

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Teori – Teori Terkait

1. Pengaruh penggunaan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a) Pengaruh

Pengaruh merupakan suatu sasaran atau tujuan yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Menurut (Yhushinta, 2006) Pengaruh adalah suatu program yang dapat diartikan sebagai tingkat kemampuan suatu program untuk mewujudkan hasil yang ingin dicapai sesuai dengan tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan, begitu juga dengan pengaruh KUR, pengaruh program KUR bisa dilihat pada alokasi penyaluran kredit dan sangat tergantung pada distribusi pengalokasiannya baik menurut sektor ekonomi maupun penerimaannya (pelaku ekonomi).

Menurut (Anugrah, 2013) pengaruh dalam penyaluran kredit meliputi berhasil tidaknya seseorang atau suatu organisasi untuk mencapai suatu tujuan dalam penyaluran kredit dan adanya perbedaan positif secara signifikan antara apa yang diharapkan dengan apa yang terjadi (sebelum dan sesudah) dalam penyaluran kredit.

b) Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit berawal dari bahasa latin “*cradere*” yaitu percaya. Yang berarti, pihak pemberi dana pinjaman percaya terhadap pihak penerima dana pinjaman bahwa dana pinjaman yang disalurkan pasti terlunasi. Orang yang menerima kredit memperoleh kepercayaan penuh untuk mengembalikan dana kredit yang telah diterima. Kredit yaitu penyaluran dana oleh pemilik dana terhadap pihak yang membutuhkan dana.¹

Menurut UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 kredit yaitu penyediaan dana atau penarikan berdasarkan kesepakatan pinjam-meminjam pihak bank dengan pihak lain yang berkewajiban untuk membayar utang dengan jangka waktu tertentu.

KUR yaitu fasilitas kredit atau pembiayaan permodalan atau investasi perseorangan, badan usaha ataupun kelompok usaha produktif dan layak tetapi, tidak mempunyai tambahan agunan. Secara khusus KUR diberikan kepada UMKM dan

¹ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi* (Surabaya: Kencana Prenada Media Grup, 2013), 34.

koperasi dengan usaha produktif dan layak yang belum mempunyai agunan yang cukup.²

Jadi KUR merupakan program kredit yang diberikan melalui pola penjaminan dan disalurkan oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang tidak memiliki agunan tetapi mempunyai usaha yang layak untuk dibiayai oleh perbankan.

c) Dasar Hukum Kredit Usaha Rakyat

Akhir tahun 2017, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian menetapkan peraturan No. 11 Tahun 2017 yaitu pedoman pelaksanaan KUR mulai berlaku pada 1 Januari 2018. Pada peraturan ini, ada 12 peraturan baru menyangkut penurunan suku bunga, kelompok usaha yang menerima fasilitas KUR, skema KUR, porsi minimum penyaluran dana KUR kepada sector produksi, skema KUR multisektor, jumlah plafond KUR mikro bagi sector produksi, penyaluran KUR dengan kredit atau pembiayaan lain yang boleh dilakukan, KUR bagi masyarakat perbatasan.³

d) Tujuan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Menurut peraturan Menteri Perekonomian Republik Indonesia No. 8 tahun 2015 tujuan KUR yaitu sebagai berikut :

- 1) Mendorong peningkatan dan perluasan pemberian Kredit Usaha Rakyat kepada usaha produktif.
- 2) Mendorong peningkatan jumlah persaingan UMKM.
- 3) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta tenaga kerja yang terserap.
- 4) Mencegah kemiskinan dan memperluas kesempatan kerja.

Pembiayaan KUR diberikan kepada sector produktif yang memproduksi barang dan jasa. Yang dimaksud dengan sector produktif merupakan UMKM yang mempunyai Surat Izin Usaha dari pemerintah serta sector produktif yang layak dan dinilai mampu mengembalikan kewajiban pembiayaan serta mampu untuk membayar margin yang sudah ditetapkan pada kurun waktu yang sudah disepakati sesuai dengan akad

² Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2004). 233-236.

³ Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, *Kumpulan Peraturan Kredit Usaha Rakyat* (Jakarta : Tim Pelaksana Komite Kebijakan Pembiayaan bagi Usaha Mikro Keci dan Menengah Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2018) 1-2.

dan sisa keuntungan diperuntukkan untuk pengembangan usahanya.⁴

e) **Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat**

Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia No. 11 Tahun 2017 pedoman pelaksanaan KUR yaitu sebagai berikut :

- 1) Penyalur KUR terdiri dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya.
- 2) Penyaluran KUR terdiri dari beberapa jenis yaitu :
 - a. KUR Mikro
 - (b) KUR Mikro disalurkan setiap individu dengan jumlah paling banyak yaitu 25 Juta
 - (c) Suku bunga atau margin KUR sebesar 6% sesuai dengan suku bunga atau margin yang sama.
 - (d) Jangka waktu KUR yaitu 3 tahun bagi pembiayaan modal kerja dan 5 tahun untuk pembiayaan investasi.
 - (e) Skema pembayaran, penerima KUR melaksanakan pembayaran pokok dan margin dengan pembayaran berkala atau langsung saat waktu jatuh tempo sesuai kesepakatan kedua belah pihak dengan tetap memperhatikan kebutuhan skema pembiayaan masing-masing.
 - b. KUR kecil
 - (a) KUR disalurkan kepada setiap individu dengan jumlah > 25 Juta dan paling banyak 500 Juta.
 - (b) Margin yang diberikan sebesar 6% pertahun sesuai dengan margin yang sama.
 - (c) Jangka waktu 4 tahun bagi pembiayaan modal kerja dan 5 tahun bagi pembiayaan investasi.
 - (d) Skema pembayaran sama dengan KUR mikro yaitu melaksanakan pembayaran pokok dan margin KUR kecil dengan pembayaran berkala atau langsung saat jatuh tempo sesuai dengan yang telah disepakati.
 - c. KUR untuk penempatan tenaga kerja Indonesia
 - (a) KUR disalurkan dengan jumlah paling banyak 25 Juta.
 - (b) Margin sebesar 6% pertahun.

⁴Departemen Komunikasi dan Informatika, *Kredit Usaha Rakyat* (Jakarta: Depkominfo, 2010), 2.

- (c) Jangka waktu paling lama sesuai kontrak kerja dan tidak melebihi 3 tahun.
- d. KUR khusus
 - (a) KUR khusus disalurkan kepada kelompok yang dikelola bersama dalam bentuk klaster dengan mitra usaha.
 - (b) Setiap individu atau anggota kelompok mendapatkan pembiayaan KUR dengan jumlah >25 Juta dan paling banyak 500 Juta.
 - (c) Suku bunga atau margin sebesar 6% pertahun.
 - (d) Jangka waktu KUR khusus 4 tahun untuk pembiayaan modal kerja dan 5 tahun untuk pembiayaan investasi.
 - (e) Skema pembayaran penerima KUR melaksanakan pembayaran pokok dan margin KUR dengan angsuran berkala atau sekaligus saat jatuh tempo sesuai dengan yang telah disepakati.
- f) **Akad Murabahah dalam Pembiayaan KUR**

Murabahah merupakan akad yang digunakan untuk penjualan dan pembelian barang dengan menjelaskan biaya pembelian dan margin yang telah disetujui pihak penjual dan pembeli. Pada pembiayaan Murabahah, bank menetapkan harga pembelian ditambah dengan margin yang didapat bank. Harga pembelian yang sudah disetujui pada awal akad tidak diperbolehkan diubah selama kurun waktu pembiayaan.

Sebelum akad belum selesai, biaya jual beli tidak boleh diubah. Jika ada pergantian, maka akad dianggap gugur. Jangka waktu dan cara pembayaran yang disetujui dengan cara langsung atau secara angsuran.⁵

Landasan Hukum Murabahah di dalam Al-Quran

- a) QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَا

⁵ Muhammad Ridwan Basalamah dan Mohammad Rizal, *Perbankan Syariah* (Malang: Empatdua Media, 2018), 11.

طَلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan sukarela diantaramu".

b) QS. Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a) Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil Menengah yaitu kegiatan ekonomi berskala kecil dan sesuai syarat kekayaan bersih maupun hasil penjualan tahunan serta kepemilikan. Pengertian UMKM dalam UU No.9 Tahun 1999 yang sekarang diubah menjadi UU No. 20 Pasal 1 Tahun 2008 yaitu:

1. Usaha Mikro yaitu usaha produktif yang dimiliki perorangan dengan ketentuan usaha mikro yang telah diatur pada Undang-Undang ini.
2. Usaha kecil yaitu usaha produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh perorangan maupun sebuah lembaga usaha yang tidak tergabung anak perusahaan yang menjadi bagian secara langsung maupun tidak oleh usaha menengah serta besar yang memenuhi syarat ketentuan usaha kecil.
3. Usaha menengah yaitu usaha produktif yang berdiri sendiri oleh perorangan maupun lembaga usaha yang tidak tergabung anak perusahaan yang menjadi bagian langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah hasil penjualan pertahun sesuai pada Undang-Undang ini.

