

**PENGARUH PEMBERIAN KREDIT, LAMA USAHA, DAN LOKASI
USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM
(Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes)**



SKRIPSI

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

Oleh :

RINI SISWANDARI
NIM. 1817202080

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

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rini Siswandari
NIM : 1817202080
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Pemberian Kredit, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes)

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

Purwokerto, 26 September 2022
Saya yang menyatakan,



Rini Siswandari
NIM. 1817202080

PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI



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

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

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH PEMBERIAN KREDIT, LAMA USAHA, DAN LOKASI USAHA
TERHADAP PENDAPATAN UMKM (STUDI PADA NASABAH KREASI
PT PEGADAIAN CABANG BUMIAYU BREBES)**

Yang disusun oleh Saudara **Rini Siswandari NIM 1817202080** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **05 Oktober 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 198511122009122007

Sekretaris Sidang/Penguji


Shofiyulloh, M.H.I.
NIP. 19870703 201903 1 004

Pembimbing/Penguji


Sarpini, M.E.Sy.
NIP. 19830404 201801 2 001

Purwokerto, 10 Oktober 2022



Mengetahui/Mengesahkan
Dekan


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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-
Purwokerto.

Assalamualaikum Wr. Wb.


Setelah saya melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Rini Siswandari, NIM 1817202080 yang berjudul :

**PENGARUH PEMBERIAN KREDIT, LAMA USAHA, DAN LOKASI
USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM (STUDI PADA NASABAH
KREASI PT PEGADAIAN CABANG BUMIAYU BREBES)**

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 26 September 2022
Pembimbing,


Sarpini, M.E.Sy.,
NIP. 19830404201801 2 001

**PENGARUH PEMBERIAN KREDIT, LAMA USAHA, DAN LOKASI
USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM
(Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes)**

Rini Siswandari

NIM. 1817202080

E-mail: riniswndr@gmail.com

Prodi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri (UIN)

Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

UMKM saat ini memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara, seperti halnya di Indonesia. Pendapatan sendiri menjadi tujuan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Namun berdasarkan survei yang dilakukan peneliti terhadap pelaku UMKM di Kecamatan Bumiayu menyatakan bahwa pendapatan yang diperoleh tidak mampu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Sehingga tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, dalam penelitian ini faktor-faktor yang digunakan yaitu pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan analisis penelitian kuantitatif. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 82 responden, dan didukung dengan data sekunder. Metode analisis yang digunakan adalah uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik meliputi; uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas, uji analisis regresi linier berganda, uji hipotesis meliputi; uji t, uji F, dan uji koefisien determinasi (R^2), yang diolah dengan menggunakan program IBM SPSS Statistics 25.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai *t hitung* masing-masing variabel independen adalah 3,728 untuk pemberian kredit, 2,422 untuk lama usaha, 2,316 untuk lokasi usaha, dengan nilai *t tabel* adalah 1,990 (*t hitung* > *t tabel*) artinya bahwa pemberian kredit, lama usaha dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM yang dibuktikan dengan *f hitung* lebih besar dari *f tabel* ($41,447 > 2,72$) dan hasil koefisien determinasi sebesar 0,615 atau 61,5%.

Kata Kunci: Pemberian Kredit, Lama Usaha, Lokasi Usaha, Pendapatan.

**THE EFFECT OF CREDIT PROVISION, LENGTH OF BUSINESS, AND
BUSINESS LOCATION ON MSME INCOME
(Study on Kreasi Customers PT Pegadaian Bumiayu Brebes Branch)**

Rini Siwandari

NIM. 1817202080

E-mail: riniswndr@gmail.com

Sharia Banking Study Program Department of Islamic Economics State Islamic
University (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

MSMEs currently play a very important role in a country's economy, as is the case in Indonesia. Income itself is a goal for MSMEs to develop their business. However, based on a survey conducted by researchers on MSME actors in Bumiayu District, it is stated that the income earned is unable to meet daily needs and has difficulty in developing their business. So that the purpose of this study is to find out what factors can increase the income of MSME actors, in this study the factors used are credit provision, length of business, and business location.

This research is a field research using quantitative research analysis. The sample used in this study was 82 respondents, and was supported by secondary data. The analysis methods used are validity test and reliability test, classical assumption test includes; normality test, multicollinearity test, and heteroskedasticity test, multiple linear regression analysis test, hypothesis test includes; t test, F test, and coefficient of determination test (R^2), which were processed using the IBM SPSS Statistics 25 program.

The results of this study show that *the calculated* t value of each independent variable is 3,728 for crediting, 2,422 for business length, 2,316 for business location, while *table* t value is 1,990 (*t calculate* > *t table*) meaning that crediting, length of business and business location have a positive and significant effect on income. Meanwhile, the provision of credit, length of business and business location simultaneously have a significant effect on MSME income as evidenced by *f calculations* greater than *f table* ($41,447 > 2,72$) and the result of the coefficient of determination of 0,615 or 61,5%.

Keywords: CreditIng, Length of Business, Bussiness Location, Income.

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	H	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ث	Syin	Sy	es dan ye
ص	Şad	S	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	R	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ya

Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	Ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	Karamah al-auliya
----------------	---------	-------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

زكاة الفطر	Ditulis	Zakat al-fitr
------------	---------	---------------

Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jahiliyah
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تنس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karim
4.	Dammah + ya' mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	Furud

Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyas
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan I (el)-nya.

السماء	Ditulis	as-sama
--------	---------	---------

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوئ الفروض	Ditulis	zawi al-furud
------------	---------	---------------

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, beserta para sahabat, keluarga dan para pengikutnya. Semoga kita senantiasa mengamalkan semua ajarannya dan kelak mendapat syafa'atnya di yaumul qiyamah. Aamiin

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak. selaku Koord. Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Sarpini M.E.Sy., selaku dosen pembimbing, yang penuh kesabaran dalam memberikan bimbingan, arahan dan memotivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan membalas kebaikan ibu.
5. Dr. H. Fathul Aminudin, MM., selaku Penasehat Akademik penulis di Jurusan Perbankan Syariah B angkatan 2018.
6. Segenap Dosen, Staff Administrasi, dan Staff Perpustakaan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Kedua orang tua tercinta, Bapak Musa Sayono dan Ibu Muawanah yang telah memberikan kasih sayang, bimbingan, dukungan serta do'a nya.
8. Saudara Kandungku Feri Andriyani dan Ismi Fatmasari, semoga menjadi motivasi untukmu dalam meraih tujuan yang akan dicapai.

