

**ANALISIS PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN TERHADAP PENDAPATAN USAHA
MIKRO**

**(Studi Komparatif pada Koperasi Serba Usaha Solusi Terencana Finansial Jembar
Tasikmalaya)**

Rni Muflihah

Institut Agama Islam Tsikmalaya
rinimuflihah@gmail.com

Abstract

The purpose of this research is to know and study the Influence of Qardhul Hasan Financing on Micro Business Income on KSU STF Jembar Tasikmalaya by comparing Micro Business Revenue before and after obtaining Financing. This research uses comparative research method with quantitative approach. Sampling technique used is non probability sampling with saturated sampling approach so that the population that becomes the subject of research is all members of the population of 28 people. Data collection is done by using questionnaire to know the level of income before and after financing. Technique of processing and data analysis is done by Paired T-test statistic by using computer program SPSS version 22.0. Based on the results of research show that Qardhul Hasan Financing in KSU STF Jembar Tasikmalaya have positive effect to micro business income. In prove by test Paired Sample T-test It appears that thitung is with probability $0.000 < 0,05$, then H_0 is rejected. Which means Revenue before and after Financing is not the same or different as real. .

Keywords: Financing, Micro Business Income

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengkaji Pengaruh Pembiayaan Qardhul Hasan terhadap Pendapatan Usaha Mikro pada KSU STF Jembar Tasikmalaya dengan membandingkan Pendapatan Usaha Mikro sebelum dan sesudah mendapatkan Pembiayaan. Penelitian ini menggunakan Metode penelitian komparatif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik Sampling yang digunakan adalah non probability sampling dengan pendekatan sampling jenuh sehingga populasi yang menjadi subjek penelitian adalah semua anggota populasi yang berjumlah 28 orang. Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner untuk mengetahui Tingkat pendapatan Sebelum dan sesudah dilakukannya Pembiayaan. Teknik pengolahan dan analisis data dilakukan dengan uji statistik Paired T-test dengan menggunakan program komputer SPSS versi 22. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Pembiayaan Qardhul Hasan di KSU STF Jembar Tasikmalaya berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha mikro. Di buktikan dengan uji Paired Sample T-test Terlihat bahwa thitung adalah dengan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak. Yang berarti Pendapatan sebelum dan sesudah Pembiayaan adalah tidak sama atau berbeda secara nyata.

Kata kunci : Pembiayaan, Pendapatan Usaha Mikro

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara berkembang dimana sebagian besar penduduknya hidup di daerah pedesaan sehingga negara Indonesia disebut sebagai negara agraris atau negara yang mayoritas penduduknya bekerja di bidang pertanian. Apabila pembangunan nasional bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat, maka kawasan pedesaan mendapat prioritas sebagai bidang garapan pembangunan. (Henki Warsani, 2013 : 1)

Kawasan pedesaan pada saat ini dapat diidentikkan dengan kata “kemiskinan”. Pada umumnya mereka hidup dalam keterbatasan, kemiskinan serta ketidakberdayaan dalam menghadapi berbagai perkembangan dan perubahan yang terjadi. (Kompasiana, 2013)

Pada masa lampau usaha di bidang pertanian dapat mencukupi kebutuhan setiap keluarga, namun pada saat ini penghasilan dari usaha di bidang pertanian kurang mencukupi. Karena luas areal pertanian yang tetap sedangkan jumlah penduduk keluarga petani semakin bertambah, sehingga luas lahan pertanian perkeluarganya menyempit. Dampaknya penghasilan rata-rata tiap keluarga petani menurun, sedangkan kebutuhan tiap keluarga meningkat pula, selaras dengan informasi yang diterima lewat media-media, misalnya dahulu cukup memiliki sepeda tapi sekarang membutuhkan sepeda motor karena jarak tempuh yang jauh, dahulu cukup makan nasi dan garam sekarang makan-makanan yang lain, dan hal itu membutuhkan dana lebih tinggi.

