

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH
MENERIMA PEMBIAYAAN LEMBAGA
KEUANGAN (STUDI KASUS : PELAKU UMKM
PENGUSAHA WANITA PADA PAGUYUPAN
PEREMPUAN MANDIRI SUMBER PERUBAHAN
DI KOTA MALANG)**

SKRIPSI

Disusun Oleh:

EKA KURNIA SARI

135020401111010

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

**THE DEVELOPMENT OF MEDIUM, SMALL, AND
MICRO ENTERPRISES BEFORE AND AFTER
RECEIVING THE FUNDS FROM A FINANCIAL
INSTITUTION: A CASE STUDY TOWARDS
BUSINESSWOMEN AT “PAGUYUBAN PREMAN
SUPER” IN MALANG CITY**

MINOR THESIS

**By:
Eka Kurnia Sari
135020401111010**

**Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Attainment of the Degree of Bachelor of Economics**



**SCHOOL OF ECONOMICS, FINANCE, AND BANKING
DEPARTMENT OF ECONOMICS
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
UNIVERSITY OF BRAWIJAYA
MALANG
2017**

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN LEMBAGA
KEUANGAN**

**(STUDI KASUS : PELAKU UMKM PENGUSAHA WANITA PADA
PAGUYUPAN PEREMPUAN MANDIRI SUMBER PERUBAHAN DI KOTA
MALANG)**

Eka Kurnia Sari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya

Ekak21@yahoo.com

Abstrak

Pengusaha mikro perempuan mempunyai permasalahan dalam hal teknis dan struktural. Problematika teknis usaha perempuan mengalami hambatan yang sama seperti kekurangan modal, keterbatasan penguasaan teknologi tepat guna, terbatasnya jaringan pasar, ketrampilan manajemen dan penguasaan ketrampilan teknis. Sedangkan permasalahan struktural berupa peraturan yang tidak adil dalam hal pemberian kredit serta perempuan merasa kesulitan dalam pengembangan usaha karena keterbatasan waktu yang dibagi antara keluargadan pekerjaan rumah. Sesuai dengan teori Grameen bank yang diterapkan di Bangladesh, yakni memprioritaskan kelompok perempuan dalam sasaran pemberian kredit. Kelompok perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan yang berpengaruh untuk memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesehatan dan kesejahteraan keluarganya. Tingkat konsumsi yang lebih tinggi akan menunjukkan peran perempuan mengarah ke pemberdayaan. Pemberdayaan tersebut akan menciptakan suatu usaha produktif baik untuk diri sendiri ataupun orang lain. Peran perempuan dalam hal ini memperkuat tripple burden of women dimana perempuan melakukan fungsi reproduksi, produksi dan asosiasi di masyarakat Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui dampak inklusi keuangan terhadap pelaku usaha wanita (2) mengetahui pertumbuhan profitabilitas usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan (3) mengetahui strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita dan (4) mengetahui pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha oleh pelaku UMKM pengusaha wanita. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 50 responden yang menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Penelitian ini menggunakan crosstabulation dan uji paired test SPSS untuk mengetahui perkembangan usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik non random sampling dan data yang dikumpulkan melalui kuesioner. Berdasarkan hasil crosstabulation inklusi keuangan berpengaruh terhadap masyarakat bahwa mayoritas mereka sudah menggunakan lembaga keuangan dengan baik. Hasil uji paired mengidentifikasi adanya perbedaan perkembangan usaha sebelum dan setelah menerima pembiayaan terkait pertumbuhan profitabilitas dan strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) yang diterapkan oleh pelaku UMKM pengusaha wanita. Namun pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha belum diterapkan atau diikuti oleh masyarakat.

Kata Kunci : *Pengusaha Mikro Perempuan, Grameen Bank, Uji Paired Test, Perkembangan Usaha.*

Abstract

Micro women entrepreneurs have technical and structural problems. The technical problem of women's business faces the same obstacles as lack of capital, limited of appropriate technology, limited market network, management skill and technical skill. While the structural problems of unfair regulation in terms of credit distribution and women feel difficulty in business development due to the limited time shared between family and homework. In accordance with the theory of Grameen banks applied in Bangladesh, which prioritizes women groups in the target of credit. Women's groups are regarded as effective targets due to additional income that has an effect on improving the lives of households, including the health and well-being of their families. A higher level of consumption will indicate the role of women leading to empowerment. Such empowerment will create a productive enterprise for both yourself and others. The role of women in this case reinforces tripple burden of women where women perform reproduction, production and association functions in the community This study aims to (1) to determine the impact of financial inclusion on female business actors (2) to know profitability growth before and after receiving financing from institutions (3) to know the business development strategy of 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) applied by the female businessmen of UMKM and (4) to know the utilization of government facility or financial institution in business development by SME entrepreneurs. The number of samples used in this study amounted to 50 respondents who received financing from financial institutions. This study uses crosstabulation and paired test SPSS test to determine the development of business before and after receiving financing from financial institutions. Sampling in this study using non-random sampling technique and data collected through questionnaires. Based on the results of the crosstabulation of financial inclusion affects the public that the majority of them already use financial institutions well. The result of paired test identifies the difference of business development before and after receiving financing of profitability growth and business development strategy 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) applied by entrepreneurs of women entrepreneurs. But the utilization of government facilities or financial institutions in business development has not been implemented or followed by the community.

Keywords: *Micro Women Entrepreneur, Grameen Bank, Paired Test Test, Business Development.*

A. PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi dapat diartikan sebagai usaha yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang dilihat dari besarnya pendapatan riil perkapita suatu negara tersebut. Setiap pembangunan ekonomi diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Menurut Mishkin (2011) kapital atau modal merupakan sumber utama dalam pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan pemaparan tersebut berarti pertumbuhan ekonomi tidak terlepas dari kontribusi lembaga keuangan yang berperan sebagai lembaga intermediasi yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Pembangunan tersebut akan menciptakan pertumbuhan perekonomian kepada pengusaha atau entrepreneur apabila dengan menggunakan alat modal yang berlaku sepenuhnya seperti pendapat Harrod-Dhomar yang menekankan kedua aspek dari pendapat Kaum Klasik dan Keynes. Fungsi pembentukan modal tersebut dalam kegiatan ekonominya dengan meningkatkan kapasitas memproduksi dan daya beli (Sukirno,1985).

Pemerintah memfasilitasi upaya untuk meningkatkan kontribusi industri kreatif dengan pemberdayaan dan penguatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Untuk meningkatkan dan memperkuat perekonomian melalui UMKM pemerintah menyusun Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RJPJN) tahun 2005-2025. RJPJN ini berisi tentang pemberdayaan koperasi dan UMKM. Pertama, kebijakan perbaikan lingkungan usaha diperlukan agar terjadi peningkatan daya saing koperasi dan UMKM. Kedua, pemberdayaan harus berfokus pada peningkatan akses UMKM terhadap sumber daya produktif untuk kepentingan perluasan usaha. Ketiga pemberdayaan UMKM harus memahami karakteristik dan perilaku pelaku usaha itu sendiri (Fitriati,2014).

Pokok permasalahan bagi UMKM di Indonesia adalah permodalan penyebabnya yaitu kesulitan akses ke Bank dikarenakan ketidakmampuan dalam hal menyediakan persyaratan *bankable*.

Sehingga mereka menggunakan dari modal sendiri atau sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Hasil survei Neraca Rumah Tangga yang dilakukan Bank Indonesia pada 2010 yang menyebutkan bahwa 62% rumah tangga baik konsumsi maupun produksi tidak memiliki tabungan sama sekali. Menurut World Bank, kondisi tersebut juga dialami di daerah perdesaan dan bahkan lebih parah lagi.

