

PERSEPSI PENGUSAHA KERIPIK TEMPE SANAN TERHADAP PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI INDUSTRI TEMPE SANAN KOTA MALANG)

Vira Okta Viana^{a*}, Idah Zuhroh^b, Muhammad Sri Wahyudi Suliswanto^c

^a Ekonomi Pembangunan, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang, Jl. Raya Tlogomas No 246 Malang Jawa Timur, Indonesia

* Corresponding author: viraokta7@gmail.com

Artikel Info	Abstract
<p><i>Article history:</i> Received 21 Desember 2021 Revised 10 Januari 2022 Accepted 20 Januari 2022 Available online 28 Januari 2022</p>	<p><i>This study aims to describe the micro business profile of Sanan tempe chips and provide an overview of the perceptions of Sanan tempe chips entrepreneurs on Islamic bank financing. The analytical method used is descriptive analysis research method by combining qualitative and quantitative method approaches in the different stages of the research process. The results showed that the profile of tempe chips entrepreneurs in terms of production could produce between 800-2,800 per month on average with a price of Rp. 7000, with an average income between 1,000,000 – 5,000,000 with a percentage of 48.6%. For the marketing aspect, it uses more inside and outside the region, marketing outside the region such as: Batu City, Pasuruan, and Surabaya. The perception of the tempe sanan chip entrepreneur on financing, in terms of 4 aspects: in 4 aspects it has a different percentage level and criteria. The criteria that are lacking are in the procedural aspect with a percentage rate of 59% of respondents compared to the other 3 aspects. This shows that there are many responses that choose less appropriate regarding the disbursement of financing and the financing application process.</i></p>
<p>Keywords: <i>business; perception; financing</i></p> <p>JEL Classification M21, F65</p>	

PENDAHULUAN

UMKM menunjukkan peran pentingnya di dalam perekonomian Indonesia dengan memberikan kontribusi yang besar dalam pendapatan nasional, disamping itu pertumbuhan UMKM yang semakin meningkat inilah yang menjadikan pemerintah memberikan dukungan-dukungan dengan dikeluarkannya kebijakan-kebijakan terkait UMKM. Tetapi kebijakan pemerintah belum mendapatkan dukungan penuh dari pihak-pihak lainnya, terutama pihak perbankan yang diharapkan akan memberikan bantuan permodalan. Sehingga UMKM mencari cara alternatif lainnya untuk menambah permodalannya dengan cara mengajukan kredit atau pembiayaan pada lembaga keuangan selain bank. Seorang nasabah ketika memutuskan untuk mengambil pembiayaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya faktor pribadi. Faktor pribadi terdiri dari beberapa indikator dan salah satunya yaitu persepsi (Yuniarti, 2015). Persepsi yang dimiliki tiap nasabah bisa saja berbeda didalam menentukan keputusannya dalam

mengajukan kredit/pembiayaan baik itu di bank konvensional atau bank syariah (Rahma, 2018). Hal pertama yang menjadi bahan pertimbangan UMKM mengajukan pembiayaan adalah kebutuhan modal. Menurut Barokah & Hanum (2016) mengungkapkan hal yang sama, yaitu sebagian besar masyarakat memilih produk pembiayaan dikarenakan faktor modal. Sedangkan menurut Ardiansyah (2019) kendala bagi usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM salah satunya persoalan modal untuk mejadikan usaha tersebut berkembang. Bagi usaha mikro kecil dan menengah kredit merupakan salah satu faktor penting dalam usaha mereka. Salah satu UMKM yang ada di Kota Malang yaitu sentra industri tempe Sanan, yang cukup berkembang dan sudah menjadi ikon Kota Malang. Usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM diharapkan menjadi *multiplier effect* bagi persoalan ekonomi di tengah-tengah masyarakat. Namun banyak kalangan UMKM yang mengeluhkan sulitnya dalam mengakses pinjaman dalam perbankan, salah satunya seperti persyaratan yang berat, suku bunga yang cukup tinggi ataupun berbelit. Hal tersebut menimbulkan dampak pada rendahnya akses UMKM terhadap pendanaan sektor perbankan. Dalam hal inilah yang seharusnya perbankan syariah sebagai bagian dari sistem perbankan nasional dapat peranan penting dalam memeberdayakan sektor UMKM dengan berbagai cara penyaluran pembiayaan kepada UMKM (Kurniati, 2012).