Maka berupayalah mereka lewat berbagai kegiatan ekonomi, sehingga akhirnya ada kemauan dari masyarakat pedesaan untuk melakukan kegiatan usaha lain sebagai mata pencaharian untuk memenuhi semua kebutuhan yang tidak terpenuhi. Namun hal tersebut belum tentu berhasil. Karena tidak semua lapisan masyarakat memiliki potensi dan

kemampuan yang sama, salah satu faktor penghambatnya adalah dalam hal permodalan dan skill untuk memulai suatu usaha tertentu. (Dwiwinarno,2008)

Kurangnya permodalan dan terbatasnya akses Pembiayaan merupakan faktor utama yang menjadi masalah di dalam mengembangkan suatu unit usaha, khususnya pada Masyarakat Miskin. Oleh karena itu, Pada umumnya usaha kecil dan menengah adalah usaha perorangan atau perusahaanyang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya, baik konvensional maupun syari'ah sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta bank tidak dapat dipenuhi. (Tuti Trisnawati, 2009)

Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi penduduk kalangan ekonomi lemah untuk memajukan usahanya adalah adanya ketentuan mengenai agunan. Karena tidak semua pemilik usaha memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan. (Tendy satrio dan Yuni Madiati, 2014 : 4)

Meskipun kini sudah banyak berkembang Lembaga keuangan yang berbasis syari'ah, akan tetapi Menurut M. Dawam Rahardjo dalam tulisannya mengatakan, sekarang ini bank syariah secara esensial tidak berbeda dengan bank konvensional; masih sebagai lembaga “peternakan uang”. Menurut data sekitar 70% akad di bank-bank syariah masih berupa transaksi murabahah yang melayani kebutuhan konsumsi dan perdagangan dengan sistem mark up (Kompas, 14-12/2014).

Pembiayaan yang bersifat sosial seperti qard hasan meskipun ada jumlahnya amat minim. Akhirnya, lembaga ini tetap menguatkan “premis bank” yang tidak bisa disentuh orang miskin”. Seperti bank pada

umumnya, mereka cenderung enggan melayani rumah tangga berpendapatan rendah, karena dianggap tidak bankable. (Hamidi, 2012 :333)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. UMKM merupakan usaha usaha dengan jumlah unit usaha terbesar di Indonesia. Menurut data kementerian koperasi dan UKM pada tahun 2016, total unit usaha di Indonesia adalah sekitar 56.539.560 unit dan sebesar 99% dari unit usaha UMKM, merupakan usaha mikro yaitu sebanyak 55.856.176 unit. (www.depkop.go.id)

Dengan demikian kegiatan UMKM merupakan aset yang harus terus dikembangkan agar taraf hidup warga Negara Indonesia menuju ke arah yang lebih baik. Sehingga solusi yang bisa diterapkan dalam upaya meningkatkan perekonomian di desa, dalam hal permodalan adalah harus berasal dari desa itu sendiri melalui pembentukan koperasi Desa.

Koperasi Desa adalah suatu organisasi atau badan usaha yang beranggotakan masyarakat desa dan berlokasi di desa itu pula (Arifin Sitio dan Halomoan Tamba, 2001). Penghimpunan dan Penyaluran Dana pada koperasi Desa berasal dari dan Untuk Anggota Desa itu sendiri. Terlepas dari hal itu, untuk mensejahterakan ekonomi masyarakatnya, Pemerintah juga tidak diam saja. Salah satu upaya untuk memberdayakan masyarakat dengan sistem islam adalah dengan diadakannya Lembaga Sosial seperti Lembaga Amil Zakat (LAZ), dan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). LAZ/BAZNAS merupakan Lembaga Swadaya Masyarakat yang mengelola penerimaan, pengumpulan, penyaluran, dan pemanfaatan dana Zakat, Infak, dan Shadaqah secara berdayaguna dan berhasil guna (Menteri Dalam Negeri dan Menteri Agama Nomor 29 Tahun 1991/47 Tahun 1991 Tentang Pembinaan Badan Amil Zakat, Infaq, dan Sadaqah pasal 2).

Dari Penjelasan Koperasi dan Lembaga Amil Zakat diatas, terdapat korelasi diantara keduanya. Yaitu, Koperasi Desa yang modalnya selain dari anggota itu sendiri juga berasal dari badan atau lembaga sosial milik pemerintah.

Tersedianya Koperasi Sebagai lembaga Keuangan Mikro diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap masyarakat melalui upaya pemberian pinjaman modal/kredit. Sehingga pelaku usaha mikro dapat mengurangi ketergantungan dari lembaga keuangan umum. Dimana pelaku usaha mikro memiliki masalah klasik yaitu seperti suku bunga pinjaman yang relatif tinggi.

Dengan Pemberian dana pinjaman atau kredit modal usaha, diharapkan dapat membantu memajukan serta memandirikan ekonomi bagi pengusaha mikro maupun pedagang kecil. Salah satu koperasi yang bergerak dalam pemberian kredit pada pelaku usaha mikro di Tasikmalaya adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) STF Jembar.

