PT MBK memudahkan nasabah. Sejauh ini belum ada yang kami tolak untuk pengajuan kecuali jika terdapat BI Checking jelek dan tidak memenuhi syarat dan kriteria

	maka kami berhak untuk menolak pengajuan pembiayaan”
P	Syarat dan kriteria seperti apa yang menjadi target nasabah produk pembiayaan modal kerja?
N	“Untuk syarat dan kriterianya diantaranya yaitu wanita berusia 17-58 tahun, wanita yang sudah menikah tetapi sebagai tulang punggung keluarga, memiliki KTP dan KK setempat yang berlaku, membutuhkan modal untuk usaha, wajib mendapat persetujuan dari penanggung jawab, dan mempunyai BI Checking yang bersih”
	“Sejauh ini belum ada yang kami tolak untuk pengajuan kecuali jika terdapat BI Checking jelek maka kami berhak menolak”
P	Syarat dan kriteria seperti apa yang menjadi target nasabah produk pembiayaan modal kerja?
N1	“Untuk syarat dan kriterianya diantaranya yaitu wanita berusia 17-58 tahun, wanita yang sudah menikah tetapi sebagai tulang punggung keluarga, memiliki KTP dan KK setempat yang berlaku, membutuhkan modal untuk usaha, wajib mendapat persetujuan dari penanggung jawab, dan mempunyai BI Checking yang bersih”
P	Bagaimana proses pencairan dana jika ada nasabah yang mengajukan pembiayaan modal kerja?
N1	“Kita memakai uji kelayakan terlebih dahulu, persiapan kumpulan, pengajuan pembiayaan modal pencairan”
N2	“Untuk uji kelayakan nasabah, pertama kita memastikan karakter nasabah, memastikan kemampuan untuk membayar, survey langsung kerumah, mengecek dokumen administrasi, penerimaan masyarakat terhadap calon nasabah, uji jenis usaha dilihat dari waktu pendapatan, kepemilikan usaha, lama usaha, keberadaan usaha. Kemudian persiapan perkumpulan, calon nasabah wajib patuh dan taat dengan aturan PT MBK sesuai formulir perjanjian. Terakhir, pengajuan pembiayaan pencairan yaitu memastikan nominal pengajuan, usaha calon nasabah dan menjelaskan tentang aturan,

	calon nasabah wajib membawa KTP asli, pencairan dilakukan bersamaan dengan anggota, pada saat pencairan dihadiri oleh kepala cabang, dan calon nasabah mengisi formulir perjanjian pembiayaan modal kerja kumpulan (MKK)”
--	---



3. Transkrip wawancara dengan *Account officer* PT MBK Ventura KC Cakung.

P : Peneliti

N : *Account Officer*

Waktu : 29 April 2024

Tempat : Rumah ketua kumpulan yang beralamat di Jl. Moh. Maruf, Cakung Timur Kota Jakarta Timur

P	Bagaimana proses pencairan dana jika ada nasabah yang mengajukan pembiayaan modal kerja?
N	“Kita memakai survei kelayakan terlebih dahulu, persiapan kumpulan, pengajuan pembiayaan modal pencairan. Untuk survei kelayakan nasabah, pertama kita memastikan karakter nasabah, memastikan kemampuan untuk membayar, survey langsung kerumah, mengecek dokumen administrasi, penerimaan masyarakat terhadap calon nasabah, uji jenis usaha dilihat dari waktu pendapatan, kepemilikan usaha, lama usaha, keberadaan usaha. Kemudian persiapan perkumpulan, calon nasabah wajib patuh dan taat dengan aturan PT MBK sesuai formulir perjanjian. Terakhir, pengajuan pembiayaan pencairan yaitu memastikan nominal pengajuan, usaha calon nasabah dan menjelaskan tentang aturan, calon nasabah wajib membawa KTP asli, pencairan dilakukan bersamaan dengan anggota, pada saat pencairan dihadiri oleh kepala cabang, dan calon nasabah mengisi formulir perjanjian pembiayaan modal kerja kumpulan (MKK)”
P	Apakah sering terjadi nasabah telat dalam setoran setiap minggu nya?
N	“Pernah sekali dua kali, jika telat kita mamakai sistem tanggung renteng. Tanggung renteng, dimana anggota tersebut tidak bisa membayar cicilannya, maka semua anggota yang akan bertanggung jawab dan membantu”
P	Apa dampak yang diterima nasabah setelah melakukan produk pembiayaan modal kerja dalam memajukan usaha mereka?
N	“Usaha mereka berkembang, dan pendapat mereka meningkat setiap bulannya”
P	Bagaimana cara menjelaskan kepada nasabah tentang produk pembiayaan