Dalam pengembangan UMKM tentu terdapat banyak masalah yang ada khususnya UMKM yang ada di Industri Keripik Tempe Sanan Kota Malang. Menurut salah satu pemilik UMKM tersebut masalah dalam dalam upaya pengembangannya terutama menyangkut manajemen, pembiayaan, pemasaran dan produksi. Persoalan yang sering dihadapi usaha mikro kecil dan menengah pada umumnya dan khususnya usaha industri keripik tempe sanan, menyangkut keuangan antara lain yaitu kurangnya pengetahuan bagaimana tentang cara-cara mengakses sumber-sumber keuangan.

Penelitian terdahulu oleh Penelitian Risnawati (2018) menganalisis mengenai Profil UMK, Permasalahan dan Upaya Pemberdayaannya di Kabupaten Sumedang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi UMK adalah faktor-faktor internal UMK yang bisa mendukung pengembangan UMK. Sedangkan faktor-faktor yang lain masih merupakan kelemahan. Faktor SDM yang menjadi potensi meliputi: jumlah pelaku yang relatif tinggi, pendidikan UMK pada umumnya cukup baik dan usia pelaku yang termasuk pada usia produktif. Menurut Candra (2014) mengkaji tentang sektor UMKM di Indonesia: profil, masalah dan strategi pemberdayaan. Dalam penelitian ini bertujuan untuk bagaimana perkembangan dan permasalahan atau tantangan yang dihadapi UMKM yang ada di Indonesia dan beberapa pemikiran strategi dalam memberdayakan sektor ekonomi UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemerintah telah menjalankan strategi pemberdayaan UMKM yang dapat diklasifikasikan ke dalam aspek permodalan yang meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit.

Hasil analisis yang dilakukan oleh Komarudin et al(2021) mengkaji tentang persepsi pengusaha UMKM terhadap pembiayaan syariah di Bogor. Metode yang digunakan dalam penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pertama responden yang masuk kedalam penelitian ini UMKM yang ada di Bogor. Kedua UMKM di wilayah Bogor tersebut telah mengetahui secara umum tentang bank syariah menggunakan sistem bagi hasil bukan dengan sistem bunga. Ketiga dengan adanya pembiayaan syariah pengusaha UMKM dapat melakukan pengajuan pembiayaan untuk kepentingan usahanya meskipun ada diantaranya yang menjadikan bank syariah sebagai rujukan utama dalam pembiayaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan profil pengrajin keripik tempe sanan dalam aspek: permodalan, produksi dan pemasaran, juga ingin memperkuat pemahaman mengenai produk pembiayaan bank syariah terhadap usaha mikro pengrajin tempe sanan, akan tetapi mengambil lokasi di Jl Sanan Kecamatan Purwantoro Blimbing Kota Malang. Dengan menambahkan beberapa aspek seperti aspek prosedur pembiayaan, aspek jaminan, aspek modal dan aspek tingkat margin.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini dilakukan terhadap para usaha mikro keripik tempe Sanan Purwantoro Kecamatan Blimbing Kota Malang. Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha tempe yang terletak di RW 15 dan 16 Purwantoro Kecamatan Blimbing. Sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *nonprobability sampling* yaitu secara *Purposive sampling* dimana pengambilan sampel berasal dari populasi berdasarkan suatu kriteria tertentu Jogiyanto(2008), atau juga dapat dikatakan bahwa pengambilan sampelnya ditentukan berdasar pertimbangan tertentu. Peneliti menetapkan jumlah sampel lebih dari minimal 40 sampel per grup dikarenakan peneliti ingin lebih melibatkan keterikut-sertakannya responden. Adapun kriteria pelaku usaha mikro kecil menengah yang diambil: memiliki tabungan atau menjadi nasabah bank syariah dan responden merupakan nasabah yang telah mengajukan pembiayaan lebih dari satu kali.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan metode wawancara dengan para pelaku usaha mikro kecil keripik tempe sanan yang ada di Kecamatan Blimbing. Kedua menggunakan kuesioner, menurut Sugiyono(2010) "Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada reponden untuk dijawab". peneliti akan menggunakan angket tertutup secara langsung yaitu terdiri atas pertanyaan dengan sejumlah jawaban sebagai pilihan dengan kata lain responden yang dikenai angket harus memiliki jawaban yang sudah disediakan.