Pemerintah Kota Malang berhasil mendorong perkembangan dan membina UMKM dengan diraihnya penghargaan Natamukti Pranata. Penghargaan ini diberikan oleh *International Council for Small Bussines* (ICSB), organisasi nirlaba internasional yang bekerjasama dengan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Penghargaan Natamukti sendiri dibagi menjadi tiga kategori, pertama yakni Natamukti Satria yang diberikan kepada kota/kabupaten yang berhasil mempromosikan kearifan lokal dan menciptakan investasi UMKM. Natamukti Reswara, yakni penghargaan yang diberikan kepada kota/kabupaten yang mendukung daya saing produk UMKM. Serta, Natamukti Pranata, penghargaan yang diberikan kepada kota/kabupaten yang berhasil menciptakan ekosistem UMKM (Permana,2016).

Tema utama dari *Millenium Development Goals* (MDGs) adalah pengurangan kemiskinan dalam segala bentuknya. MDGs menekankan indikator pembangunan sumber daya manusia, terutama yang berkaitan dengan perempuan dan anak-anak, untuk memungkinkan menjalani kehidupan yang bermartabat. Negara Indonesia mempunyai komitmen melaksanakan program pembangunan tersebut yang salah satunya bertujuan untuk mendorong kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan. Laporan Bank Dunia dalam *World's Development Report* menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara persamaan gender, pekerjaan, dan pertumbuhan ekonomi (Steelyana, 2013).

Peran perempuan di berbagai belahan dunia pun mengalami banyak perubahan. Perempuan merupakan penghuni 50% dari populasi dunia, tetapi hanya 40.8% yang menjadi pekerja di sektor formal. Sementara itu, perusahaan yang dimiliki oleh perempuan pun meningkat namun di lain pihak para pengusaha perempuan banyak yang mengalami kesulitan untuk memperoleh kredit dari perbankan ataupun layanan perbankan lainnya. Padahal akses dan fasilitas layanan perbankan merupakan salah satu cara untuk memperkuat ekonomi masyarakat.

Pengusaha mikro perempuan mempunyai permasalahan dalam hal teknis dan struktural. Problematika teknis usaha perempuan mengalami hambatan yang sama seperti kekurangan modal, keterbatasan penguasaan teknologi tepat guna, terbatasnya jaringan pasar, ketrampilan manajemen dan penguasaan ketrampilan teknis. Sedangkan permasalahan struktural berupa peraturan yang tidak adil dalam hal pemberian kredit serta perempuan merasa kesulitan dalam pengembangan usaha karena keterbatasan waktu yang dibagi antara kelurgadan pekerjaan rumah.

Sesuai dengan teori Grameen bank yang diterapkan di Bangladesh, yakni memprioritaskan kelompok perempuan dalam sasaran pemberian kredit. Kelompok perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan yang berpengaruh untuk memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesehatan dan kesejahteraan keluarganya. Tingkat konsumsi yang lebih tinggi akan menunjukkan peran perempuan mengarah ke pemberdayaan. Pemberdayaan tersebut akan menciptakan suatu usaha produktif baik untuk diri sendiri ataupun orang lain. Peran perempuan dalam hal ini memperkuat *triple burden of women* dimana perempuan melakukan fungsi reproduksi, produksi dan asosiasi di masyarakat (Asmorowati, 2013).

Paguyuban Preman Super atau singkatan dari Perempuan Mandiri Sumber Perubahan. Paguyuban tersebut berlokasi di Jl. Plaosan Timur Gg. lori no.5 Blimbing malang. Paguyuban tersebut mengayomi ibu-ibu rumah tangga yang belum mampu mengembangkan kemampuan dirinya, sehingga dengan dibentuknya paguyuban tersebut dapat memberikan penghasilan tambahan untuk membantu perekonomian keluarganya. Pada tahun 2010 baru mulai dibentuk dengan beranggotakan 10 orang yang kemudian mulai berorientasi pada tahun 2013 sampai saat ini anggota berjumlah 150 orang.

Pendiri paguyuban tersebut seorang ibu rumah tangga oleh Ibu Peni Budi Astuti. "Perlu adanya peran aktif istri untuk membantu perekonomian keluarganya semisal dengan membuat kerajinan yang bernilai jual, karena menjadi ibu rumah tangga mampu melakukan sesuatu bahkan

berkontribusi mengangkat nama baik keluarganya dengan menciptakan hasil karya yang inovatif". Hal itulah yang menjadi pokok pikiran untuk mengumpulkan ibu rumah tangga disekitarnya. Setiap sebulan sekali, biasanya tanggal 7 dilakukan pertemuan untuk berdiskusi dan adanya iuran anggota yang nantinya berguna sebagai keperluan paguyuban tersebut ataupun untuk menggaji karyawan yang menjaga paguyuban.

Perkembangan UMKM menjadi penting sebagaimana yang diulas diatas,tentang kontribusi UMKM. Dengan adanya pembiayaan yang disediakan lembaga keuangan diharapkan UMKM mampu berkembang. Perkembangan UMKM dapat dilihat dari sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan. Apabila ada perkembangan UMKM sesudah menggunakan pembiayaan berarti penggunaan pembiayaan tersebut berhasil. Apabila sesudah penggunaan pembiayaan tidak terjadi perkembangan berarti pembiayaan tersebut belum berhasil. Dari pemaparan diatas maka diambil judul penelitian "ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH SEBELUM DAN SESUDAH MENERIMA PEMBIAYAAN LEMBAGA KEUANGAN (Studi Kasus : Pelaku UMKM Pengusaha Wanita pada Paguyuban Perempuan Mandiri Sumber Perubahan di Kota Malang).

B. TINJAUAN PUSTAKA

Lembaga Keuangan

Menurut *Asian Development Bank* (ADB) lembaga keuangan adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta money transfers yang ditujukan bagi masyarakat. Di Indonesia lembaga keuangan dibagi kedalam dua kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.

Lembaga Keuangan Bank terdiri dari :

1. Bank Pemerintah diantaranya BRI,BNI,Bank Mandiri
2. Bank Swasta Nasional diantaranya Bank Danamon
3. Bank Asing diantaranya Citibank, BCA dll
4. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Lembaga Bukan Bank terdiri dari :

1. Koperasi
2. Penggadaian

Konsep Inklusi Keuangan

Inklusi keuangan merupakan upaya untuk mendorong sistem keuangan agar dapat diakses seluruh lapisan masyarakat sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas sekaligus mengatasi kemiskinan. Inklusi Keuangan bertujuan untuk meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan dengan didukung oleh infrastruktur yang ada. Secara Makro, program ini diharapkan dapat mendukung pertumbuhan ekonomi semakin inklusif dan berkelanjutan, serta dapat memberikan manfaat kesejahteraan untuk rakyat (Irmawati *et.al* 2013).

Financial inclusion di Indonesia baru di luncurkan pada tahun 2010. Bank Indonesia meluncurkan program National Strategy for Financial Inclusion (NSFI) sebagai upaya untuk memperluas akses masyarakat terhadap jasa keuangan. Implementasi *financial inclusion* di Indonesia sudah dilakukan dalam berbagai bentuk seperti pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) (Nengsih, 2015).