Koperasi Serba Usaha STF Jembar Tasikmalaya merupakan salah satu Lembaga keuangan Masyarakat yang pada awal modalnya berasal dari Lembaga Sosial Pemerintah Dompot Duafa dengan Program STF (Social Trust Fund) dengan mengutamakan pembiayaan Qardhul Hasan. Yang tentunya Pembiayaan ini sangat membantu para masyarakat miskin di daerah Pedesaan untuk dijadikan modal usaha.

Koperasi Serba Usaha (KSU) STF Jembar Tasikmalaya sebagai badan usaha sekaligus lembaga keuangan yang bergerak dalam bisnis layanan keuangan yang memiliki sifat usaha yang menyediakan bagi kemanfaatan umum sekaligus untuk memupuk keuntungan sehingga dapat memberikan sesuatu yang benar-benar dibutuhkan nasabah.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa perkembangan usaha mmikro sangat penting mengingat kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi, Dengan

adanya Kredit dari Koperasi Serba Usaha STF Jembar Tasikmalaya diharapkan pendapatan usaha mikro dapat meningkat.. Tingkat Pendapatan Usaha Mikro dapat dilihat dari adanya perbedaan sebelum dan sesudah mendapatkan kredit .

Berdasarkan latar belakang tersebut, Koperasi Serba Usaha STF Jembar Tasikmalaya selaku lembaga keuangan mikro sangat dibutuhkan perannya dalam pengembangan usaha mikro melalui pemberian pinjaman modal atau kredit kepada pelaku usaha mikro. Dengan demikian peneliti ingin mencoba menemukan bukti empiris sejauh mana kontribusi pembiayaan Qardhul hasan dengan mengambil judul : “ANALISIS PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO (Studi Komparatif pada Koperasi Serba Usaha Solusi Terencana Finansial Jembar Tasikmalaya)

METODE

Objek penelitian yang dimaksud peneliti pada penelitian ini adalah Objek Penetapan penelitian di lakukan di KSU STF Jembar Kabupaten Tasikmalaya, berlokasi di Desa Sukamukti Kecamatan Cisayong Kabupaten Tasikmalaya.. Metode yang digunakan dalam penelitian ini penelitian Komparatif (Perbandingan) dengan pendekatan Kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh dari penyebaran daftar pertanyaan atau koesioner secara langsung kepada Nasabah KSU STF Jembar Tasikmalaya yang mengambil Pembiayaan Qardhul Hasan Produktif sebagai objek penelitian yang terpilih sebanyak 28 orang. Metode analisis yang digunakan adalah Uji Normalitas dan Uji Hipotesis Paired Sample T-test. Dalam pengujian ini dibantu dengan menggunakan alat analisis SPSS versi 20.0.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari penelitian kemudian diadakan analisis yang merupakan pengolahan lebih lanjut dari hasil uji hipotesis. Dalam analisis ini akan dibuat semacam interpretasi dari hasil observasi lapangan dan uji analisis Normatif dan Uji Paired Sample T-test dengan alat bantu SPSS for windows 16.0

1. Pengelompokan responden untuk pembiayaan Qardhul Hasan produktif di KSU STF Jembar Tasikmalaya menurut jenis kelamin lebih banyak di dominasi oleh perempuan yaitu sebesar 16 orang atau 57% dan yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 12 orang atau 43%. Jumlah nasabah pembiayaan Qardhul Hasan didominasi oleh perempuan dikarenakan, pendapatan yang diperoleh seorang suami belum bisa mencukupi semua kebutuhan. Ssehingga ada upaya dari seorang istri untuk membantu mencari nafkah agar terpenuhinya segala kekurangan yang ada. Adapun 20% dari jumlah nasabah perempuan adalah seorang janda (single parent).
2. Pengelompokan Usia responden untuk pembiayaan Qardhul Hasan produktif di KSU STF Jembar Tasikmalaya adalah seluruh nasabah yang berusia 21-30 tahun sebanyak 1 orang atau 5%. Karena untuk usia produktif rata-rata 21-30 tahun ,di daerah pedesaan yang mayoritas penduduknya lebih memilih bekerja di kota, dengan anggapan pekerjaan di kota lebih menjanjikan daripada di desa. Sedangkan untuk usia 31-40 tahun terdapat sebanyak 18 orang atau 64%, yang mana usia 31-40 tahun adalah usia tepat untuk menikah, dengan alasan itulah ada beberapa orang yang memilih untuk hidup di desa ketika sudah berumah tangga. Dan untuk nasabah yang berusia >40 tahun sebanyak 9 orang atau 32%. Yang menjadi usia penengah dari nasabah pembiayaan qardhul hasan produktif.