Adapun ciri-ciri Usaha Mikro, Kecil, dan menengah yaitu diantaranya :

- a. Usaha mikro
 1. Jenis usaha sewaktu-waktu bisa berubah.
 2. Tempat usaha dapat berganti.

3. Belum melaksanakan administrasi sederhana serta belum melakukan pemisahan antar keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
 4. SDM rata-rata berpendidikan rendah.
 5. Secara umum belum mengetahui dunia perbankan dan lebih mengetahui dunia rentenir.
 6. Secara umum belum mempunyai surat izin usaha atau syarat legalitas lain termasuk NPWP.
 7. Karyawan yang dimiliki <4 orang atau rata-rata dari pihak keluarga sendiri
- b. Usaha kecil
1. Sumber Daya Manusia rata-rata berpendidikan SMA dan telah mempunyai pengalaman usaha.
 2. Sudah menjalankan kegiatan manajemen keuangan meskipun dalam bentuk sederhana, keuangan usaha mulai berpisah dengan keuangan keluarga, serta telah memiliki neraca usaha.
 3. Secara umum mempunyai surat izin usaha atau syarat legalitas lain, serta NPWP.
 4. Telah mengenal atau berinteraksi pada dunia perbankan.
 5. Mempunyai antara 5-10 karyawan.
- c. Usaha menengah
1. Umunya sudah mempunyai manajemen operasional yang baik, teratur dan modern.
 2. Sudah menjalankan administrasi keuangan menggunakan sistem akuntansi yang teratur, dan melakukan auditing serta penilaian perbankan.
 3. Mempunyai semua persyaratan legalitas usaha.
 4. Sudah mengakses pendanaan dari perbankan.
 5. Secara umum sudah mempunyai SDM yang terdidik dan terlatih.⁶

Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) yaitu salah satu bidang bisnis yang mampu bertahan dari terpaan badai krisis ekonomi di Indonesia. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan atau lembaga usaha yang tidak termasuk anak perusahaan yang

⁶ Mukti Fajar, *UMKM di Indonesia dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016) 112-113.

bergabung baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun besar

Tabel 2. 1
Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Organisasi	Jenis usaha	Keterangan kriteria
Badan Pusat Statistik	Usaha Mikro	Kurang dari 5 karyawan termasuk tenaga kerja keluarga yang tidak terbayar
	Usaha Kecil	Terdiri 5-10 karyawan
	Usaha Menengah	Terdiri 20-99 karyawan
Meneg Koperasi & PKM	Usaha Kecil (UU No. 9 Tahun 1995)	Asset < 200 Juta tidak denga tanah dan bangunan omzet tahunan < 1M
	Usaha Menengah (Inpres 10 Tahun 1999)	Asset 200 – 10M
Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tanggal 5 Mei 1998)	Usaha yang dimiliki rakyat miskin atau mendekati miskin yang dijalankan keluarga menggunakan tekhnologi sederhana .
	Usaha Kecil (UU No. 9 Tahun 1995)	Asset < 200 Juta tidak dengan tanah dan bangunan, dengan omzet tahunan <1M
	Usaha menengah (SK Dir BI No. 30/45/Dir/ UK tgl 5 Januari 1997	Asset <5M untuk sector industry Asset < 600 Juta tidak dengan tanah dan bangunan Omzet tahunan < 3 M
Bank Dunia	Usaha Mikro Kecil dan Menengah	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tenaga kerja <20 karyawan ▪ Pekerja 20-50 karyawan ▪ Asset <US\$ 500 ribu tidak dengan tanah dan bangunan

b) Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah

Perkembangan Usaha mikro kecil dan menengah terhalang oleh perbedaan hambatan di setiap daerah. Namun sekarang hal yang menjadi salah satu hambatan adalah kondisi pandemic covid 19 yang memberikan banyak hambatan bagi UMKM. Meski demikian hal yang paling banyak dihadapi oleh para pengelola UMKM yaitu sebagai berikut :