Indikator yang dapat dijadikan ukuran sebuah negara dalam mengembangkan keuangan inklusif adalah :

1. Akses : mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan formal dalam hal keterjangkauan fisik dan harga.
2. Penggunaan : mengukur kemampuan penggunaan aktual produk dan jasa keuangan.
3. Kesejahteraan : mengukur dampak layanan keuangan terhadap tingkat kehidupan pengguna jasa.

Grameen Bank

Grameen Bank adalah sebuah strategi mengurangi kemiskinan yang pertama kali diperkenalkan di Bangladesh. Secara harfiah *Grameen Bank* berarti bank yang diperuntukkan bagi orang desa yang juga berarti orang miskin. Sasaran utama diperuntukkan oleh orang miskin yang tidak memiliki akses mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan. Lebih spesifik bahwa *Grameen Bank* memprioritaskan kelompok perempuan untuk mendapatkan pinjaman tersebut. Perempuan dianggap sebagai sasaran efektif karena pendapatan tambahan mampu memperbaiki rumah tangga, termasuk kesejahteraan dan kesehatan anak-anak. Selain itu perempuan memiliki resiko kredit yang lebih kecil dibanding laki-laki dan lebih memiliki tanggung jawab dalam mengelola sumber daya yang terbatas (Maikaet.al 2007).

Teori Harrod-Domar (*Steady Growth*)

Teori pertumbuhan Harrod-Domar dikembangkan oleh dua orang ahli ekonomi yaitu Evsey Domar dan R.F. Harrod. Domar mengemukakan teorinya pertama kali tahun 1947 sedangkan Harrod pada tahun 1939. Teori tersebut pada hakekatnya berusaha menunjukkan syarat yang diperlukan untuk menciptakan pertumbuhan perekonomian dengan penggunaan alat modal akan berlaku sepenuhnya.

Pendapat Harrod-Domar mempertahankan pendapat ahli terdahulu yang menekankan tentang peranan pembentukan modal dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi. Pendapat kaum Klasik bahwa pembentukan modal merupakan suatu pengeluaran yang akan menambah kesanggupan untuk menambah produksinya. Berbeda dengan analisa Keynes, yaitu mengabaikan sama sekali peranan pembentukan modal sebagai pengeluaran yang akan mempertinggi kesanggupan untuk menambah produksi (Sukirno, 1985). Teori Harrod-Domar menekankan kedua aspek dari pendapat Kaum Klasik dan Keynes, yaitu kedua fungsi pembentukan modal tersebut dalam kegiatan ekonomi. Yakni:

1. Meningkatkan kapasitas produksi.
2. Meningkatkan daya beli.

Teori Schumpeter (Peranan Pengusaha dalam pembangunan)

Joseph Schumpeter adalah ahli ekonomi yang terkemuka mengenai teori pembangunan ekonomi. Teori tersebut pertama kali dikemukakan pada tahun 1911. Schumpeter berkeyakinan bahwa sistem kapitalisme merupakan sistem yang paling baik untuk menciptakan pembangunan ekonomi yang pesat. Namun, dalam jangka panjang Schumpeter berpendapat bahwa sistem kapitalisme akhirnya akan mengalami keadaan tidak berkembang atau *stagnation*. Perkembangan ekonomi tidak selalu harmonis dan lancar melainkan selalu mengalami kemunduran di tengah kemajuan yang terjadi.

Schumpeter berkeyakinan bahwa pembangunan ekonomi diciptakan oleh inisiatif dari golongan pengusaha yang inovatif atau golongan entrepreneur yaitu golongan masyarakat yang mengorganisasi dan menggabungkan faktor produksi untuk menciptakan barang-barang yang diperlukan masyarakat. Mereka merupakan golongan masyarakat yang menciptakan inovasi atau pembaharuan (Sukirno, 1985).

Teori Gender

Gender merupakan ciri-ciri peran dan tanggung jawab yang dibebankan pada perempuan atau laki-laki, yang ditentukan secara sosial dan bukan berasal dari pemberian Tuhan atau kodrat. Konsep gender adalah hasil konstruksi sosial yang diciptakan oleh manusia, yang sifatnya tidak tetap, berubah-ubah serta dapat dialihkan dan dipertukarkan menurut waktu, tempat dan budaya setempat dari satu jenis kelamin kepada jenis kelamin lainnya. Menurut teori *nurture* adanya perbedaan perempuan dan laki-laki pada hakekatnya adalah bentukan masyarakat melalui *konstruksi sosial budaya*, sehingga menghasilkan peran dan tugas yang berbeda. Perbedaan itu menyebabkan perempuan selalu tertinggal dan terabaikan peran dan kontribusinya dalam hidup berkeluarga, bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Konstruksi sosial menempatkan perempuan dan laki-laki dalam perbedaan kelas.

Perempuan dianggap lebih rendah dari laki-laki dikarenakan mempunyai beban ganda. Beban ganda adalah peran dan tanggung jawab seseorang dalam melakukan berbagai jenis kegiatan sehari-hari. Berbagai observasi menunjukkan perempuan mengerjakan hampir 90% dari pekerjaan dalam rumah tangga, sehingga bagi mereka yang bekerja diluar rumah, selain bekerja di wilayah publik

mereka juga masih harus mengerjakan pekerjaan domestik. Dengan demikian perempuan melakukan beban ganda yang memberatkan (*double burden*).

C. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Terkait dengan judul penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif karena data yang diperoleh diwujudkan dalam bentuk angka dan dianalisis berdasarkan statistik. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Paired Sample T Test. Teknik analisis ini untuk mengetahui perbedaan perkembangan UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan dilihat dari pertumbuhan profitabilitas usaha, pengembangan strategi 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) dan pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha.

Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada UMKM di Kota Malang yang didominasi oleh pengusaha perempuan, dikarenakan banyaknya jumlah UMKM di Kota Malang yang mampu menduduki posisi kedua di Jawa Timur. Peneliti memilih Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) sebagai obyek penelitian dikarenakan paguyuban tersebut semakin berkembang dengan baik.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun variabel perkembangan usaha diantaranya pertumbuhan profitabilitas usaha, pengembangan strategi 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) dan pemanfaatan fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan dalam pengembangan usaha.

Jenis Data Penelitian

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan angket. Angket (kuesioner) adalah daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya untuk dijawab oleh responden terpilih, dan merupakan suatu mekanisme pengumpulan data yang efisien jika peneliti mengetahui dengan tepat yang diperlukan dan bagaimana mengukur variabel penelitian.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah UMKM dari Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) di Kota Malang dengan jumlah anggota 150 orang. Peneliti menggunakan non random sampling secara purposive, yakni dengan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian. Untuk menentukan jumlah sampel pada penelitian ini menggunakan rumus Slovin. Dengan Rumus :



PERHITUNGAN: RUMUS SLOVIN

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

di mana n = ukuran sampel
N = ukuran populasi
 α = toleransi ketidaktepatan (dalam persen)

Peneliti menggunakan derajat toleransi sebesar 10%, jumlah anggota Paguyuban sebanyak 150 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin maka hasil sampel penelitian sebesar 60 responden.

Analisis Data

Sebelum data di analisis, maka kuesioner (instrument penelitian) di ujiterlebih dahulu dengan Uji Validitas, Reliabilitas. Setelah itu data dianalisis dengan Uji Paired Sample T Test untuk mengetahui perbedaan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan. Perhitungan ini akan dilakukan dengan program SPSS.

a. Uji Validitas

Uji Validitas berhubungan dengan kesesuaian dan ketepatan fungsi alat ukur yang digunakan. Maka sebelum instrumen digunakan di lapangan perlu adanya pengujian validitas terhadap instrument tersebut. Kuisisioner dinyatakan valid apabila dapat mempresentasikan atau mengukur apa yang hendak diukur.