3. Proporsi presentase pengelompokan responden berdasarkan tingkat pendidikan maka yang menjadi sampel responden dalam penelitian ini adalah responden yang berpendidikan SD sebanyak 16 orang atau 57%, SMP sebanyak 9 orang atau 32% dan SMA sebanyak 3 orang atau 11 %.

Salah satu sumber masalah rendahnya tingkat pendapatan di desa adalah kurangnya perhatian atau kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan. Masyarakat pedesaan memiliki anggapan bahwa pendidikan tidak berpengaruh besar terhadap kehidupan ekonomii masyarakat khususnya untuk kaum perempuan. Sehingga nasabah yang mendominasi pembiayaan Qardhul Hasan adalah lulusan SD. Karena untuk lulusan SMA masih mempunyai pekerjaan yang lebih layak sehingga mampu memenuhi kebutuhan dan tidak layak untuk diberi pembiayaan Qardhul Hasan.

4. Proporsi presentase jenis usaha responden untuk pembiayaan Qardhul Hasan produktif di KSU STF Jembar Tasikmalaya berdasarkan jenis usaha, terdapat 17 orang atau 61% untuk usaha perdagangan, 4 orang atau 14% dengan jenis usaha pertanian, 3 orang atau 11 % dengan jenis usaha peternakan, 1 Orang atau 3 % usaha bengkel, dan 3 Orang atau 11% pada jenis usaha kerajinan.

Jenis usaha perdagangan lebih mendominasi karena di anggap lebih simple atau tidak ribet dibandingkan dengan jenis usaha pertanian atau peternakan yang di dalam pengerjaannya membutuhkan beberapa tambahan biaya produksi baik itu tenaga kerja atau bahan baku seperti benih atau perawatan, belum lagi resiko yang diterima apabila terjadi gagal panen akibat bencana alam atau perubahan cuaca. Sedangkan untuk jenis usaha kerajinan dan bengkel minoritas karena sedikit orang yang membutuhkan.

5. Dari data perbandingan pendapatan nasabah sebelum dan setelah

mendapatkan pembiayaan Qardhul Hasan di KSU STF Jembar Tasikmalaya dari Responden 1 sampai akhir (28) pendapatan nasabah mengalami kenaikan meskipun dengan tingkat kenaikan yang berbeda. Adapun beberapa factor yang mempengaruhinya adalah dengan adanya pembiayaan Qardhul Hasan yang diterima oleh nasabah dari KSU STF Jembar mampu menambah nilai produksi dan lokasi penjualan nasabah yang berdagang, menambah modal untuk jenis usaha bengkel, menambah tenaga kerja dan bahan baku untuk jenis usaha kerajinan, serta mengganti resiko gagal panen bagi jenis usaha pertanian dan peternakan.

Dengan demikian jelas sekali bahwa Pembiayaan Qardhul Hasan berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro.

6. Nilai sig untuk Pendapatan Pretest berdasarkan uji kolmogorov smirnov adalah 0,128 lebih besar dari 0,005 begitu pula untuk Pendapatan Posttest berdasarkan uji kolmogorov smirnov adalah 0,447 lebih besar dari 0,005. Mengacu pada ketentuan bahwa, apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,005 maka data berdistribusi normal. Berdasarkan hasil analisa data tersebut, dapat disimpulkan bahwa data beda Pendapatan Sebelum dan Setelah Pembiayaan berada pada taraf distribusi Normal.

7. Pembiayaan Qardhul Hasan di KSU STF Jembar Tasikmalaya berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha mikro. Di buktikan dengan uji Paired Sample T-test Terlihat bahwa thitung adalah dengan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak. Yang berarti Pendapatan sebelum dan sesudah Pembiayaan adalah tidak sama atau berbeda secara nyata. Diperjelas dengan adanya peningkatan pendapatan rata-rata (mean) sebelum pembiayaan 564,285.71 dengan standar deviasi 135,302.913 dan sesudah diadakan pembiayaan

808,928.57 dengan standar deviasi 186,613.867.

8. Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh nasabah dan juga KSU STF Jembar Tasikmalaya dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha mikro. Antara lain :Pembinaan / Pelatihan, Monitoring dan Evaluasi (Monev), Mengantisipasi kredit macet, Meningkatkan kualitas layanan, Target penjualan yang lebih besar dan banyak, Meningkatkan Strategi STP.

A. Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan Usaha Mikro

1) Strategi yang dilakukan KSU STF Jembar Tasikmalaya

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada bapak Asep Encas selaku ketua KSU STF Jembar Tasikmalaya. Dapat diketahui ada beberapa hal yang dilakukan lembaga didalam menjalankan program pembiayaannya. Disadari memang, bahwa program Koperasi STF mungkin belum mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Agak sulit mengharapkan pembiayaan dengan nominal yang relative sangat kecil dapat membuat OKB (orang kaya baru). Namun lewat dana ini, diharapkan mampu membangun optimisme hidup orang miskin kembali bangkit.

Dana program STF diberikan agar orang miskin mampu bertahan hidup.

Membantu orang yang tak punya apa-apa menjadi orang yang berusaha memupuk optimisme hidup lewat modal ekonomi STF. Untuk terselenggaranya program tersebut ada beberapa strategi yang dilakukan koperasi antara lain :

a. Pembinaan / Pelatihan

Sebelum program berjalan, nasabah mendapatkan berbagai materi pembekalan, selanjutnya secara berkala STF pusat juga melakukan penguatan kapasitas melalui pelatihan-pelatihan

yang digelar. Pelatihan yang diberikan meliputi manajemen dan system keuangan, kepemimpinan, pengembangan usaha (kewirausahaan), hingga pembangunan karakter dan spiritual. Biasanya, pelatihan digelar dua kali dalam setahun.

b. Monitoring dan Evaluasi (Monev). Monitoring dan Evaluasi (Monev) merupakan kegiatan untuk membandingkan antara perencanaan dengan pelaksanaan di lapangan serta hasil yang diperoleh. Monev ini penting dilakukan untuk memastikan apakah program dijalankan sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang ada. Proses ini mencakup perumusan dan pengembangan sistem, pelaksanaan, pemantauan kegiatan dan pengumpulan data, evaluasi, serta pelaporan kinerja program. Kegiatan monev ini dilakukan secara berkala maksimal satu tahun sekali.

c. Mengantisipasi kredit macet Seperti di bank-bank umum, kredit macet bisa dihapuskan dari pembukuan laporan keuangan. Tetapi penghapusan itu tidak menghilangkan hak tagih. Begitu pula di KSU STF Jembar Tasikmalaya, hak tagih itu tidak hilang, kecuali kondisinya memang tidak memungkinkan lagi. Pinjaman macet tetap akan ditagih tanpa melakukan tindakan yang merugikan, membebani, apalagi mengintimidasi debitur. Pengelola harus tetap dekat dengan masyarakat agar tidak dianggap debt collector.

Seretnya pembayaran angsuran penerima manfaat salah satunya adalah disebabkan karena kurangnya kesadaran masyarakat secara terang-terangan enggan mengangsur dengan alasan karena mereka menilai pinjaman berasal dari dana zakat. Peminjam seperti ini menganggap mengembalikan pinjaman tidak wajib.

2) Strategi yang dilakukan Nasabah

Ada beberapa strategi yang dilakukan nasabah di dalam meningkatkan pendapatan usahanya. Antara lain :

a. Meningkatkan kualitas layanan

Selain produk, kemampuan yang harus diutamakan bagi seorang pengusaha di dalam upaya peningkatan pendapatan usahanya adalah service atau pelayanan. Ada istilah “customer is king” dimana di dalam bahasa Indonesia memiliki arti bahwa konsumen adalah raja. Dengan demikian pelayanan yang harus diberikanpun harus prima dan total. Jangan setengah hati, penuh ketulusan dan kesabaran. Karena tidak sedikit konsumen yang menjadi pelanggan bahkan seperti kerabat sendiri karena pelayanan yang diberikan.

b. Target penjualan yang lebih besar dan banyak

Strategi meningkatkan penjualan juga sangat membutuhkan kreatifitas dan inovasi yang harus selalu update untuk menyesuaikan dengan perkembangan social masyarakat yang ada.