Penelitian ini memiliki dua tujuan yaitu mendeskripsikan profil pengusaha mikro kecil pengrajin keripik tempe sanan dan memberikan gambaran persepsi pengusaha keripik tempe sanan terhadap pembiayaan.

Profil pengusaha keripik tempe akan dijelaskan dalam berbagai aspek yaitu aspek produksi, pendapatan dan pemasaran.

1. Analisis Skala Likert

Menurut Sugiyono(2010)menggunakan skala likert untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang mengenai fenomena sosial. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator akan dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun instrumen yang berupa pertanyaan atau pernyataan. Berdasarkan jawaban responden selanjutnya akan diperoleh satu kecenderungan atas jawaban responden tersebut. Kuesioner yang dibagikan dilakukan menggunakan skala *Likert*. Maka perhitungan indeks jawaban responden dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Nilai indeks} = ((F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) + (F5 \times 5)) / 5$$

Dimana:

F1 adalah frekuensi jawaban responden yang menjawab 1 (sangat tidak sesuai)

F2 adalah frekuensi jawaban responden yang menjawab 2 (tidak sesuai)

F3 adalah frekuensi jawaban responden yang menjawab 3 (kurang sesuai)

F4 adalah frekuensi jawaban responden yang menjawab 4 (sesuai)

F5 adalah frekuensi jawaban responden yang menjawab 5 (sangat sesuai)

2. Analisis Deskriptif Data

Analisis deskriptif adalah metode yang digunakan untuk mendeskripsikan masing-masing variable. Berikut adalah urutan proses pencarian skor ideal tertinggi, skor ideal terendah, panjang interval kelas, dan tinjauan kontinum variabel berdasarkan rumus dari Riduwan, (2018).Jumlah skor tersebut dimasukkan ke dalam garis kontinum, yang pengukurannya ditentukan dengan cara:

Nilai Indeks Maksimal : Skor Tertinggi x Jumlah Soal x Jumlah Sampel

Nilai Indeks Minimum : Skor Terendah x Jumlah Soal x Jumlah Sampel

Jarak Interval :

$I = 100 / \text{jumlah skor}$

$= 100 / 5 = 20$ (intervalnya jarak dari terendah 0% hingga tertinggi 100%).

Tabel 1. Kriteria Interpretasi Skor

No	Rentang Presentase	Kriteria
1	0% - 20%	Sangat (tidak sesuai/bermanfaat)
2	21% - 40%	Tidak sesuai/Tidak bermanfaat
3	41% - 60%	Kurang sesuai/Kurang bermanfaat
4	61% - 80%	Sesuai/Bermanfaat
5	81% - 100%	Sangat (Sesuai/Bermanfaat)

Sumber: (Arikunto, 2013)

Persentase Skor : $(\text{Total skor} : \text{Nilai Maksimal}) \times 100$

HASIL PENELITIAN

Profil Pengusaha Keripik Tempe Sanan (Aspek Produksi, Pendapatan Dan Modal Kerja)

Proses produksi dilakukan oleh masing-masing industri keripik tempe terdapat beberapa perbedaan. Perbedaan pada proses produksi yang dilakukan setiap hari, ada juga yang melakukan proses produksi 2 kali sampai 3 kali satu minggu, dengan biaya yang dikeluarkan juga berbeda. Berikut merupakan rincian biaya yang digunakan oleh industri keripik tempe.