Hasil Uji Validitas

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	35,10	196,989	,536	,932
VAR00002	34,70	192,678	,625	,930
VAR00003	33,80	187,511	,658	,929
VAR00004	33,50	199,389	,645	,931
VAR00005	34,30	188,900	,551	,932
VAR00006	34,00	195,111	,459	,933
VAR00007	34,30	188,900	,551	,932
VAR00008	35,00	196,444	,545	,931
VAR00009	34,10	183,878	,789	,927
VAR00010	34,70	192,678	,625	,930
VAR00011	34,10	187,656	,562	,932
VAR00012	35,10	196,989	,536	,932
VAR00013	35,10	196,989	,536	,932
VAR00014	34,70	186,233	,710	,928
VAR00015	34,20	180,178	,859	,925
VAR00016	35,20	187,956	,668	,929
VAR00017	35,00	181,333	,796	,926
VAR00018	35,20	187,956	,668	,929
VAR00019	35,20	187,956	,668	,929
VAR00020	34,30	188,900	,551	,932

Nilai Corrected Item-Total Correlation lebih besar dari 0,3 maka pertanyaan semua diatas dikatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menyangkut masalah ketepatan alat ukur. Ketepatan ini dapat dinilai dengan analisa statistik untuk mengetahui kesalahan ukur. Suatu instrumen dianggap reliabel apabila dapat dipercaya sebagai alat ukur data penelitian. Penelitian dilakukan dengan rumus Croanbach's alpha. Adapun rumusnya sebagai berikut :

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,933	20

Sumber : Dari berbagai sumber diolah.

Nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,933 lebih dari 0,700 berarti semua pertanyaan dikatakan reliabel.

c. Crosstabulation Silang

Analisis crosstab merupakan analisis deskriptif yang digunakan untuk mengetahui hubungan duavariabel yang berbentuk ordinal maupun nominal. Analisis ini berbentuk tabel dimana menampilkan tabulasi silang atau tabel kontigensi untuk mengidentifikasi beberapa variabel yang berbeda ke dalam suatu matriks.

d. Uji Hipotesis

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan pada UMKM perempuan di kota Malang khususnya Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan). Maka teknik analisis menggunakan Uji Paired Sample T Test dengan menggunakan program SPSS. Perhitungan Uji Paired Sample T Test dilihat dari nilai p value (Asymp. Sig 2 tailed) dimana jika nilai p-value lebih kecil dari 0,05 berarti menolak H0 dan menerima H1 artinya terdapat perbedaan yang signifikan perkembangan usaha UMKM antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan lembaga keuangan.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak Inklusi Keuangan Terhadap Pelaku Usaha

Inklusi Keuangan (Financial Inclusion) adalah upaya yang bertujuan meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan. Strategi nasional ini digunakan untuk pemerataan pendapatan, pengentasan kemiskinan serta stabilitas sistem keuangan. Dari beberapa referensi, indikator yang dapat dijadikan ukuran dalam mengembangkan keuangan inklusif diantaranya *akses, penggunaan dan kesejahteraan*.

Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Prosedur yang Diterapkan Lembaga Keuangan

Jenis Usaha * Prosedur yang diterapkan lembaga keuangan Crosstabulation

		Prosedur yang diterapkan lembaga keuangan			Total	
		Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai		
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	13	8	22
		% of Total	2,0%	26,0%	16,0%	44,0%
	Minuman	Count	0	4	2	6
		% of Total	0,0%	8,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	4	5	0	9
		% of Total	8,0%	10,0%	0,0%	18,0%
	Konveksi	Count	3	5	1	9

		% of Total	6,0%	10,0%	2,0%	18,0%
Aksesories	Count		0	3	1	4
	% of Total		0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total	Count		8	30	12	50
	% of Total		16,0%	60,0%	24,0%	100,0%

Dari hasil tabel *crosstabulation* mayoritas responden tidak keberatan dengan prosedur yang diterapkan oleh lembaga keuangan, sebesar 30 responden yang menjawab sesuai dan 12 responden menjawab sangat sesuai, artinya tidak ada hambatan mengenai prosedur yang diterapkan lembaga keuangan. Sebaliknya sebanyak 8 responden menjawab kurang sesuai artinya mereka merasa keberatan saat mengurus persyaratan untuk melakukan pinjaman pada lembaga keuangan. Seperti pembuatan proposal, laporan keuangan, surat ijin usaha yang belum mereka miliki sebelumnya. Ulasan diatas, berarti responden sudah mengakses lembaga keuangan dengan baik. Dalam hal ini Indikator *akses* untuk mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan dalam hal keterjangkauan fisik telah terpenuhi.

Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Rekening Lebih Dari Satu yang Dimiliki Responden

Jenis Usaha * Rekening lebih dari satu Crosstabulation

			Rekening lebih dari satu				Total	
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai		
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	14	3	3	22	
		% of Total	4,0%	28,0%	6,0%	6,0%	44,0%	
	Minuman	Count	1	4	1	0	6	
		% of Total	2,0%	8,0%	2,0%	0,0%	12,0%	
	Kerajinan	Count	0	9	0	0	9	
		% of Total	0,0%	18,0%	0,0%	0,0%	18,0%	
	Konveksi	Count	0	7	0	2	9	
		% of Total	0,0%	14,0%	0,0%	4,0%	18,0%	
	Aksesories	Count	0	4	0	0	4	
		% of Total	0,0%	8,0%	0,0%	0,0%	8,0%	
	Total		Count	3	38	4	5	50
			% of Total	6,0%	76,0%	8,0%	10,0%	100,0%

Indikator *penggunaan* dilihat dari besar frekuensi lembaga keuangan yang digunakan, terutama lembaga keuangan perbankan. Dari tabel *crosstabulation* diatas yakni sebesar 3 responden menjawab sangat tidak sesuai, 38 responden menjawab tidak sesuai dan 4 responden menjawab kurang sesuai artinya mereka tidak memiliki rekening lebih dari satu. Responden cenderung menggunakan satu rekening saja atau sebagian dari mereka tidak memiliki rekening dikarenakan mereka belum menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan. Mereka lebih memilih jasa lembaga keuangannon bank seperti koperasi. Sebaliknya sebanyak 5 responden menjawab sesuai artinya mereka memiliki rekening lebih dari satu. Alasan mereka memiliki rekening lebih dari satu untuk memudahkan transaksi sewaktu berjualan online.

Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Transaksi Menggunakan ATM

Jenis Usaha * Transaksi menggunakan ATM Crosstabulation

			Transaksi menggunakan ATM					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	8	2	8	3	22
		% of Total	2,0%	16,0%	4,0%	16,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	2	1	2	0	6
		% of Total	2,0%	4,0%	2,0%	4,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	2	0	6	1	9
		% of Total	0,0%	4,0%	0,0%	12,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	3	0	5	1	9
		% of Total	0,0%	6,0%	0,0%	10,0%	2,0%	18,0%

	Aksesories	Count	0	0	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	2	15	3	24	6	50
		% of Total	4,0%	30,0%	6,0%	48,0%	12,0%	100,0%

Tabel *crosstabulation* diatas sebanyak 30 responden telah menggunakan ATM dilihat dari jawaban sesuai sebanyak 24 responden dan sangat sesuai sebanyak 6 responden. Sebaliknya sebanyak 20 responden sisannya belum menggunakan ATM. Indikator ini untuk mengetahui seberapa jauh responden yang telah menggunakan jasa layanan lembaga keuangan bank. Hasil penelitian ini mengutarakan bahwa responden telah menggunakan jasa layanan bank baik untuk kebutuhan sehari-hari ataupun untuk kepentingan bisnis. Karena sebagian mereka berjualan dengan online yang tentunya memerlukan transaksi transfer melalui ATM. Sehingga Inklusi keuangan dengan indikator *penggunaan* telah sesuai dengan yang diharapkan yakni mayoritas telah menggunakan jasa keuangan perbankan sebagai alat transaksi.