	modal kerja?
N	“Dengan bersosialisasi dikumpulan rumah ketua kelompok”



Lampiran 3 Surat Keterangan Telah Wawancara

SURAT KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eniyati

Jenis Usaha : Warteg

Menerangkan dengan sebenarnya:

Nama : Terry Shelpira

NIM : 2017202065

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pengembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah".

Dengan surat keterangan ini di buat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagai semestinya.

Jakarta, 22 April 2024

Mengetahui


Eniyati

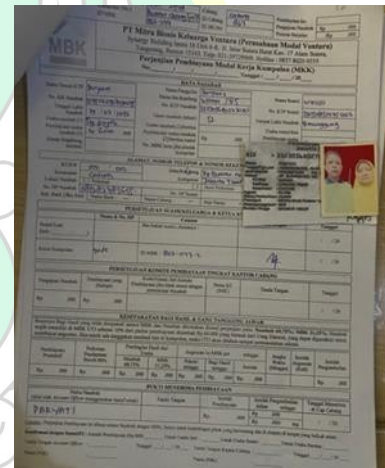
Lampiran 4 Dokumentasi Foto Penelitian



Wawancara Dengan Ibu Paryati
Sebagai Nasabah



Account Officer Melakukan Penagihan
Kepada Nasabah



Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Modal Kerja



Wawancara Dengan Account Officer dan Kepala Cabang PT MBK Ventura KC
Cakung

Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 953/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/5/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Tarry Shelpia

NIM : 2017202065

Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 22 Mei 2024 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **80 / B+**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.

Purwokerto, 27 Mei 2024
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 6 Surat Keterangan Lulus Sempro



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 118/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/1/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Tarry Shelpia
NIM : 2017202065
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing Skripsi : H. Sochimim, Lc., M.Si.
Judul : Peran Produk Pembiayaan Di PT MBK Ventura Terhadap Pengembangan Usaha Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada Nasabah PT MBK Ventura Di Cakung Jakarta Timur)

Pada tanggal 24 Januari 2024 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 24 Januari 2024
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 7 Surat Permohonan Riset Individual



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 600/Un.19/WD.I.FEBI/PP.009/4/2024 4 April 2024
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Riset Individual

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu Pimpinan PT MBK Ventura (Cabang Cakung)
 Di
 Cakung, Jakarta Timur

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, yang berjudul PERAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA PADA KELOMPOK PEREMPUAN PENGUSAHA BERPENGHASILAN RENDAH (STUDI KASUS PADA PT MBK VENTURA KANTOR CABANG CAKUNG JAKARTA TIMUR).

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin Riset Individual kepada mahasiswa/i kami atas nama:

Nama : Tarry Shelpia
 NIM : 2017202065
 Prodi / Semester : S-1 Perbankan Syariah / VIII

Adapun Riset Individual tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Objek Penelitian : Sistem pembiayaan modal kerja dan Profil PT MBK Ventura
 Tempat Penelitian : PT MBK Ventura (Cabang Cakung)
 Waktu Penelitian : 16 April 2024 s/d 23 April 2024
 Metode Penelitian : kualitatif

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wa'alaikumsalam Wr. Wb.