9. Dwi Zulmi Herlambang yang senantiasa memberi semangat, motivasi, tenaga serta pikirannya dalam proses penyelesaian skripsi.
10. Team Mikro dan seluruh Pegawai PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes yang telah membantu penulis dalam melaksanakan penelitian skripsi serta para Nasabah Kreasi yang telah ikhlas menjadi responden.
11. Kawan seperjuangan Perbankan Syariah B angkatan 2018, semoga semua cita-cita kalian tercapai dan semangat dalam menggapai kesuksesan.
12. Keluarga besar Pondok Pesantren Modern eL-FIRA 1 Purwanegara yang telah menjadi bagian dari proses hidupku.
13. Rayon FEBI Komisariat PMII Walisongo UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, atas ilmu dan pengalamannya.
14. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dalam terselesaikannya skripsi ini. Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Purwokerto, 26 September 2022



Rini Siswandari

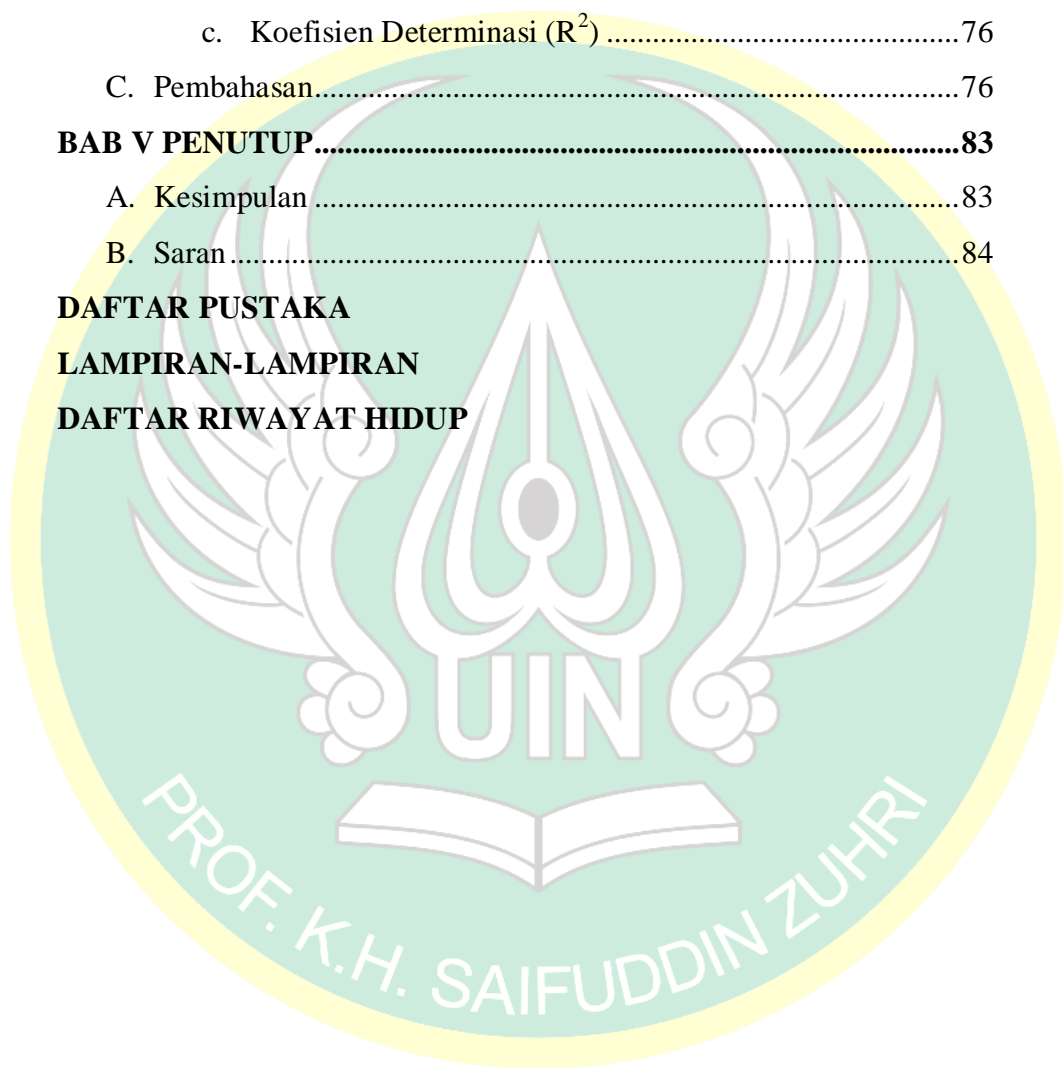
NIM. 1817202080

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN	i
PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	11
B. Pendapatan	15
C. Kredit.....	18
D. Lama Usaha.....	24
E. Lokasi Usaha.....	25
F. Kreasi.....	27
G. Kajian Pustaka	29
H. Kerangka Berpikir	34
I. Hipotesis Penelitian	35
J. Landasan Teologis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	40