- 1) Kesulitan pemasaran
- 2) Financial yang terbatas
- 3) Sumber Daya yang terbatas
- 4) Kemampuan manajemen
- 5) Permasalahan bahan baku
- 6) Kemitraan
- 7) Tekhnologi yang terbatas
- 8) Arti wirausahawan
- 9) Keuntungan dan kerugian wirausaha

Diakui bahwa UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara berkembang, namun juga di negara-negara maju. Di negara maju, tidak hanya menyerap tenaga kerja yang banyak dibandingkan dengan usaha besar, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibanding usaha besar, namun jika dilihat dari kontribusinya terhadap produk domestic bruto dan ekspor non migas masih rendah, dan ini yang sebenarnya mencolok dengan UMKM di negara maju. adapun unsur-unsur yang terdapaat dalam UMKM antara lain :

a) Modal

1) Pengertian modal

Modal merupakan fasilitas pinjaman yang diberikan dalam mata uang rupiah maupun volute asing yang diperoleh dari pihak luar perusahaan untuk membiayai kebutuhan awal bisnis atau pengembangan usaha yang telah berjalan yang jumlahnya tidak terbatas dalam jangka waktu tertentu.

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal dan tenaga. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk

membayai segala keperluan usaha. Dalam kenyataan sehari-hari mengenal adanya Usaha Mikro Kecil Menengah, masing-masing memerlukan modal dalam batasan tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang panjang memerlukan jumlah modal yang besar pula.

2) Sumber-sumber modal

a. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan bersifat terbuka maupun tertutup. Keuntungan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga tetapi hanya membayar dividen. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah terbatas dan sulit untuk mendapatkannya.

b. Modal asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman digunakan untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relative, penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman selama jangka waktu tertentu.

b) Produksi

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan manusia dalam menghasilkan suatu produk baik barang, maupun jasa kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Dalam aktivitas produksinya, produsen mengubah berbagai factor produksi menjadi barang dan jasa. Salah satu yang dilakukan dalam proses produksi adalah menambah nilai guna suatu barang atau jasa.

Tujuan produksi dalam ekonomi islam adalah meningkatkan kemaslahatan yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk yaitu :

- 1) Pemenuhan kebutuhan manusia pada tingkatan moderat
 Produsen hanya menghasilkan barang dan jasa sesuai kebutuhan. Barang dan jasa yang dihasilkan harus memiliki manfaat riil bagi kehidupan bukan hanya sekedar memberikan kepuasan mamsimum saja. Kuantitas produk yang dihasilkan tidak berlebihan, tetapi hanya sebatas kebutuhan yang wajar.
 - 2) Menemukan kebutuhan masyarakat dan pemenuhannya
 Produsen harus mampu menjadi sosok yang kreatif, proaktif, dan inovatif dalam menemukan barang dan jasa apa yang menjadi kebutuhan manusia dan kemudian memenuhi kebutuhan tersebut. Penemuan ini kemudian di promosikan kepada konsumen sehingga konsumen mengetahuinya. Sebab konsumen seringkali tidak mengetahui apa yang dibutuhkannya dimasa depan.
 - 3) Menyiapkan persediaan barang/jasa dimasa depan
 Produsen harus mampu menghasilkan barang dan jasa yang bermanfaat bagi kehidupan dimasa mendatang, sehingga seseorang produsen dalam kerangka islami tidak akan mau memproduksi barang-barang yang bertentangan dengan islam maupun barang yang tidak memiliki manfaat bagi masyarakat.
- c) Pemasaran

Pemasaran merupakan mata rantai yang terpenting dalam sebuah bisnis. Tanpa pemasaran, produk yang telah dirancang dan dibuat tidak akan dapat diterima oleh masyarakat. strategi pemasaran yang jitu dan tepat sangat diperlukan agar produk yang dihasilkan diterima oleh masyarakat.

Perkembangan teknologi sangat mempengaruhi pola pemasaran. Sebelum terciptanya internet, strategi pemasaran dilakukan secara manual dan terbatas, atau yang disebut sebagai pemasaran online. Namun ketika adanya internet, pola pemasaran menjadi massif dan besar atau disebut dengan pemasaran online.

d) Omzet Penjualan

Chiniago (1998) omzet penjualan merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang atau jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.