Hasil Crosstabulation Silang Antara Jenis Usaha dan Dampak Pembiayaan terhadap Kehidupan Keluarga dan Lingkungan

Jenis Usaha * Dampak pembiayaan terhadap kehidupan keluarga dan lingkungan Crosstabulation

		Dampak pembiayaan terhadap kehidupan keluarga dan lingkungan				Total	
		Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai		
Jenis Usaha	Makanan	Count	0	7	12	3	22
		% of Total	0,0%	14,0%	24,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	0	3	2	6
		% of Total	2,0%	0,0%	6,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	0	6	3	9
		% of Total	0,0%	0,0%	12,0%	6,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	1	5	3	9
		% of Total	0,0%	2,0%	10,0%	6,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	1	2	1	4
		% of Total	0,0%	2,0%	4,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	1	9	28	12	50
		% of Total	2,0%	18,0%	56,0%	24,0%	100,0%

Hasil penelitian sebanyak 28 responden yang menjawab sesuai dan 12 responden menjawab sangat sesuai, artinya pembiayaan yang mereka terima berdampak pada kehidupan keluarganya. Responden merasakan bahwa setelah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan dapat membantu kebutuhan keluarga seperti uang jajan anak, belanja sehari-hari dan kebutuhan lainnya. Sementara sebesar 1 responden menjawab tidak sesuai dan 9 responden menjawab kurang sesuai, pembiayaan belum berdampak pada kehidupan keluarga karena mereka menerima pembiayaan untuk kepentingan usaha terkait peralatan penunjang bisnis dan kepentingan usaha lainnya

Pertumbuhan Profitabilitas Usaha

Pembiayaan dari lembaga keuangan salah satunya bertujuan untuk mengembangkan usaha UMKM. Perkembangan usaha dilihat dari proses bisnis produsen yakni dengan pertumbuhan profitabilitas usaha. Indikator dalam penelitian ini memfokuskan bagaimana perkembangan omset penjualan, jumlah produksi, rata-rata lama memproduksi, pemasaran, pasar yang menjadi sasaran produk dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki UMKM. Indikator tersebut dilihat dari kondisi perkembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Dengan diberikannya pembiayaan diharapkan UMKM dapat berjalan dan berkembang dengan baik.

Hasil Uji Paired Perkembangan Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

Paired Samples Test			
Paired Differences	t	df	

	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
				Lower	Upper			
				Pair 1 Perkembangan Omset Penjualan Sebelum - Perkembangan Omset Penjualan Sesudah	-2445000,000			

Nilai p-value statistik uji t (Sig. (2tailed)) sebesar 0,000 kurang dari 0,05 maka menolak H0 dan menerima H1. Hal tersebut berarti bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan omset penjualan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Hasil Uji Paired Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Perkembangan Jumlah Produksi Sebelum - Perkembangan Jumlah Produksi Sesudah	-352,900	256,603	36,289	-425,826	-279,974	-9,725	49	,000

Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,000 yang berarti kurang dari 0,05 menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan jumlah produksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan.

Hasil Uji Paired Rata-Rata Memproduksi Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan.

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Rata-rata lama memproduksi sebelum - Rata-rata lama memproduksi sesudah	-,140	,351	,050	-,240	-,040	-2,824	49	,007

Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,007 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan rata-rata lama memproduksi sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Hasil Uji Paired Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan.

Paired Samples Test								
	Paired Differences					T	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Pemasaran Sebelum - Pemasaran Sesudah	-,280	,573	,081	-,443	-,117	-3,456	49	,001

Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,001 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan pemasaran sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Hasil Uji Paired Sasaran Produk Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

Paired Samples Test								
	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Sasaran Product Sebelum - Sasaran Product Sesudah	-,080	,274	,039	-,158	-,002	-2,064	49	,044

Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,044 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan sasaran produk sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Hasil Uji Paired Tenaga Kerja Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Lembaga Keuangan

Paired Samples Test								
	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Tenaga kerja Sebelum - Tenaga Kerja Sesudah	-,440	,541	,076	-,594	-,286	-5,755	49	,000

Nilai p – value atau sig (2 tailed) sebesar 0,000 kurang dari 0,05 yang artinya menolak H0 dan menerima H1 bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada perkembangan tenaga kerja sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Strategi Pengembangan Produk

Inovasi produk menjadi salah satu kewajiban pelaku usaha untuk mempertahankan persaingan bisnis.. Berikut hasil penelitian mengenai inovasi produk :

Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Inovasi Produk yang Diterapkan Responden

Jenis Usaha * Inovasi Produk Crosstabulation								
		Inovasi Produk					Total	
		Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai		
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	6	2	7	5	22
	% of Total		4,0%	12,0%	4,0%	14,0%	10,0%	44,0%
	Minuman	Count	0	3	1	1	1	6
	% of Total		0,0%	6,0%	2,0%	2,0%	2,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	1	0	5	3	9
	% of Total		0,0%	2,0%	0,0%	10,0%	6,0%	18,0%

Konveksi	Count	0	2	2	3	2	9
	% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	6,0%	4,0%	18,0%
Aksesories	Count	0	0	0	3	1	4
	% of Total	0,0%	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total	Count	2	12	5	19	12	50
	% of Total	4,0%	24,0%	10,0%	38,0%	24,0%	100,0%

Tabel *crosstabulation* diatas memperlihatkan bahwa pada jenis usaha makanan hanya sebanyak 12 responden yang melakukan inovasi produk dan sisannya sebesar 10 responden tidak melakukan inovasi produk. Jenis usaha minuman hanya sebanyak dua responden yang melakukan inovasi produknya dan sisannya sebanyak 4 responden tidak melakukan. Jenis usaha makanan dan minuman jarang melakukan inovasi produk dikarenakan pada usaha ini kurang berpengaruh pada trend karena mereka menjual makanan tradisional atau makanan sehari-hari bukan jajanan anak muda. Pada usaha kerajinan terdapat 8 responden yang melakukan inovasi dan sisannya 1 responden tidak melakukan inovasi. Usaha konveksi sebanyak 5 responden melakukan inovasi dan 4 responden belum melakukan inovasi. Terakhir pada usaha aksesories sebanyak 4 responden semua melakukan inovasi produk. Usaha kerajinan, konveksi dan aksesories mereka sering melakukan inovasi produk dikarenakan pada jenis usaha ini cenderung berpengaruh oleh trend mereka dituntut untuk kreatif dalam menghasilkan produk.

Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemberian Harga yang Diterapkan Responden

Jenis Usaha * Harga Produk Crosstabulation

			Harga Produk			Total
			kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	4	14	4	22
		% of Total	8,0%	28,0%	8,0%	44,0%
	Minuman	Count	2	2	2	6
		% of Total	4,0%	4,0%	4,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	6	2	9
		% of Total	2,0%	12,0%	4,0%	18,0%
	Konveksi	Count	1	6	2	9
		% of Total	2,0%	12,0%	4,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
	Total	Count	8	31	11	50
		% of Total	16,0%	62,0%	22,0%	100,0%

Hasil penelitian mengenai pemberian harga yang kompetitif mayoritas telah diterapkan oleh responden karena sebesar 31 responden yang menjawab setuju dan 11 responden menjawab sangat setuju. Artinya sebanyak 42 responden selalu memperhitungkan biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan harga persaingan pasar kompetitif. Sebaliknya sebanyak 8 responden tidak menerapkan harga yang kompetitif tetapi mereka cenderung mengurangi porsi produknya untuk mempertahankan persaingan bisnisnya.

Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemilihan Lokasi Berjualan Responden

Jenis Usaha * Lokasi Berjualan Crosstabulation

			Lokasi Berjualan					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	2	8	3	7	2	22
		% of Total	4,0%	16,0%	6,0%	14,0%	4,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	1	1	2	1	6
		% of Total	2,0%	2,0%	2,0%	4,0%	2,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	0	3	2	4	0	9
		% of Total	0,0%	6,0%	4,0%	8,0%	0,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	2	2	4	1	9
		% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	8,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	1	0	2	1	4
		% of Total	0,0%	2,0%	0,0%	4,0%	2,0%	8,0%

Total	Count	3	15	8	19	5	50
	% of Total	6,0%	30,0%	16,0%	38,0%	10,0%	100,0%

Tabel diatas menyimpulkan sebanyak 19 responden menjawab sesuai dan 5 responden menjawab sangat sesuai. Artinya sebanyak 24 responden telah berjualan dilokasi yang strategis, yakni dengan membuka toko, dipasarkan dengan online dan ada beberapa yang dititipkan di toko, di kantin sekola, galeri UMKM atau rumah UMKM. Sebanyak 26 responden sisannya belum menggunakan strategi tersebut untuk mengembangkan produknya karena mereka berjualan di tempat seadannya ada yang membuka toko dirumah atau dititipkan di toko tetangga terdekat, karena mereka baru memulai usahannya.

Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Pemasaran Media Sosial Responden

			Pemasaran Produk				Total
			tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	11	3	5	3	22
		% of Total	22,0%	6,0%	10,0%	6,0%	44,0%
	Minuman	Count	5	0	1	0	6
		% of Total	10,0%	0,0%	2,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	2	1	5	1	9
		% of Total	4,0%	2,0%	10,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	4	0	4	1	9
		% of Total	8,0%	0,0%	8,0%	2,0%	18,0%
	Aksesories	Count	0	0	3	1	4
		% of Total	0,0%	0,0%	6,0%	2,0%	8,0%
Total		Count	22	4	18	6	50
		% of Total	44,0%	8,0%	36,0%	12,0%	100,0%

Hasil tabel crosstabulation diatas menyimpulkan bahwa responden yang menerapkan strategi menggunakan media sosial sebanding jumlahnya dengan yang belum menggunakan. Sebesar 24 responden menggunakan pemasaran dengan media sosial dan sisannya sebanyak 26 responden belum menggunakan pemasaran tersebut. Mereka yang telah menggunakan pemasaran dengan media sosial berdampak terhadap peningkatan produksinya. Sebaliknya mereka yang belum menggunakan pemasaran dengan media sosial dikarenakan faktor usia dan kesibukan mereka menjadi ibu rumah tangga, namun mereka akan berusaha mencoba dengan berjalannya waktu.

Hasil Crosstabulation Mengenai Jenis Usaha dan Sumber Daya Manusia yang dimiliki Responden

			SDM yang dimiliki					Total
			Sangat tidak sesuai	Tidak sesuai	Kurang sesuai	Sesuai	Sangat sesuai	
Jenis Usaha	Makanan	Count	1	11	7	3	0	22
		% of Total	2,0%	22,0%	14,0%	6,0%	0,0%	44,0%
	Minuman	Count	1	4	1	0	0	6
		% of Total	2,0%	8,0%	2,0%	0,0%	0,0%	12,0%
	Kerajinan	Count	1	4	0	3	1	9
		% of Total	2,0%	8,0%	0,0%	6,0%	2,0%	18,0%
	Konveksi	Count	0	2	2	4	1	9
		% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	8,0%	2,0%	18,0%

	% of Total	0,0%	4,0%	4,0%	8,0%	2,0%	18,0%
Aksesories	Count	0	3	1	0	0	4
	% of Total	0,0%	6,0%	2,0%	0,0%	0,0%	8,0%
Total	Count	3	24	11	10	2	50
	% of Total	6,0%	48,0%	22,0%	20,0%	4,0%	100,0%

Sumber daya manusia yang dimiliki responden cenderung belum memadai terlihat sebanyak 38 responden yang menjawab sangat tidak sesuai, tidak sesuai dan kurang sesuai. Artinya mereka belum mempunyai rekan atau partner kerja yang bisa diandalkan untuk mengembangkan bisnisnya. Sumber daya manusia yang belum memadai dikarenakan mereka mayoritas bukan karyawan tetap namun keluarga atau saudaranya bahkan tetangga. Sehingga mereka hanya membantu tenaga saja bukan masalah proses bisnis yang digeluti responden. Sebaliknya sebesar 12 responden mampu menjalankan strategi bisnis tersebut, dengan sumber daya yang memadai responden dapat mengembangkan bisnisnya karena banyaknya masukan, ide yang kreatif dan

inovasi serta paham masalah bisnis. Sehingga, mereka dapat ditinggal sewaktu-waktu tanpa harus didampingi.

Kontribusi Pemerintah atau Lembaga Keuangan dalam Mengembangkan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Peran pemerintah berperan aktif dan dituntut untuk menampung serta memberikan pendampingan kepada UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Peran ini terbagi menjadi tiga bagian penting yaitu sebagai fasilitas manajemen, fasilitas pemasaran dan yang terakhir sebagai fasilitas pengelolaan keuangan.

1. Fasilitas Manajemen

Peran pemerintah dan lembaga keuangan sebagai fasilitator di bidang manajemen mengukur sejauh mana mereka memberikan bantuan teknis seperti pelatihan pengelolaan SDM dan pelatihan penggunaan IT.

Hasil Crosstabulation Mengenai Pelatihan SDM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Pelatihan SDM Sebelum * Pelatihan SDM Sesudah Crosstabulation

Count		Pelatihan SDM Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pelatihan SDM Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	15	0	4	1	20
	kurang sesuai	0	0	6	6	0	12
	sesuai	0	0	0	6	0	6
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		11	15	6	16	2	50

Sebanyak 18 responden atau sekitar 36 % sudah mendapatkan fasilitas tersebut. Sebanyak 11 responden mengalami perubahan yakni, sebanyak 4 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 1 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sangat sesuai, dan 6 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sesuai. Banyaknya responden yang belum menerima fasilitas tersebut dikarenakan mayoritas belum mengikuti pelatihan SDM yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM yang bekerja sama dengan lembaga keuangan. Hal ini sesuai dengan karakteristik responden yang menyatakan bahwa sebagian besar karyawan yang dimilikinya berjumlah sedikit dan mereka mayoritas dari keluarga atau saudaranya sendiri. Sehingga pelatihan ini dianggap tidak terlalu penting bagi mereka.