A. Jenis Penelitian	40
B. Tempat dan Waktu Penelitian	40
C. Populasi dan Sampel Penelitian	40
D. Variabel dan Indikator Penelitian	41
E. Teknik Pengumpulan Data Penelitian	43
F. Teknik Analisa Data Penelitian	44
1. Uji Validitas	44
2. Uji Reliabilitas	45
3. Uji Asumsi Klasik	46
a. Uji Normalitas	46
b. Uji Multikolinearitas	46
c. Uji Heteroskedastisitas	47
4. Uji Regresi Linier Berganda	47
5. Uji Hipotesis	48
a. Uji T (Parsial)	48
b. Uji F (Simultan)	49
c. Koefisien Determinasi (R^2)	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	50
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	50
1. Sejarah Singkat PT Pegadaian	50
2. Visi dan Misi PT Pegadaian	52
3. Struktur Organisasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu	53
4. Fungsi dan Tugas Masing-Masing Jabatan	54
5. Produk-Produk PT Pegadaian Cabang Bumiayu	56
B. Hasil Penelitian dan Analisis Data	61
1. Deskripsi Karakteristik Responden	61
2. Pengujian Instrumen Penelitian	67
a. Hasil Uji Validitas	67
b. Hasil Uji Reliabilitas	69
3. Uji Asumsi Klasik	69
a. Hasil Uji Normalitas	69

b. Hasil Uji Multikolinearitas	70
c. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	71
4. Analisis Regresi Linier Berganda	72
5. Pengujian Hipotesis.....	74
a. Hasil Uji T (Parsial)	74
b. Hasil Uji F (Simultan).....	75
c. Koefisien Determinasi (R^2)	76
C. Pembahasan.....	76
BAB V PENUTUP.....	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tarif Sewa Modal
Tabel 1.2	Pemberian Kreasi Tahun 2019-2021
Tabel 2.1	Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu
Tabel 3.1	Variabel dan Indikator Penelitian
Tabel 3.2	Skor Skala Likert
Tabel 3.3	Koefisien Reliabilitas Instrument
Tabel 4.1	Karakteristik responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Tabel 4.2	Karakteristik responden Berdasarkan Usia
Tabel 4.3	Karakteristik responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir
Tabel 4.4	Karakteristik responden Berdasarkan Jenis Usaha
Tabel 4.5	Karakteristik responden Berdasarkan Lokasi Usaha
Tabel 4.6	Karakteristik responden Berdasarkan Lama Usaha
Tabel 4.7	Karakteristik responden Berdasarkan Kredit
Tabel 4.8	Karakteristik responden Berdasarkan Pendapatan
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas Variabel Kredit, Lama Usaha, Lokasi Usaha, dan Pendapatan
Tabel 4.10	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kredit, Lama Usaha, Lokasi Usaha, dan Pendapatan
Tabel 4.11	Hasil Uji Normalitas
Tabel 4.12	Hasil Uji Multikolinearitas
Tabel 4.13	Hasil Uji Heteroskedastisitas
Tabel 4.14	Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Tabel 4.15	Hasil Uji T (Parsial)
Tabel 4.16	Hasil Uji F (Parsial)
Tabel 4.17	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Cabang Bumiayu



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2 Karakteristik Responden
- Lampiran 3 Skor Jawaban Responden
- Lampiran 4 Hasil Uji Validitas
- Lampiran 5 Hasil Uji Reliabilitas
- Lampiran 6 Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 7 Hasil Uji Analisis Data
- Lampiran 8 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 9 Surat Persetujuan Ijin Riset Individual
- Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara atau wilayah, seperti halnya Indonesia. UMKM juga sangat membantu dalam lajunya perekonomian Indonesia yaitu dengan menciptakan lapangan kerja dan terciptanya banyak unit kerja baru yang memperkerjakan tenaga-tenaga baru sehingga dapat mendukung pendapatan masyarakat luas (Julianty, 2019). UMKM juga merupakan peluang bisnis yang sangat digalakkan oleh pemerintah Indonesia, karena dengan semakin banyaknya orang yang menjalankan UMKM, maka perekonomian suatu wilayah akan semakin baik dan kuat. Hal ini karena sumber daya lokal, tenaga kerja lokal dan dana lokal diserap dan digunakan secara optimal (Listyaningsih, 2020).

Sudah bukan rahasia umum lagi jika UMKM memang memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Sektor UMKM merupakan sektor terbesar dan sudah terbukti mampu bertahan dari berbagai permasalahan dan guncangan ekonomi dunia. Menurut LPPI dan Bank Indonesia (2015), pada saat krisis yang terjadi tahun 1997-1998 hanya UMKM yang mampu tetap bertahan dan tidak terpengaruh terhadap krisis. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang justru meningkat pertumbuhannya, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Menurut Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bapennas) pada tahun 2015 jumlah UMKM di Indonesia diperkirakan mencapai 60,7 juta unit dan sebagian besar merupakan usaha berskala mikro yaitu sebanyak 98,73%. Pada periode yang sama, UMKM menyerap tenaga kerja sebanyak 132,3 juta orang dan mengalami peningkatan rata-rata sebesar 5,9% (Hasanah, dkk. 2020: 306).

Selain penciptaan unit usaha baru dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berkontribusi dalam produk domestik bruto (PDB). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM kontribusi produk domestik bruto UMKM tercatat sebesar 61,1% dan masih lebih tinggi dari usaha besar yaitu 38,9% (Kemenkop, 2015). Meski UMKM berperan dominan terhadap perekonomian nasional, terlihat bahwa dalam pengembangannya UMKM masih perlu dukungan dari berbagai pihak untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Disini peran pemerintah sangat diperlukan, pemerintah dapat memberikan berbagai bantuan baik bantuan yang bersifat materiil atau bantuan dalam bidang ilmu pengetahuan. Pada umumnya tujuan yang hendak dicapai oleh sebuah usaha adalah memaksimalkan laba dan kehidupan usahanya dapat berlangsung selamanya (Barreto, 2007)

Pendapatan usaha sendiri menjadi tujuan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Pendapatan merupakan faktor penting dalam mengukur tingkat keberhasilan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah. Semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan (Prihatminingtyas, 2019: 149). Islam sangat menganjurkan pendayagunaan harta melalui berbagai kegiatan ekonomi dan melarang untuk menganggurkannya. Pendapatan dalam Islam adalah pendapatan yang harus diperoleh dengan cara yang halal dan baik, seperti dalam firman Allah Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 114:

﴿ فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنتُمْ لِعَيْاهُ تَعْبُدُونَ ﴾

Artinya : “Makanlah sebagian apa yang telah Allah anugerahkan kepadamu sebagai (rezeki) yang halal lagi baik dan syukurilah nikmat Allah jika kamu hanya menyembah kepada-Nya”.