Tabel 2. Rincian Biaya Produksi perbulan berdasar Responden

	Rincian Biaya (bahan-bahan)	Jumlah Satuan	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
	Bahan baku				
1	(tempe)	90	Kg	25.000	2.250.000
2	Minyak goreng	30	Liter	14.000	420.000
3	Tepung	50	Kg	12.000	600.000
4	rempah-rempah	10	Kg	30.000	300.000
5	Gas	7	buah	18.000	126.000
	Lain-lain				
6	Plastik	15	pack	20.000	300.000
7	Kardus	10	pack	30.000	300.000
8	Lakban	5	roll	12.000	60.000
9	Tenaga kerja	4	-	75.000	300.000
	Total				4.656.000

Tabel diatas menyajikan penggunaan bahan baku yaitu 90kg pada masa produksi selama satu bulan. Bahan-bahan selain bahan baku termasuk bahan lainnya seperti tepung, minyak goreng, bumbu rempah-rempah termasuk dalam sumbangan input lain, merupakan biaya yang diluar bahan dapat mendukung kelancaran proses produksi sampai proses pemasaran. Produk yang dihasilkan dalam satu kali produksi adalah persediaan untuk dipasarkan pada konsumen selama satu bulan. Persentase reponden berdasarkan frekuensi kemampuan produksi dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 3. Frekuensi Produksi

No	Interval	Frekuensi	%
1	< 800	8	21,6
2	> 800 - 1.800	18	48,6
3	> 1.800 - 2.800	7	18,9
4	> 2.800	4	10,8
	Total	37	100,0

Dari hasil data yang diperoleh, menunjukkan bahwa pengusaha keripik tempe Sanan Kecamatan Blimbing dalam kemampuan memproduksi rata-rata jumlah produksi lebih dari 1.800 – 1.800 dengan persentase 48% dalam satu bulannya. Untuk produksi yang paling rendah ada kisaran kurang dari 800 dengan frekuensi 8 dengan persentase 21%.

Tabel 4. Pendapatan Usaha Keripik Tempe Sanan Selama Satu Bulan

No	Uraian	Jumlah
1	Penerimaan	12.000.000
2	Total Biaya	
	Biaya Variabel	
	a. Bahan baku	4.356.000
	b. Tenaga kerja	300.000
	Biaya Tetap	
	a. Penyusutan alat	132.500
	b. Listrik	220.000
3	Pendapatan	6.991.500

Pada tabel 4 menunjukkan bahwa pendapatan pengusaha keripik tempe Sanan di Kecamatan Blimbing merupakan penghasilan yang diperoleh pengusaha keripik tempe yang berasal dari hasil produksi keripik tempe yang kemudian dijual oleh para pengusaha. Adapun besarnya penerimaan usaha industri keripik tempe selama satu bulan sebesar Rp. 12.000.000 yang diperoleh dari penjualan produk keripik tempe Ibu Zulfidah. Pendapatan usaha industri keripik tempe diperoleh sari selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya yang digunakan.

Tabel 5. Persentase Responden Menurut Pendapatan

No	Interval	Frekuensi	%
1	1.000.000 - 5.000.000	18	48,6
2	6.000.000 - 8.000.000	9	24,3
3	9.000.000 - 11.000.000	5	13,5
4	> 11.000.000	5	13,5
	Total	37	100,0

Berdasar tabel 5, terlihat bahwa pengusaha keripik tempe Sanan dengan rata-rata penghasilan antara Rp. 1.500.000 – 5.000.000 adalah sebanyak 18 responden atau sekitar 48%. Penghasilan tertinggi antara lebih dari Rp 11.000.000 ada 5 responden atau sekitar 13,5%.

Tabel 6. Persentase Saluran Pemasaran

No	Interval	Frekuensi	%
1	Pemasaran didalam	10	27,0
2	Pemasaran diluar	16	43,2
3	Pemasaran didalam dan luar	11	29,7
	Total	37	100,0

Berdasarkan tabel 6 terlihat bahwa pengusaha keripik tempe Sanan dengan rata-rata melakukan pemasaran diluar antara 43% atau sebanyak 16 orang. Demi mencapai jangkauan pemasaran yang lebih luas maka pengusaha keripik tempe Sanan perlu melakukan promosi yang lebih kontinu kepada konsumen sehingga produk lebih dikenal masyarakat secara luas.