Hasil Crosstabulation Mengenai Pelatihan IT Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Pelatihan IT Sebelum * Pelatihan IT Sesudah Crosstabulation

Count		Pelatihan IT Sesudah	Total

		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pelatihan IT Sebelum	sangat tidak sesuai	10	0	0	0	0	10
	tidak sesuai	0	15	0	4	0	19
	kurang sesuai	0	0	8	9	1	18
	sesuai	0	0	0	2	0	2
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		10	15	8	15	2	50

Sebanyak 17 responden atau sekitar 34 % sudah mendapatkan fasilitas tersebut. Sebanyak 14 responden mengalami perubahan yakni, sebanyak 4 responden yang sebelumnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 9 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sesuai, dan 1 responden yang sebelumnya menjawab kurang sesuai berubah menjadi sangat sesuai. 33 responden yang belum mengikuti pelatihan IT dikarenakan sebagian besar responden merasa tidak memerlukan IT dalam usahanya. Hal ini disebabkan sifat usahanya yang cenderung masih tradisional dan pelaku usahanya terdiri dari ibu rumah tangga, mereka sibuk untuk mengurus keluarganya. Mereka lebih mengutamakan anak mereka sehingga tidak ada waktu untuk berjualan online. Sebagian dari mereka berpendapat untuk berjualan online sendiri memerlukan banyak waktu terkait menanggapi pertanyaan dari konsumen dan pengiriman barang.

2. Fasilitas Pemasaran

Peran pemerintah dan lembaga keuangan sebagai fasilitator di bidang pemasaran dianggap penting oleh UMKM karena jaringan yang luas memungkinkan untuk membantu UMKM tersebut. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui seberapa jauh penggunaan fasilitas tersebut dalam perkembangannya sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Aspek pemasaran pertama dengan mengikuti pameran yang berguna untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Aspek kedua yaitu menyediakan tempat usaha yakni dengan adanya galeri UMKM atau rumah UMKM yang membantu menjualkan produk mereka agar menambah pangsa pasar dan pendapatan UMKM tersebut.

Hasil Crosstabulation Mengikuti Pameran Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Mengikuti Pameran Sebelum * Mengikuti Pameran Sesudah Crosstabulation

Count		Mengikuti Pameran Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Mengikuti Pameran Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	22	0	0	0	22
	kurang sesuai	0	0	9	1	1	11
	sesuai	0	0	0	4	0	4
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		11	22	9	5	3	50

Terdapat 42 responden atau sebesar 84 % pelaku UMKM yang belum mengikuti pameran baik sebelum atau setelah mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Dari hasil tabel *crosstabulation* tersebut terlihat bahwa 11 responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 22 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 9 responden tetap menjawab kurang sesuai. Sebanyak 8 responden atau sebesar 16% sudah mendapatkan fasilitas dengan mengikuti pameran, yakni sebanyak 6 responden sudah mendapatkan fasilitas tersebut baik sebelum mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Melihat tabel crosstabulation 4 responden tetap menjawab sesuai dan 2 responden tetap menjawab sangat sesuai. Mayoritas UMKM senang untuk diikutsertakan dalam pameran, namun banyak yang belum mendapatkan fasilitas tersebut. Kendala sebagian responden yakni kurangnya informasi yang diterima tentang pameran tersebut karena tidak semua UMKM menerima kesempatan yang sama dalam mengikuti pameran tersebut.

Hasil Crosstabulation Mengenai Penyediaan Tempat Usaha Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Menyediakan Tempat Usaha Sebelum * Menyediakan Tempat Usaha Sesudah Crosstabulation

Count		Menyediakan Tempat Usaha Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Menyediakan Tempat Usaha Sebelum	sangat tidak sesuai	12	0	0	0	0	12
	tidak sesuai	0	15	0	2	0	17
	kurang sesuai	0	0	7	5	0	12
	sesuai	0	0	1	6	0	7
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		12	15	8	13	2	50

Kondisi saat ini memperlihatkan sebanyak 34 responden atau sekitar 68% belum mendapat fasilitas tersebut. Terlihat dari tabel *crosstabulation* di atas bahwa 12 responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 15 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 7 responden tetap menjawab kurang sesuai. Sebanyak 16 responden atau sekitar 32% sudah mendapatkan fasilitas menyediakan tempat usaha. Dari 8 responden tersebut mengalami perubahan yakni terlihat 2 responden yang awalnya menjawab tidak sesuai berubah menjadi sesuai, 5 responden yang awalnya menjawab kurang sesuai menjadi sesuai dan 1 responden awalnya sesuai menjadi kurang sesuai. Mayoritas dari responden dalam penelitian ini belum menggunakan fasilitas penyediaan tempat usaha dari dinas ataupun lembaga keuangan, karena UMKM menyadari produknya masih terbatas dan tidak semua produk bisa masuk di galeri UMKM maupun rumah UMKM. Mereka mengutamakan produk yang telah memiliki ijin usaha dan sebagian responden dalam penelitian ini masih belum memiliki ijin usaha karena hambatan biaya untuk mengurus surat ijin usaha.

3. Fasilitas Pengelolaan Keuangan

Pemerintah dan lembaga pembiayaan juga berperan untuk memberikan bantuan teknis dalam hal pengelolaan keuangan. Sudah menjadi rahasia umum bahwa UMKM memiliki kelemahan dalam hal pengelolaan keuangan. Seringkali tidak ada pemisah keuangan pribadi dengan keuangan bisnis usahannya, sehingga dana yang seharusnya digunakan untuk usaha akhirnya digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Semua peran ini dilakukan untuk meningkatkan usaha sehingga penghasilan UMKM misalnya dalam bentuk omzet juga meningkat. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui perkembangan fasilitas pengelolaan keuangan dalam pembukuan dan laporan keuangan, selanjutnya fasilitas pendampingan pemanfaatan pendapatan.

Hasil Crosstabulation Mengenai Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum * Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah Crosstabulation

Count		Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum	sangat tidak sesuai	11	0	0	0	0	11
	tidak sesuai	0	22	0	2	0	24
	kurang sesuai	0	0	6	2	0	8
	sesuai	0	0	0	5	0	5
	sangat sesuai	0	0	0	0	2	2
Total		11	22	6	9	2	50

Tabel *crosstabulation* diatas memperlihatkan bahwa sebanyak 39 responden atau sekitar 78% belum menggunakan fasilitas tersebut. Masing- masing responden terdiri 11 yang tetap pada jawaban sangat tidak sesuai, 22 responden tetap pada jawaban tidak sesuai dan 6 responden tetap pada jawaban kurang sesuai. Sebesar 11 responden atau sekitar 22% telah menggunakan fasilitas tersebut. Responden mengalami perubahan sebesar 4 responden yakni 2 responden yang awalnya menjawab tidak sesuai menjadi sesuai dan 2 responden yang awalnya menjawab kurang sesuai menjadi sesuai.

Hasil Crosstabulation Mengenai Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum * Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sesudah Crosstabulation

Count		Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sesudah					Total
		sangat tidak sesuai	tidak sesuai	kurang sesuai	sesuai	sangat sesuai	
Pendampingan Pemanfaatan Pendapatan Sebelum	sangat tidak sesuai	15	0	0	0	0	15
	tidak sesuai	0	23	0	0	0	23
	kurang sesuai	0	0	7	0	0	7
	sesuai	0	0	0	4	0	4
	sangat sesuai	0	0	0	0	1	1
Total		15	23	7	4	1	50

Kondisi saat ini memperlihatkan sebanyak 45 responden atau sekitar 90% belum mendapat fasilitas tersebut. Terlihat dari tabel *crosstabulation* diatas bahwa 15 responden tetap menjawab sangat tidak sesuai, 23 responden tetap menjawab tidak sesuai dan 7 responden tetap menjawab kurang sesuai. Terlihat dari tabel *crosstabulation* diatas bahwa responden tetap menjawab sesuai sebanyak 4 orang dan sangat sesuai sebanyak 1 orang.