Dalam ayat tersebut Allah menyuruh kaum muslimin untuk memakan makanan yang halal dan baik dari rezeki yang diberikan Allah SWT kepada mereka. Penentuan besarnya laba tidaklah ditemukan dalam Al-Qur'an

maupun hadits. Pelaku usaha dapat menentukan keuntungan berapapun, misalnya 25 persen, 50 persen, 100 persen, atau lebih dari modal. Hal ini memungkinkan untuk menargetkan presentase tertentu dari keuntungan selama aktivitas usahanya tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti *ghaban fahisy* (dijual dengan harga yang jauh lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar), *ihthikar* (menimbun), *ghisy* (menipu), *gharar* (menimbulkan bahaya), dan *tadlis* (menyembunyikan cacat barang dagangan) (Harahap, 2015: 93).

Pentingnya memperoleh pendapatan bagi UMKM, setiap pelaku usaha dituntut untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan ketika menginginkan pendapatan yang diperoleh tinggi. Faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya pendapatan adalah modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan atau produk dan faktor lainnya (Zuhriski, 2008). Searah dengan hal tersebut penelitian Artaman (2015), menyatakan besar kecilnya pendapatan seorang pelaku UMKM dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti lama usaha, lokasi usaha dan jam kerja.

Sri Mulyati (2017), menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah pemberian kredit. Hal ini disebabkan kredit yang diberikan dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku usaha sesuai dengan keinginan dan kebutuhan usahanya. Oleh karena itu adanya kredit terbukti dapat meningkatkan pendapatan (Shalihuddin, dkk. 2016).

Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, atas dasar persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah melunasi hutangnya setelah periode tertentu dengan tambahan bunga (Kasmir, 2014: 113). Kredit dapat diberikan oleh lembaga keuangan, baik lembaga keuangan perbankan maupun lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan perbankan yang menyalurkan kredit biasanya bank-bank umum milik pemerintah atau swasta, sedangkan lembaga keuangan bukan bank yang

memberikan bantuan kredit atas dasar hukum gadai adalah PT Pegadaian (Darmawati & Faisal, 2019).

Kehadiran PT Pegadaian di tengah-tengah masyarakat sangat tepat karena dapat membantu golongan masyarakat ekonomi menengah kebawah yang tidak dapat merasakan kredit perbankan dikarenakan tidak mampu memenuhi syarat perbankan (*bankable*). Dengan adanya PT Pegadaian, masyarakat dapat memperoleh dana yang dibutuhkan dalam waktu yang cepat, aman dan mudah. Hal ini sesuai dengan motto Pegadaian yaitu “*Mengatasi Masalah Tanpa Masalah*”. Hal ini untuk menghindari masyarakat yang membutuhkan dana tidak jatuh ke tangan para rentenir yang bunganya relatif tinggi.

PT Pegadaian yang terletak di Jl. Pangeran Diponegoro, No. 4786, Dukuh Bandung, Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah 52273 menyediakan pinjaman uang dengan jaminan barang-barang berharga yang ditujukan untuk pelaku UMKM yaitu Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi). Fidusia artinya masyarakat cukup mengajukan pinjaman dengan jaminan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. Tarif sewa modal yang diberikan mulai dari 1% sampai 1,25% perbulan atau 12% sampai 15% pertahun. Berikut tabel perbandingan sewa modal berdasarkan uang pinjaman:

Tabel 1.1
Tarif Sewa Modal

Uang Pinjaman (UP)	Sewa Modal
Rp1.000.000,00 – Rp10.000.000,00	1.25%
Rp10.100.000,00 – Rp50.000.000,00	1.15%
Rp50.100.000,00 – Rp100.000.000,00	1.05%
Rp100.100.000,00 – Rp400.000.000,00	1%

Sumber: Data diolah peneliti (2021)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa semakin besar uang pinjaman maka sewa modal akan semakin kecil. Palsalnya, sewa modal adalah jumlah uang yang menjadi kewajiban nasabah kepada pihak pegadaian

sebagai akibat pinjaman yang diterima oleh nasabah, besarnya dihitung berdasarkan tarif tertentu dan jangka waktu tertentu (Aziz dalam Munandar, 2020). Dengan penurunan sewa modal, maka akan mendorong lebih banyak pelaku UMKM yang bersedia mengajukan dan memperoleh kredit lebih banyak. Prosedur pengajuan kredit sangat cepat dan mudah yaitu usaha minimal sudah berjalan 1 tahun, menyerahkan fotokopi KTP dan KK, nemiliki agunan kendaraan bermotor (BPKB asli, fotokopi STNK dan Faktur Pembelian) atau Bukti Pemilik Hak Tempatkan Berjualan (BPHTB). Pencairan kredit hanya dalam tempo 3 hari, di mana hari pertama semua persyaratan yang ada telah dilengkapi oleh nasabah maka dihari kedua akan diadakan survei di tempat usaha milik nasabah, di hari ketiga maka dan sudah bisa dicairkan. Jangka waktu yang diberikan juga sangat fleksibel yaitu mulai dari 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 36 bulan hingga 48 bulan (pegadaian.co.id).

Dengan kemudahan dan tarif sewa modal yang relatif kecil, sehingga pemberian Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes mengalami kenaikan jumlah nasabah dari tahun 2019-2021. Dapat dilihat pada data berikut ini:

Tabel 1.2
Pemberian Kreasi Tahun 2019-2021

Tahun	Kredit	Jumlah Nasabah
2019	1.703.250.000,00	66
2020	2.176.264.000,00	140
2021	5.291.651.000,00	260
Total	9.171.165.000,00	466

Sumber: PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes (2022)

Berdasarkan data pada tabel di atas, dapat dilihat terjadinya kenaikan jumlah kredit yang disalurkan dan jumlah nasabah dalam setiap tahunnya. Tahun 2021 pemberian Kreasi naik sebesar Rp3.588.401.000,00 dan jumlah nasabah meningkat 194 orang.

Dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM tidak hanya memerlukan kredit saja untuk menjalankan usahanya, masih ada faktor lain

yang diperlukan, Faktor lain yang sangat berpengaruh dalam menjalankan usaha adalah lama usaha dan lokasi usaha (Nadiyah, 2014: 66).

Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang pedagang melakukan usahanya maka akan memiliki banyak pengalaman, strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya sehingga akan berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang. Keterampilan berdagang semakin bertambah maka semakin banyak relasi bisnis maupun pelanggan (Hemi, 2019: 12). Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Labda Sepasthika (2018) mengatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Dan menyatakan bahwa lama usaha berkaitan dengan pengalaman seseorang menjalankan usaha. Sehingga dengan pengalaman yang matang, pelaku UMKM mampu meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie dalam Danang, 2018: 7-8). Berdasarkan wawancara dengan Ibu Khanipah yang berjualan sembako di pasar bumiayu selama 30 tahun, mengaku pendapatannya akhir-akhir ini menurun akibat banyak yang menjual dagangan serupa. Jika toko sepi pendapatan hanya cukup untuk memutar modal.

Namun belum tentu pengusaha baru yang pengalamannya masih sedikit pendapatannya juga sedikit, setelah wawancara dengan Ibu Nofi yang berjualan produk kecantikan dan baru berjalan 5 tahun, mengatakan bahwa semakin lama menjalani usaha makin banyak pengetahuannya terhadap setiap produk. Sehingga ketika ada pelanggan yang mengeluhkan kondisi wajahnya, ia dapat menyarankan produk yang cocok. Pendapatan yang diperoleh cukup

untuk kebutuhan sehari-hari, bahkan Ibu ini mempunyai usaha baru yaitu peternakan kambing.

Pemilihan lokasi usaha yang tepat juga merupakan faktor yang mempengaruhi pendapatan, dan sebagai suatu langkah keberhasilan sebuah usaha. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rini Agustina, dkk (2018), lokasi usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan. Dan menyatakan bahwa akses usaha yang sesuai, tepat dan strategis merupakan sarana promosi yang dibutuhkan oleh seorang pengusaha atau pedagang karena dapat meningkatkan pendapatan mereka, dan lokasi yang disebut strategis adalah lokasi yang berada di pusat kota atau keramaian kota dan didukung fasilitas jaringan komunikasi yang baik.

Lokasi yang tepat merupakan modal untuk mencapai tujuan demikian juga sebaliknya pemilihan lokasi yang salah akan menghambat segala gerak-gerik bisnis sehingga akan membatasi kemampuan memperoleh keuntungan maupun kelangsungan bisnis (Sundari, 2017: 26). Bagi usaha mikro kecil, lokasi yang strategis seringkali lebih mempengaruhi pendapatan daripada mempengaruhi biaya. Hal ini menunjukkan bahwa fokus lokasi bagi pelaku usaha yaitu pada volume bisnis dan pendapatan. Dalam wawancara yang dilakukan pada pedagang kaki lima yang berjualan di depan kantor Pegadaian Cabang Bumiayu mengaku bahwa selama berjualan di pusat Kota Bumiayu atau lokasi yang strategis pendapatannya terus meningkat, meskipun banyak saingan tetapi tidak mengurangi pelanggannya. Namun ada pedagang lain yang mengatakan bahwa pendapatannya yang diperoleh tidak menentu, karena kondisi wilayah yang kadang kurang rame dan masyarakat lebih suka membeli secara online.

Penelitian ini dilakukan untuk menelaah pelaksanaan pemberian kredit, lama usaha dan lokasi usaha terhadap pendapatan pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes. Pelaku UMKM harus mampu memanfaatkan kredit yang diberikan PT Pegadaian Cabang Bumiayu dengan sebaik-baiknya yaitu digunakan untuk keperluan usaha bukan kepentingan pribadi, mampu memanfaatkan pengalaman dan

pengetahuan yang diperoleh selama berjualan untuk mengelola usaha secara maksimal dengan strategi yang matang atau mencari ide-ide baru, serta pilihlah lokasi usaha sesuai dengan usaha yang sedang dijalani, karena lokasi yang ramai tidak dapat dikatakan strategis untuk usaha tertentu dengan tujuan konsumen tertentu. Dengan demikian pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM akan terus meningkat serta akan mempengaruhi perkembangan dan pertumbuhan usaha yang dijalani pelaku UMKM.

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pemberian Kredit, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan UMKM (Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pemberian kredit berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes?
2. Apakah lama usaha berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes?
3. Apakah lokasi usaha berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes?
4. Apakah pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.
- b. Untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

- c. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.
- d. Untuk mengetahui pengaruh pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

Adapun manfaat penelitian ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu:

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna terutama untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sebagai masukan untuk pengembangan ilmu perbankan syariah, khususnya mengenai pemberian kredit, lama usaha, lokasi usaha dan pendapatan UMKM.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi PT Pegadaian Cabang Bumiayu

Hasil dari penelitian ini sangat bermanfaat bagi perusahaan, khususnya untuk mengetahui seberapa pengaruh pemberian kredit (Kreasi) bagi para nasabahnya, sehingga jika nasabah puas maka akan menambah citra baik perusahaan.

2) Bagi Pelaku UMKM

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi para pelaku UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu, yakni menjadi bahan masukan berupa informasi untuk meningkatkan pendapatan mereka.

3) Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan acuan atau referensi bagi penulis lainnya yang akan melakukan penelitian mengenai pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM.

D. Sistematika Penulisan

Dalam menyusun skripsi ini, penulis membagi menjadi lima bab dengan berbagai sub babnya, dengan penjelasan dari tiap-tiap bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan latar belakang masalah yang didukung dengan data dan fakta yang melatarbelakangi suatu masalah yang menjadi alasan perlunya penelitian ini dilakukan. Selain itu bab ini menyajikan rumusan masalah sebagai acuan penulis dalam melakukan penelitian. Kemudian dijelaskan mengenai tujuan dan manfaat dilakukan penelitian ini.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab kedua merupakan kajian teori yang terdiri dari beberapa sub bab, seperti pembahasan mengenai kredit, lama usaha, lokasi usaha, pendapatan, umkm, kreasi, kajian pustaka, kerangka teori dan hipotesis.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ketiga ini menjelaskan metode penelitian yang terdiri dari: jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, sumber data, subjek dan objek penelitian, populasi dan sampel, variabel dan indikator penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab keempat berisi penjelasan terkait deskripsi objek penelitian, teknik dan instrumen data, serta pembahasan atas hasil pengelolaan data.