Persepsi Pengusaha Tempe terhadap Pembiayaan Bank Syariah (Pemenuhan Modal, Prosedur, Tingkat Marjin, dan Jaminan)

Tabel 7. Tingkat Persentase Responden Tiap Aspek

No	Indikator	Frekuensi		Presentase	Kriteria
		Skor	Nilai Maksimal		
1	Pemenuhan Modal	444	555	80%	Sangat Bermanfaat
2	Prosedur Pembiayaan	440	740	59%	Kurang Sesuai
3	Tingkat Margin	429	555	77%	Sesuai
4	Jaminan	433	555	78%	Sesuai
Total Rata-rata		438	601	74%	Sesuai / Bermanfaat

PEMBAHASAN

1. Profil Pengusaha Keripik Tempe Sanan (Aspek Produksi, Pendapatan Dan Pemasaran)

Dalam mendiskripsikan profil usaha mikro kecil dan menengah dikelompokkan ke dalam tiga aspek yaitu: 1) produksi, 2) pendapatan dan 3) pemasaran. Diskripsi berdasarkan aspek usaha ini dilakukan, dengan tujuan per aspek usaha ini diharapkan dapat mendiskripsikan dengan lebih jelas untuk setiap aspeknya dan dapat melakukan perbandingan kondisi antar bidang usaha tersebut. Berdasarkan data lapangan dapat diketahui bahwa pelaku pengusaha keripik tempe Sanan rata-rata berada pada usia kerja yaitu sebanyak 40 – 50 atau sebanyak 40,5% . Dengan rata-rata lama usaha selama 10 - 14 tahun.

Pada aspek produksi merupakan salah satu fungsi bisnis yang perlu mendapat perhatian serius, karena dari kegiatan proses produksi inilah kualitas produk akan diterima. Dari sisi sumberdaya manusia yang melakukan proses produksi untuk menghasilkan produk baik berupa barang maupun jasa, dalam sebagian besar UMK, memang tidak terlalu membutuhkan tenaga kerja yang berkeahlian khusus dan metode kerjanya juga relatif sederhana. Berdasar hasil kajian dapat dijelaskan bahwa dari keseluruhan produksi pengusaha keripik tempe Sanan di Kecamatan Blimbing rata-rata mampu memproduksi setiap bulannya sebanyak lebih dari 800 - 1800 atau sebanyak 48%. Para pengusaha melakukan kegiatan produksi dan operasinya menggunakan tenaga

manusia (manual) dan ada juga dengan mesin otomatis. Rata-rata jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam tiap pengrajin keripik tempe 5 – 6 orang atau 64,9%. Dalam produksi menurut penelitian Mitha et al.(2015) proses produksi merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan, yang meliputi bahan mentah, tenaga kerja, proses produksi dan pengepakan.

Pada aspek pendapatan tentunya merupakan hal yang paling penting untuk ditinjau, karena pendapatan merupakan ukuran untuk melihat kelayakan dan kesejahteraan ekonomi. Berdasarkan tabel 5 dapat dilihat bahwa pengusaha tempe Sanan memiliki rata rata pendapatan perbulan sebesar 1.500.000 – 5.000.000 dengan persentase 48%. Jumlah pendapatan yang diperoleh pengusaha tersebut tergolong besar. Hal ini tentunya seimbang dengan biaya yang dikeluarkan dan hasil penerimaan. Berdasarkan 37 responden, pendapatan tertinggi yaitu milik Bpk Muhammad Assafii yang bertempat di Jl Sanan No 46 Malang.

Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan usaha industri antara lain yaitu jumlah produksi keripik tempe dan pengalaman usaha. Pengusaha keripik tempe Sanan sudah mengawali usaha sejak 14 tahun yang lalu sehingga pengalaman yang diperoleh pun sudah banyak, serta strategi penjualan tentunya sudah di miliki. Industri keripik tempe Sanan Kecamatan Blimbing dalam 1 kali proses produksinya memberi keuntungan yang cukup besar, hal ini dikarenakan pengusaha keripik tempe sudah mempunyai banyak pengalaman usaha dan dapat menjalankan usahanya secara efisien. Berdasarkan teori yang telah di kemukakan oleh Supono (2011) faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu: harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi, dan hasil kegiatan oleh anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Pada aspek pemasaran merupakan salah satu faktor yang mendukung kelangsungan usaha keripik tempe Sanan. Dapat dilihat dari tabel 6 menunjukkan pengusaha keripik tempe Sanan dengan rata-rata melakukan pemasaran diluar antara 43% atau sebanyak 16 orang. Demi mencapai jangkauan pemasaran yang lebih luas maka pengusaha keripik tempe Sanan perlu melakukan promosi yang lebih kontinu kepada konsumen sehingga produk lebih dikenal masyarakat secara luas. Hal termasuk dalam penggunaan pemasaran yang dimana menurut Maryono et al.(2019)sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.

2. Persepsi Pengusaha Tempe Sanan Terhadap Pembiayaan Bank Syariah (Aspek Pemenuhan Modal, Prosedur, Tingkat Margin Dan Jaminan)

Dalam persepsi pengusaha keripik tempe Sanan terhadap pembiayaan syariah dikelompokkan ke dalam empat aspek yaitu: 1) pemenuhan modal, 2) prosedur, 3) tingkat margin dan 4) Jaminan. Penggambaran berdasarkan aspek usaha ini dilakukan, dengan tujuan per aspek usaha ini diharapkan dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas untuk setiap aspeknya.

Dari hasil data yang diolah mengenai beberapa aspek persepsi pengusaha keripik tempe sanan setelah menggunakan pembiayaan bank syariah, dari aspek permodalan, prosedur, tingkat margin, dan jaminan. Untuk aspek pemenuhan modal memperoleh rata-rata tingkat skor responden sebesar 80% dengan kriteria sangat bermanfaat/baik, untuk aspek prosedur memperoleh rata-rata tingkat skor responden sebesar 59% dengan kriteria kurang sesuai, untuk aspek tingkat margin memperoleh rata-rata tingkat skor responden sebesar 77% dengan kriteria cukup dan untuk aspek jaminan memperoleh rata-rata tingkat skor responden sebesar 74% dengan kriteria baik. Hal tersebut menunjukkan dari ke empat aspek yang memperoleh kriteria kurang sesuai yaitu pada aspek prosedur pembiayaan, hal ini menunjukkan bahwa persepsi pengusaha keripik tempe Sanan menilai adanya kurang sesuai seperti dalam proses pengajuan, pencairan realisasi, dan waktu pengembalian.

Persepsi yang dimiliki tiap nasabah bisa saja berbeda dalam menentukan keputusannya dalam mengajukan pembiayaan/kredit baik itu di bank syariah maupun bank konvensional (Ilyas, 2015). Hal pertama yang menjadi bahan pertimbangan UMKM mengajukan pembiayaan adalah kebutuhan modal, kedua yang menjadi bahan pertimbangan prosedur pembiayaan, dari proses pengajuan pembiayaan, hingga proses pencairan. Ketiga tingkat margin menjadi salah satu hal yang dipertimbangkan, menurut Harahap(2020) margin mempengaruhi preferensi nasabah untuk bertransaksi menggunakan pembiayaan di bank syariah. Keempat hal yang menjadi pertimbangan yaitu jaminan, menyatakan jaminan menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap pemilihan produk perbankan syariah di Surabaya (Sulistiana, 2013).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa gambaran profil usaha keripik tempe Sanan didalam melakukan lama pembiayaan terhadap bank syariah memiliki rata-rata 4 - 6 tahun. Rata-rata kondisi usaha keripik tempe Sanan Kecamatan Blimbing memiliki akses penyediaan input produksi relatif mudah. Daya kemampuan pengusaha keripik tempe sanan berbeda-beda, pada aspek produksi rata-rata pengusaha

keripik tempe dapat memproduksi sebanyak >800 – 2.800 tiap bulannya, dengan rata-rata harganya sebesar Rp. 7000, dengan memperoleh rata-rata pendapatan tiap bulan sebesar Rp.1.000.000 – 5.000.000 dengan persentase 48,6%.