a.n. Dekan,
 Wakil Dekan I,

Lampiran 8 Kartu Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Tarry Shelpia
NIM : 2017202065
Prodi/semester : Perbankan Syariah/8
Dosen Pembimbing : H. Sochimim, Lc., M.Si
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Kelompok Perempuan Pengusaha Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus Pada PT MBK Ventura KC Cakung Jakarta Timur)

	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*)	Tanda Tangan**)	
			Pembimbing	Mahasiswa
1	Kamis, 19 Oktober 2023	Menjelaskan terkait permasalahan dalam penelitian	/	
2	Kamis, 26 Oktober 2023	Revisi cover, latar belakang masalah, kajian pustaka	/	
3	Kamis, 13 November 2023	Revisi metodologi penelitian	/	
4	Kamis, 23 November 2023	Revisi daftar pustaka	/	
5	Selasa, 5 Desember 2023	ACC Seminar Proposal	/	
6	Rabu, 20 Maret 2024	BAB 1-2	/	
7	Kamis, 28 Maret 2024	BAB 1-3	/	

CS Dipindai dengan CamScanner



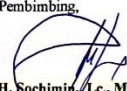
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

8.	Senin, 5 Mei 2024	BAB 2-3	/	
9.	Senin, 13 Mei 2024	BAB 3-4	/	
10	Senin, 27 Mei 2024	BAB 4	/	
11	Rabu, 29 Mei 2024	BAB 4-5	/	
12	Kamis, 20 Mei 2024	BAB 5	/	
13	Senin, 3 Juni 2024	BAB 1-5 dan ACC Munaqosyah	/	

*) diisi pokok-pokok bimbingan;

**) diisi setiap selesai bimbingan.

Purwokerto, 3 Juni 2024
Pembimbing,


H. Sochimim, Lc., M.Si
NIP. 196910092003121002

Lampiran 9 Sertifikat KKN



The certificate features a decorative header with green and yellow wavy shapes. In the top right corner, there are three logos: the UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri logo, the LPPM logo with the text 'LPPM' and 'Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat', and the KAMPUS logo. The main title 'Sertifikat' is in a large, bold, green font. Below it, the certificate number is listed. The issuing institution is identified as the LPPM of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri. The recipient's name and NIM are provided. The text states that the student has completed the KKN program for the 52nd cohort in 2024 and has passed with a grade of 93 (A). A student photo and a QR code for validation are included. The footer contains a watermark from CamScanner.

 |  

Sertifikat

Nomor Sertifikat : 1407/K.LPPM/KKN.52/09/2023

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **TARRY SHELPIA**
NIM : **2017202065**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-52 Tahun 2024,
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **93 (A)**.



Certificate Validation

 Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 10 Sertifikat PPL






SERTIFIKAT

Nomor: B-475/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/3/2024

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

NAMA : TARRY SHELPIA

NIM : 2017202065

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2024 mulai bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munaqasyah/Skripsi.

Purwokerto, 25 Maret 2024

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
 NIP. 19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Hj. Yatz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
 NIP. 19781231 200801 2 027





Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

- 1 Nama : Tarry Shelpia
- .
- 2 NIM : 2017202065
- .
- 3 Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 28 Maret 2002
- .
- 4 Alamat Rumah : Kp. Buaran RT 03/002 Cakung, Jakarta Timur
- .
- 5 Email : tarryshelpia28@gmail.com
- .
- 6 Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Mukhtar
 - b. Ibu : Rikka Puspitasari

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD/MI : SDN 01 PAGI Cakung Barat
 - b. SMP/MTS : SMPN 168 Jakarta
 - c. SMA/MAN : SMAN 102 Jakarta

C. Pengalaman Organisasi

1. DEMA FEBI sebagai Anggota Kementerian Dalam Negeri (2021)
2. DEMA UIN SAIZU sebagai Anggota Kementerian Komunikasi dan Informatika (2022)

Purwokerto, 3 Juni 2024

Tarry Shelpia

NIM. 2017202065