BAB V : PENUTUP

Pada bagian ini terdiri atas simpulan dan saran berdasarkan pada hasil analisis data yang telah dilakukan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dioperasikan oleh perorangan atau badan usaha dalam semua sektor ekonomi (Tambunan, 2013: 2). Sedangkan menurut Rudjito UMKM adalah usaha yang mampu menstabilkan perekonomian Indonesia dengan cara membuka lapangan pekerjaan dan menambah jumlah usahanya (Hamidah, 2019: 347).

Beberapa lembaga atau instansi bahkan memberikan definisi tersendiri pada UMKM, definisi UMKM yang dibuat oleh beberapa lembaga yang berbeda seperti:

- a. Bank Indonesia (BI) mengartikan UMKM sebagai perusahaan yang memiliki modal tidak lebih dari Rp20.000.000,00, dana yang dikeluarkan untuk satu putaran hanya Rp5.000.000,00, aset yang dimiliki maksimum Rp600.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan, dan omzet per tahun kurang dari Rp1.000.000.000,00.
- b. Kementerian Negara Koperasi dan Usaha (Kemenkop) mendefinisikan Usaha Kecil dan Mikro merupakan entitas usaha yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp1.000.000.000,00 dan memiliki kekayaan bersih maksimal Rp200.000.000,00 di luar tanah dan bangunan. Sedangkan Usaha Menengah sebagai entitas usaha milik perorangan dengan kekayaan bersih lebih besar yaitu Rp200.000.000,00 sampai Rp10.000.000.000,00 di luar tanah dan bangunan.
- c. Badan Pusat Statistik (BPS) mengartikan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha Mikro merupakan usaha yang memiliki tenaga kerja 4 orang, Usaha Kecil memiliki tenaga kerja paling banyak 5-19

orang, sedangkan Usaha Menengah memiliki pekerja sebanyak 20-99 orang.

Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM adalah sebagai berikut (Budiarto, 2018: 3):

- a. Usaha Mikro adalah suatu usaha ekonomi produktif milik individu atau badan usaha yang sesuai dengan kriteria usaha mikro.
- b. Usaha Kecil adalah usaha yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki oleh perorangan atau kelompok dan bukan merupakan cabang dari perusahaan utama. Dimiliki dan dikuasai baik secara langsung maupun tidak langsung oleh usaha menengah.
- c. Usaha Menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan cabang atau anak perusahaan dari pusat dan secara langsung atau tidak langsung menjadi bagian dari usaha kecil maupun usaha besar.

Selanjutnya mengenai kriteria UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, terbagi atas aset dan omzet yang akan disajikan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

No	Kriteria Usaha	Aset	Omzet
1	Usaha Mikro	Rp50.000.000,00	Rp300.000.000,00
2	Usaha Kecil	>Rp50.000.000,00- Rp500.000.000,00	>Rp300.000.000,00- Rp2.500.000.000,00
3	Usaha Menengah	>Rp500.000.000,00- Rp10.000.000.000,00	>Rp2.500.000.000,00- Rp50.000.000.000,00

2. Jenis-Jenis UMKM

Perkembangan zaman yang cepat membuat jenis-jenis UMKM semakin bertambah. Menurut Amruddin (2022: 98-99) Jenis usaha yang digolongkan sebagai UMKM, antara lain:

- a. Usaha Kuliner merupakan usaha yang akan tetap bertahan dalam kondisi apapun, karena makanan dan minuman termasuk kebutuhan pokok bagi manusia. Memulai usaha kuliner dapat disesuaikan dengan modal yang dimiliki, tingkat resikonya juga kecil yaitu jika dagangan tidak laku masih bisa dikonsumsi sendiri. Keuntungan yang didapat juga tidak main-main, rata-rata berkisar 20% sampai 40%.
- b. Usaha Fashion merupakan usaha yang bergerak dalam bidang busana seperti pakaian, alas kaki dan aksesoris. Kelebihan dari usaha ini yaitu banyak peminatnya, terutama oleh wanita.
- c. Usaha Kosmetik adalah permintaan pasar produk kosmetik sangat besar yaitu karena kosmetik sudah seperti kebutuhan pokok yang harus digunakan setiap hari, sehingga akan cepat habis dalam waktu cepat.
- d. Usaha Bidang Teknologi adalah usaha dengan memanfaatkan teknologi misalnya jasa penulisan, jasa pembuatan konten, jasa admin media sosial, memperjualbelikan alat-alat teknologi dan lain sebagainya.
- e. Usaha Bidang Otomotif adalah salah satu usaha yang dikenal dengan usaha jual beli sepeda motor atau mobil. Namun sebenarnya ada banyak peluang usaha dalam bidang ini seperti jasa rental, jasa cuci, bengkel servis mobil/motor.
- f. Usaha Cenderamata biasanya dilakukan oleh pelaku usaha yang lokasi rumahnya dekat dengan objek wisata. Cenderamata ini dijadikan oleh-oleh ketika seseorang berkunjung ke tempat wisata, cenderamata dapat berupa gantungan kunci, baju dan kerajinan khas daerah tersebut.
- g. Usaha Agrobisnis adalah usaha berbasis pertanian dengan keuntungan yang besar. Jika tidak memiliki lahan yang luas untuk menanam bisa dengan sistem hidroponik, contoh produk yang dapat diperjualbelikan berupa tanaman hias, obat-obatan alami, sayuran hidroponik, dan lain sebagainya.

3. Permasalahan UMKM

Berikut ini akan dijelaskan permasalahan yang dihadapi UMKM, yang digolongkan menjadi masalah internal dan eksternal, antara lain (Abdurrahim, 2020: 5-7):

a. Masalah Internal

1) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Usaha kecil memiliki keterbatasan sumber daya manusia terutama dalam hal pendidikan formal, pengetahuan, dan keterampilan. Oleh karena itu, sulit untuk secara optimal mengembangkan dan mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk.