Hasil Uji Paired Samples Test dalam Indikator Pemanfaatan Fasilitas Pengembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan

Uji Paired Samples Test ini digunakan peneliti untuk mengetahui kondisi responden terkait perbedaan atau perbandingan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Pelatihan SDM Sebelum - Pelatihan SDM Sesudah	-,340	,717	,101	-,544	-,136	-3,351	49	,002
Pair 2	Pelatihan IT Sebelum - Pelatihan IT Sesudah	-,380	,667	,094	-,569	-,191	-4,030	49	,000
Pair 3	Mengikuti Pameran Sebelum - Mengikuti Pameran Sesudah	-,060	,314	,044	-,149	,029	-1,353	49	,182

Pair 4	Menyediakan Tempat Usaha Sebelum - Menyediakan Tempat Usaha Sesudah	-,160	,510	,072	-,305	-,015	-2,221	49	,031
Pair 5	Pembukuan dan Laporan Keuangan Sebelum - Pembukuan dan Laporan Keuangan Sesudah	-,120	,435	,062	-,244	,004	-1,950	49	,057

Sumber: Dari berbagai sumber diolah.

Uji Paired Samples Test melihat tabel pada p-value atau nilai Sig (2 tailed), apabila kurang dari 0,05 maka menolak H₀ dan menerima H₁. Hal tersebut berarti bahwa adanya perbedaan yang terdapat pada indikator tersebut. Berikut hipotesis dari indikator pemanfaatan fasilitas dalam pengembangan UMKM :

H₀ : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

H₁ : Terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

Nilai p- value atau nilai sig (2 tailed) kurang dari 0,05 terdapat pada pelatihan SDM (0,002) , pelatihan IT (0,000) , menyediakan tempat usaha (0,031) serta pembukuan dan laporan keuangan sebesar (0,057) maka menolak H₀ dan menerima H₁ yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan dalam pemanfaatan fasilitas pengembangan UMKM terkait pelatihan SDM, pelatihan IT, menyediakan tempat usaha serta pembukuan dan laporan keuangan baik sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan. Sebaliknya nilai p value atau sig(2tailed) pada fasilitas untuk mengikuti pameran sebesar 0,182 lebih besar dari 0,05 maka menerima H₀ dan menolak H₁ yang artinya tidak terdapat perbedaan yang signifikan terkait pemanfaatan fasilitas untuk mengikuti pameran baik sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan.

E. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah menerima pembiayaan dari lembaga keuangan pada pelaku usaha wanita di Paguyuban Preman Super (Perempuan Mandiri Sumber Perubahan) kota Malang, antara lain:

1. Inklusi keuangan berdampak positif terhadap penggunaan jasa keuangan masyarakat. Masyarakat telah mengakses lembaga keuangan dilihat dari kepemilikan rekening dan penggunaan ATM sebagai alat transaksi. Adanya inklusi keuangan juga berdampak pada kesejahteraan masyarakat, setelah menerima pembiayaan pendapatan masyarakat meningkat yang berpengaruh pada kehidupan keluarganya.
2. Pembiayaan dari lembaga keuangan berdampak positif terhadap pertumbuhan profitabilitas usaha masyarakat. Awalnya omset penjualan maksimal yang dihasilkan sebesar Rp.13.000.000,00 setelah menerima pembiayaan mengalami peningkatan sebesar Rp.18.000.000,00. Jumlah produksi yang dihasilkan maksimal sebesar 1.800 per bulan mengalami kenaikan sebesar 2.700 per bulan. Masyarakat rata-rata tidak memproduksi setiap hari namun setelah menerima pembiayaan setiap hari mereka menghasilkan barang untuk dijual. Pemasaran yang dilakukan masyarakat mengalami peningkatan, melalui penjualan online sehingga produk telah terjual di luar daerah. Sebelum menerima pembiayaan rata-rata masyarakat tidak memiliki tenaga kerja, namun setelah menerima pembiayaan tenaga kerja yang dimiliki sejumlah 1 atau 2 orang.
3. Strategi pengembangan usaha 5P (Product, Price, Place, Promotion, People) secara keseluruhan belum diterapkan oleh masyarakat. Mayoritas masyarakat telah menerapkan inovasi produk (product) , pemberian harga kompetitif (price) dan promosi dengan menggunakan media sosial atau online (promotion). Namun untuk strategi pemilihan lokasi yang strategis (place) dan pemilihan sumber daya manusia yang mengerti bisnis (people) belum diterapkan oleh masyarakat dikarenakan usaha yang dimiliki masih sederhana dan ada beberapa yang baru memulai usaha.

4. Fasilitas pemerintah atau lembaga keuangan belum secara efektif diterima atau diikuti oleh masyarakat. Terkait fasilitas manajemen pelatihan pengelolaan SDM sebanyak 64% belum menerima dan sebanyak 66% belum mengikuti fasilitas pengelolaan IT. Selanjutnya fasilitas pemasaran terkait pameran sebesar 84% dan penyediaan tempat usaha sebesar 68% belum menerima fasilitas tersebut. Terakhir fasilitas pengelolaan keuangan pembukuan sebesar 78% dan pemanfaatan pendapatan sebesar 90% belum mengikuti fasilitas tersebut.

SARAN

Dari hasil penelitian ini, maka berikut beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai saran :

1. Upaya peran lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan pada UMKM perlu ditingkatkan dan digencarkan karena sesuai dengan penelitian ini UMKM mengalami perkembangan usaha.
2. Kemitraan antara pemerintah pusat, daerah dan lembaga keuangan dalam hal memberikan bantuan teknis kepada UMKM perlu dikembangkan atau diintensifkan sehingga pembinaan yang dilakukan dapat lebih terintegrasi. Hal ini untuk mempersiapkan dalam menghadapi persaingan global.
3. Adanya kebijakan yang mewajibkan UMKM mengikuti pembinaan dan menyerahkan laporan keuangan secara periodik untuk mengurangi terjadinya penyimpangan pemanfaatan kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmorowati, Sulikah. 2013. Dampak Pemberian Kredit Mikro Untuk Perempuan Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia. Jurnal UNAIR Vol.1. Surabaya: Universitas Airlangga Fakultas Fisip.
- Fitriati, Rachma. 2014. Mengungkap Daya Saing UMKM Industri Kreatif. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Irmawati, Setyani dkk. 2013. Model Inklusi Keuangan pada UMKM berbasis pedesaan. Jurnal UNNES, Jejak 6(2):103-203. V711.3596.
- Maika, Amelia & Eddy. 2007. Pemberdayaan Perempuan Miskin Pada Usaha Kecil di Pedesaan Melalui Lembaga Keuangan Mikro (Grameen Bank). Jurnal Universitas Gadjah Mada.
- Mishkin S. Frederic, 2011. Ekonomi Uang, Perbankan dan Pasar Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Nengsih, Novia. 2015. Peran Perbankan Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif di Indonesia pada komparasi sektor UMKM. Etikonomi Volume 14 (2), Oktober 2015 P-ISSN: 1412-8969; E-ISSN: 2461-0771.
- Seetlyana, Evi. 2013. Perempuan dan Perbankan: Sebuah Tinjauan Tentang Peran Inklusi Keuangan Terhadap Pengusaha UMKM Perempuan di Indonesia. Journal The Winners, Vol.14 (No.2) : 95-103.
- Sukirno, Sadono, 1985. Ekonomi Pembangunan. Jakarta: Bima Grafika.