Menurut Forsyth (1990), factor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi :

1) Factor internal

- a. Penurunan promosi penjualan
- b. Penurunan komisi penjualan
- c. Turunnya kegiatan salesman
- d. Turunnya jumlah saluran distribusi
- e. Pengetatan terhadap piutang yang diberikan

2) Factor eksternal

- a. Perubahan kebijakan pemerintah
- b. Bencana alam
- c. Perubahan pola konsumen
- d. Munculnya saingan baru
- e. Munculnya pengganti

e) Keuntungan

Keuntungan merupakan kegiatan pedagang yang mengurangkan beberapa biaya yang dikeluarkan dengan hasil penjualan yang diperoleh. Apabila jumlah penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba).

Setelah uang diterima dan dikurangi dengan biaya variable, maka sisanya disebut dengan keuntungan. Keuntungan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variable termasuk biaya tetap operasional terpenuhi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negative berarti rugi. Hasil pengurangan menjadi negative bila biaya variable terlalu besar. Mulyono (2000) menyatakan keuntungan margin adalah keuntungan yang bersifat kotor. Dari segi bisnis keuntungan ini bersifat semua karena ada unsur-unsur biaya yang tidak diperhitungkan, yaitu biaya

tetap, sehingga besarnya keuntungan margin sama dengan selisih total output dengan biaya operasional.

f) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan salah satu factor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari organisasi, baik institusi maupun perusahaan. Pada hakikatnya SDM berupa manusia yang yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.

Sumber Daya Manusia merupakan suatu modal dasar utama dalam setiap organisasi. Tanpa adanya SDM, dipastikan roda organisasi tidak akan bergerak. Pentingnya sumber daya manusia bukanlah hal yang menjadi kesadaran baru dari manusia.

Menurut Hadari Nawawi (2000) dalam sunyoto yang dimaksud sumber daya manusia meliputi :

- 1) Sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi, disebut juga personel, tenaga kerja, pegawai, atau karyawan.
- 2) Sumber daya manusia adalah potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya.
- 3) Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan asset dan berfungsi sebagai modal (non materiil) di dalam organisasi bisnis, yang dapat mewujudkan menjadi potensi nyata secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, diantaranya :

1. Jurnal : (Anis Ayu Purwaningsih, 2011), yang berjudul “Pengaruh Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM pada Sektor Pertanian di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri” berdasarkan hasil penelitian bisa ditarik kesimpulan bahwa di Kecamatan Kepung modal sendiri lebih memberikan keuntungan bagi pelaku usaha UMKM karena mereka menyalahgunakan dana KUR yang diperoleh dengan tidak menggunakan dana KUR tersebut sebagaimana mestinya.
2. Jurnal : (Ridwansyah, Okta Supriyaningsih, dan Dania Hellin Amrina, 2021), yang berjudul “Peran Pembiayaan Terhadap Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) Pada Era Covid- 19

di Provinsi Lampung”. Berdasarkan hasil penelitian pembiayaan yang paling efektif yaitu pembiayaan sendiri atau self financing yang berpengaruh pada kelangsungan UMKM di Kota Lampung di era Covid 19 yang mempunyai dampak positif dan negative. Dampak positif berupa tidak memiliki resiko rugi karena tidak adanya kredit bunga atau pengembalian modal yang perlu dibayar pada lain pihak, terutama pada kondisi covid 19 dengan keadaan yang tidak menentu. Dampak negative berupa rendahnya motivasi kerja sebab tidak ada beban yang perlu dibebankan oleh usaha. Sehingga inovasi yang seharusnya dilaksanakan dalam pengembangan dan keberlangsungan usaha menjadi terhambat.

3. Jurnal : (Dewi Anggraini dan Syahrir Hakim Nasution, 2013), yang berjudul “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dilakukan oleh Bank BRI memberikan pengaruh baik terhadap pengembangan UMKM karena terdapat factor-faktor pendorong pengusaha mengajukan pembiayaan KUR di BRI suku bunga kredit lebih rendah. Namun dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa semakin tinggi modal sendiri semakin tinggi juga keuntungan yang didapatkan, namun jika semakin besar modal KUR semakin besar pula keuntungan yang didapatkan, dapat dikatakan bahwa keduanya bersifat konstan dan masih juga terdapat penyalahgunaan dana KUR untuk keperluan lain.
4. Jurnal : (Made Ary Mayuni dan Surya Dewi Rustariyuni, 2015), yang berjudul “Peranan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Jembrana”. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan kinerja UMKM mengalami peningkatan dilihat dari segi tenaga kerja, biaya produksi, tingkat poduksi, dan pendapatan setelah menerima KUR namun permasalahan dalam mendapatkan pembiayaan KUR masih terjadi disebabkan karena masalah jaminan atau prosedur pengajuan pembiayaan.