2) Jaringan usaha yang lemah dan kemampuan penetrasi pasar

Terbatasnya jumlah produk yang diproduksi dengan kualitas yang tidak kompetitif, UKM memiliki jaringan usaha yang terbatas dan penetrasi pasar yang rendah. Tidak seperti perusahaan besar dengan jaringan kuat yang didukung oleh teknologi canggih dan promosi yang sangat baik.

3) Kurangnya permodalan

Modal merupakan faktor terpenting yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha. Pembiayaan dari bank atau lembaga keuangan tidak mudah diperoleh karena banyaknya persyaratan yang diberlakukan bank sehingga sulit dipatuhi.

b. Masalah Eksternal

1) Lingkungan usaha belum sepenuhnya kondusif

Walaupun kebijakan pemerintah mengenai tumbuh dan berkembangnya UKM masih terus dilakukan dari tahun ke tahun, namun persaingan tidak sehat antara UKM dengan pengusaha besar masih tetap ada.

2) Keterbatasan sarana dan prasarana

Kurangnya informasi ilmu pengetahuan dan teknologi, sarana dan prasarana tidak berkembang untuk mendukung kemajuan bisnis.

3) Dampak otonomi daerah

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004, daerah memiliki kewenangan otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakatnya. Hal ini akan berdampak pada pemangku kepentingan UMKM berupa pengenaan pajak baru terhadap UMKM.

4) Dampak perdagangan bebas

UMKM harus menjalankan proses produksinya secara produktif dan efisien serta memproduksi produknya sesuai dengan frekuensi pasar dunia dengan standar kualitas.

5) Sifat produk berumur pendek

Bagi industri kecil dicirikan sebagai fashion dan kerajinan yang berumur pendek.

6) Keterbatasan akses pasar

Akses pasar yang terbatas menghambat pemasaran produk yang kompetitif baik di pasar domestik maupun internasional.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah hasil kerja (usaha). Sedangkan dalam Kamus Manajemen, pendapatan adalah uang yang diterima oleh individu, perusahaan atau organisasi berupa gaji, bayaran, kontrak, bunga, biaya, bonus, dan keuntungan. Pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah yang dibayarkan oleh seseorang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya untuk jangka waktu tertentu (Sutrisno, dkk. 2020: 144).

Pada dasarnya tujuan mendirikan suatu usaha adalah untuk menghasilkan laba atau pendapatan. Sebagai organisasi yang berorientasi pada pemupukan laba atau kekayaan semata maka pendapatan memainkan peran yang sangat penting. Pendapatan merupakan kunci dalam menjalankan usaha, karena dengan adanya pendapatan akan berdampak

pada tingkat keuntungan yang diharapkan dan memastikan kelangsungan usaha (Daulay dan Abdul, 2022: 53).

2. Sumber-Sumber Pendapatan

Menurut Manurung dalam buku Daulay dan Abdul (2022: 55-56) pendapatan tergolong menjadi tiga, yaitu:

- a. Gaji dan Upah adalah pendapatan yang dibayarkan kepada seseorang karena telah bersedia menjadi tenaga kerja di sebuah organisasi. Gaji diberikan secara teratur kepada karyawan yang berstatus tetap atau kontrak, sedangkan upah diberikan kepada karyawan lepas secara tidak teratur atau setelah pekerjaannya selesai.
- b. Asset produktif adalah sebuah aset yang mampu menambah kekayaan atau pendapatan pasif. Asset produktif dapat berupa tanah atau emas yang nilainya terus meningkat dari waktu ke waktu.
- c. Pendapatan dari pemerintah adalah pendapatan yang biasanya diterima seseorang tanpa adanya pekerjaan yang dilakukan. Seperti menyewakan rumah, dana pensiunan dan lainnya.

Sedangkan pendapatan menurut Rizal (2021, 13-14) dikelompokkan menjadi beberapa bagian, antara lain:

- a. Pendapatan bersih, yaitu pendapatan seseorang atau perusahaan dari hasil penjualan setelah dikurangi berbagai macam pengeluaran.
- b. Pendapatan diterima di muka, yaitu uang yang diterima di awal dan akan dipakai untuk memberikan kewajiban kepada pembeli, sehingga nantinya akan menjadi pendapatan.
- c. Pendapatan lain-lain, yaitu pendapatan yang diperoleh diluar dari kegiatan utama perusahaan misalnya pendapatan dari sewa, dividen, bunga dan keuntungan penjualan aktiva tetap.
- d. Pendapatan permanen, yaitu pendapatan yang dapat diperkirakan dan diterima secara rutin oleh seseorang, misalnya gaji atau upah.
- e. Pendapatan uang, yaitu segala penghasilan berupa uang yang didapat dari kegiatan konsumsi maupun produksi.

- f. Pendapatan usaha, yaitu pendapatan dari hasil kegiatan operasional pada usaha yang dijalankannya, yang memberikan pengaruh besar bagi kelangsungan hidup usaha.
 - g. Pendapatan yang diterima di muka
 - 1) Pendapatan yang diterima di muka dapat dikatakan sebagai pendapatan ketika perusahaan telah menyelesaikan kewajibannya yaitu memberikan barang atau memanfaatkan jasa kepada pembeli dalam waktu dekat.
 - 2) Pajak adalah penerimaan pendapatan dari rakyat dan termasuk pendapatan diluar sumber jasa pribadi.
 - h. Pendapatan yang masih harus diterima, yaitu pendapatan yang sudah diperoleh perusahaan namun belum diterima atau dibayar oleh debitur.
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan
- Swastha (2008) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan, antara lain:
- a. Kondisi dan keterampilan pedagang, seorang pedagang dapat membujuk para pembeli untuk membeli barang dagangannya sekaligus mencapai penghasilan yang maksimal.
 - b. Kondisi pasar, terkait dengan keadaan pasar, jenis pasar, sekelompok pembeli di pasar itu, tempat transaksi, frekuensi pembeli serta preferensi pembeli.
 - c. Modal, dibutuhkan dalam berbagai jenis usaha untuk biaya operasional yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Semakin banyak produk yang dihasilkan maka pendapatan akan meningkat. Untuk menghasilkan produk dalam jumlah besar maka dibutuhkan modal yang besar juga.
 - d. Kondisi organisasi usaha, kondisi usaha yang besar akan memiliki frekuensi penjualan yang tinggi dan keuntungan yang besar dibandingkan usaha yang lebih kecil.
 - e. Faktor lain, yang mempengaruhi pendapatan yaitu periklanan, kemasan produk dan jenis dagangan (Atun, 2016: 19-20).