Sedangkan untuk pemasaran pengusaha keripik tempe sanan lebih banyak menggunakan pemasaran diluar dan didalam wilayah sendiri dengan persentase 43%, dengan lokasi pemasaran di Jl Sanan Purwantoro Kecamatan Blimbing Kota Malang yang juga sebagai tempat produksi. Saluran pemasaran yaitu telah dikirim ke berbagai kota diantaranya Batu, Pasuruan, dan Surabaya. Penetapan harga yaitu disesuaikan dengan biaya bahan baku, dan biaya produksi.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa persepsi pengusaha tempe Sanan terhadap pembiayaan dalam aspek pemenuhan modal, prosedur, tingkat margin, dan jaminan memiliki kriteria yang berbeda-beda. Kriteria yang dianggap kurang ada pada aspek prosedur, untuk aspek prosedur memiliki tingkat skor responden sebesar 59% dibanding ketiga aspek yang lainnya. Hal tersebut banyaknya responden yang memilih kurang sesuai mengenai pencairan pembiayaan, dan proses pengajuan pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166. <https://doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Barokah, S., & Hanum, A. N. (2016). ANALISIS PERSEPSI NASABAH DAN PERKEMBANGAN UMKM SETELAH MEMPEROLEH PEMBIAYAAN MUDHARABAH (Studi Kasus BPRS Binama Kota Semarang). *Maksimum*, 3(2), 34. <https://doi.org/10.26714/mki.3.2.2013.34-41>
- Candra, S. (2014). *Analisis Karakteristik dan Identifikasi Kendala yang dihadapi UMKM di Kota Malang*. 5–24.
- Harahap, E. N. (2020). *Faktor Faktor yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum Pada PT Pegadaian Syariah Sadabuan*.
- Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'Ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Jogiyanto. (2008). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi* (andi (ed.)).
- Komarudin, M., Ekonomi, S., Fakultas, S., Islam, E., Djuanda, U., Studi, P., Syariah, E., Ekonomi, F., & Universitas, I. (2021). *Persepsi pengusaha umkm terhadap pembiayaan syariah di bogor perception of umkm entrepreneurs on sharia financing in bogor*. 7, 33–39.
- Kurniati. (2012). *Analisis Terhadap Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Mudharabah Pada*

- Bank BNI Syariah Cabang Semarang Tahun 2010-2011*). 19, 34–58.
- Maryono, D., Subiyantoro, S., & Susilaningih, S. (2019). Profil Pemasaran Online Usaha Kerajinan Topeng Dan Kayu Batik Desa Bobung Gunungkidul. *JBTI : Jurnal Bisnis Teori Dan Implementasi*, 10(2), 87–98. <https://doi.org/10.18196/bti.102118>
- Mitha, T., Wahyuni, S., & Mustika, H. (2015). *PROFIL USAHA KECIL KERAJINAN BERBAHAN BAKU KERTAS KORAN BEKAS PAK KECIK KABUPATEN*. 1–8.
- Rahma, T. I. F. (2018). *Persepsi Masyarakat Kota Medan Terhadap Penggunaan Financial Technology*. 20.
- Riduwan. (2018). *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. Alfabeta.
- Risnawati, N. (2018). Profil UMK, Permasalahan dan Upaya Pemberdayaannya di Kabupaten Sumedang. *Coopetition*, 9, 13–30.
- Sugiyono. (2010). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Sulistiana, S. D. (2013). Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja dan Modal Terhadap Hasil Produksi Industri Kecil Sepatu dan Sandal Di Desa Sambiroto Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Mahasiswa Teknologi*, 1(3), 1–18.
- Supono, B. (2011). Peranan Modal Sosial Dalam Implementasi Manajemen Dan Bisnis. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 11(1), 10–16.
- Yuniarti. (2015). *Perilaku Konsumen : Teori dan Praktek*. Pustakata Setia.