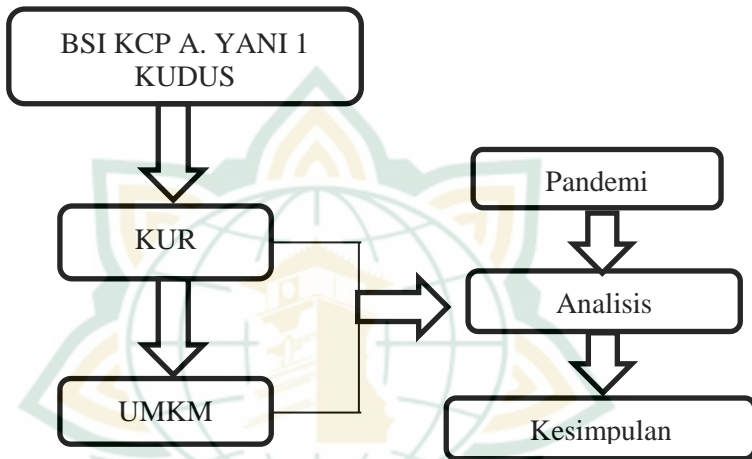
C. Kerangka Berfikir

Untuk mengetahui fungsi perbankan syariah maka dapat disimpulkan bahwa fungsi perbankan syariah saling terkait dengan masyarakat melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), oleh karena itu, bisa disimpulkan bahwa Perbankan Syariah memiliki pengaruh pada pengembangan UMKM lewat progam pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Kerangka berfikir adalah landasan pada penelitian dengan tujuan mengarahkan, menjelaskan arti dan maksud dari teori yang dipakai, seperti pada bagan dibawah ini:

Gambar 2. 1

Kerangka Berfikir



D. Pertanyaan Penelitian

1. Wawancara dengan Pihak Priority Banking Relationship Manager Bank BSI KC Kudus
 - a) Bagaimana sejarah singkat Bank BSI KC Kudus?
 - b) Apa visi dan misi BSI KC Kudus?
 - c) Apa saja produk-produk pembiayaan UMKM yang ditawarkan oleh Bank BSI?
 - d) Berapa plafond pembiayaan KUR yang ditetapkan oleh Bank BSI KC Kudus?
 - e) Berapa jumlah plafond pembiayaan KUR yang dikeluarkan oleh Bank BSI KC Kudus pada masa pandemi?
2. Wawancara dengan Account Officer Bank BSI KC Kudus
 - a) Bagaimana proses penyaluran pembiayaan KUR pada Bank BSI KC Kudus?
 - b) Apa saja syarat-syarat untuk mendapatkan pembiayaan KUR yang ada pada Bank BSI KC Kudus?
 - c) Apakah pihak Bank BSI KC Kudus hanya memberikan modal atau ikut serta untuk mengelola ataupun memantau usaha yang dijalankan oleh UMKM?

- d) Apa saja factor pendukung dan factor penghambat program KUR di Kota Kudus pada Bank BSI KC Kudus pada masa pandemic?
3. Wawancara dengan nasabah penerima pembiayaan KUR Bank BSI KC Kudus.
 - a) Dari manakah Ibu dan Bapak mengetahui adanya pembiayaan KUR di Bank BSI KC Kudus?
 - b) Berapa modal tambahan yang Ibu atau Bapak dapatkan di Bank BSI KC Kudus?
 - c) Bagaimana pengaruh KUR terhadap biaya produksi UMKM?
 - d) Bagaimana perbedaan omzet penjualan sebelum dan setelah mendapatkan dana KUR selama pandemi?
 - e) Bagaimana perbedaan keuntungan sebelum dan sesudah menggunakan KUR selama pandemi?
 - f) Bagaimana perbedaan jumlah jam kerja sebelum dan setelah menggunakan dana KUR selama pandemi?
 - g) Apa yang menjadi alasan bapak atau ibu mengikuti program pembiayaan KUR di Bank BSI KC Kudus?
 - h) Apa yang bapak atau ibu rasakan dengan adanya pembiayaan KUR yang diberikan oleh pihak BSI KC Kudus dimasa pandemi seperti ini?