Selain desain produk yang kreatif dan inovatif, modal pun menjadi kendala paling berat bagi para pengusaha kecil dalam upaya meningkatkan produksi. Modal yang diberikan melalui pembiayaan Qardhul Hasan di Koperasi sangat membantu para pengusaha kecil.

c. Meningkatkan Strategi STP

Setiap bidang bisnis dan usaha selalu memiliki konsumen pasar atau pelanggan tertentu berdasarkan demografi lokasi, usia, jenis kelamin dan komunitas. Penjualan atau pendapatan akan meningkat jika berlokasi yang mudah di jangkau oleh konsumen. Seperti pada kasus salah satu nasabah pembiayaan qardhul Hasan di KSU STF Jembar Tasikmalaya yang saya temui untuk di wawancara. Sebelum mendapatkan pembiayaan, nasabah hanya bisa menjual makanan ringan di halaman rumahnya. Hal ini menjadi hambatan karena mayoritas yang

membeli makanan ini adalah anak sekolahan sedangkan letak rumah nasabah yang jauh dari sekolah mengakibatkan banyak anak yang kesulitan untuk memperoleh jajanan yang mereka inginkan. Setelah adanya Pasar tradisional yang terletak dekat dengan area sekolah. Nasabah tersebut mengajukan pembiayaan Qardhul Hasan untuk menyewa salah satu toko untuk mempermudah konsumen menjangkau dagangannya. Dengan demikian, adanya pembiayaan Qardhul hasan dapat meningkatkan pendapatan nasabah melalui lokasi toko yang strategis.

Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Pembiayaan Qardhul Hasan di KSU STF Jembar Tasikmalaya berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha mikro. Di buktikan dengan uji Paired Sample T-test Terlihat bahwa thitung adalah dengan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak. Yang berarti Pendapatan sebelum dan sesudah Pembiayaan adalah tidak sama atau berbeda secara nyata. Diperjelas dengan adanya peningkatan pendapatan rata-rata (mean) sebelum pembiayaan 564,285.71 dengan standar deviasi 135,302.913 dan sesudah diadakan pembiayaan 808,928.57 dengan standar deviasi 186,613.867.

Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh nasabah dan juga KSU STF Jembar Tasikmalaya dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha mikro. Antara lain :

1. Pembinaan / Pelatihan
2. Monitoring dan Evaluasi (Monev).
3. Mengantisipasi kredit macet
4. Meningkatkan kualitas layanan
5. Target penjualan yang lebih besar dan banyak
6. Meningkatkan Strategi STP

Saran

KSU STF Jembar Tasikmalaya perlu meningkatkan porsi pembiayaan bagi masyarakat yang kurang mampu, diprioritaskan bagi mereka yang memiliki prospek usaha yang baik.

KSU STF Jembar Tasikmalaya diharapkan dapat membentuk tim atau bidang khusus untuk menangani Pembiayaan Qardhul Hasan. Dengan adanya bidang tersebut, diharapkan dapat memberikan pelayanan yang lebih optimal kepada nasabah terutama pada masalah pengawasan. Sehingga dengan adanya optimalisasi ini, seluruh nasabah akan selalu terpantau dan terawasi. Selain itu, tim atau bidang tersebut juga dapat memberikan pelatihan kewirausahaan kepada nasabah Qardhul Hasan secara terus menerus, sehingga mereka dapat mengembangkan usahanya lebih optimal dan dapat bersaing dengan pengusaha kecil lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Sitio, Arifin dan Tamba, Halomoan. 2001. Koperasi Teori dan Praktik. Jakarta : Erlangga
- Mufraini, Arief. 2006. Akuntansi Manajemen Zakat, Jakarta : Kencana
- Trisnawati, Tuti. 2009. Akuntansi untuk Koperasi dan UMKM. Jakarta : Salemba Empat.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi. Yogyakarta : Pustaka Baru Press
- Antonio. Muhammad Syafi'i. 2001. Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik. Jakarta: Gema Insani
- Rivai, Veithzal dan Arifin, Arvian. 2010. Islamic Banking. Jakarta : Bumi Angkasa
- Riza Salman, Kautsar. 2012. Akuntansi Perbankan Syari'ah Berbasis PSAK Syari'ah. Padang : Akademia Permata
- Wasilah, Sri Nurhayati. 2013. Akuntansi Syari'ah di Indonesia edisi 3. Jakarta : Salemba Empat
- Satrio, Tedy dan Madiati, Yuni. 2014. Social Trust Fund Lembaga Keuangan Mikro berbasis Sosial ala Dompot Dhuafa. Tangerang : Dompot Dhuafa
- Bariadi, Lili, M. Zen. 2005. Zakat dan Wirausaha. Jakarta : CED
- Qadir, Abdurachman. Zakat dalam Dimensi Mahdah dan Sosial
- Kasmir. 2013. Bank dan lembaga Keuangan lainnya. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Rudianto. 2010. Manajemen Koperasi. Bandung : Alfabeta