Artaman (2015) juga menyebutkan bahwa ada faktor lain yang mempengaruhi pendapatan, yaitu:

- a. Lama usaha, semakin lama seorang pedagang menjalankan usahanya maka semakin produktif mereka, semakin efisien mereka, semakin rendah biaya produksi mereka, dan akibatnya dapat meningkatkan pendapatan. Semakin lama pedagang berkecimpung dalam usahanya juga dapat menambah pengetahuan mereka mengenai preferensi dan minat pembeli, semakin kuat hubungan antara bisnis dan pelanggan maka semakin banyak pendapatan yang diperoleh.
 - b. Lokasi, lokasi yang dekat dengan pesaing mendorong pedagang untuk menerapkan strategi bersaing.
 - c. Jam kerja, mengacu pada teori penawaran tenaga kerja, yaitu tentang kesediaan seseorang untuk bekerja dengan harapan menerima penghasilan atau tidak bekerja sehingga tidak ada penghasilan dari pekerjaan.
4. Indikator Pendapatan

Berikut beberapa indikator pendapatan menurut Soediyono (1998: 99) adalah sebagai berikut:

- a. Pendapatan perusahaan harus memenuhi semua kewajiban dan menghasilkan keuntungan untuk mengembangkan usahanya.
- b. Pendapatan yang dihasilkan perusahaan harus sesuai dengan kepuasan pemilik perusahaan.
- c. Pendapatan tersebut diperoleh dari aktivitas operasional perusahaan.
- d. Pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan harus dapat membayar jasa dan pekerjaan yang dilakukan.

C. Kredit

1. Pengertian Kredit

Teguh Pudjo Mulyono (Umirin, 2022: 9) mengatakan bahwa kredit adalah kemampuan untuk melakukan pembelian atau memperoleh

pinjaman dengan komitmen bahwa pembayaran akan ditangguhkan dalam jangka waktu yang disepakati.

Menurut Kasmir (2014: 113) dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang bisa dipersamakan dengan itu, berdasarkan suatu kontrak atau perjanjian pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain, di mana peminjam berkewajiban untuk membayar kembali hutangnya dengan bunga setelah jangka waktu tertentu.

Dari beberapa pengertian kredit di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa kredit adalah suatu penyerahan uang atau barang yang menimbulkan piutang kepada pihak lain, dengan harapan setelah kredit diberikan bank akan memperoleh tambahan pokok pinjaman berupa bunga sebagai pendapatan. Proses pemberian kredit didasarkan pada perjanjian saling mempercayai kedua belah pihak dalam memenuhi kewajibannya masing-masing dan adanya jangka waktu yang disepakati bersama mengenai pelunasan kredit beserta bunganya.

Adapun tujuan dari pemberian kredit adalah sebagai berikut:

- a. Mencari keuntungan, yaitu bank akan mendapatkan keuntungan dari hasil penyaluran kredit berupa bunga sebagai balas jasa karena telah menyediakan dana. Keuntungan ini merupakan dana yang digunakan untuk membesarkan bank dan kelangsungan hidup bank.
 - b. Membantu usaha nasabah, yaitu pihak bank menyediakan dana bagi masyarakat yang memerlukan dana untuk modal usaha atau investasi. Dalam hal ini kedua belah pihak saling diuntungkan.
 - c. Membantu pemerintah, yaitu semakin banyak kredit yang disalurkan oleh bank maka semakin banyak pula kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan khususnya di sektor riil.
2. Unsur-Unsur Kredit

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian kredit adalah sebagai berikut: (Kasmir, 2014: 114-115)

- a. Kerpercayaan, adalah keyakinan pemberi pinjaman (kreditur) bahwa pinjaman yang diberikan dalam bentuk uang atau jasa benar-benar akan dilunasi di masa yang akan datang.
- b. Kesepakatan, yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang ditandatangani oleh masing-masing pihak dengan hak dan kewajibannya.
- c. Jangka waktu, setiap pinjaman yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu didalamnya dicantumkan jangka waktu pengembalian pinjaman yang telah disepakati.
- d. Resiko, yaitu adanya tenggang waktu dimana angsuran tidak ditagih pada waktu saat pinjaman disetujui.
- e. Balas Jasa, adalah keuntungan untuk memberikan pinjaman atau jasa yang diakui sebagai bunga.

3. Jenis-Jenis Kredit

Menurut Kasmir (2014: 120) Secara umum jenis-jenis kredit yang disalurkan pihak bank terbagi menjadi beberapa segi, antara lain:

a. Segi Kegunaan

1) Kredit investasi

Kredit investasi adalah kredit jangka panjang yang biasanya digunakan untuk ekspansi bisnis, pembangunan proyek/pabrik baru atau tujuan renovasi. Misalnya, membangun pabrik dan membeli mesin.

2) Kredit modal kerja

Kredit modal kerja adalah fasilitas kredit yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional usaha. Misalnya, membayar gaji pegawai, membeli bahan baku dan biaya operasional lainnya.

b. Segi Tujuan Kredit

1) Kredit produktif

Kredit produktif adalah sumber modal bagi para pengusaha untuk meningkatkan usaha, produksi atau investasi dengan tujuan

menghasilkan keuntungan, seperti dengan membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang.

2) Kredit konsumtif

Kredit konsumtif biasanya diberikan kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat pribadi seperti membeli kendaraan pribadi, rumah, dan keperluan lainnya. Dalam kredit ini tidak ada keuntungan apapun yang diperoleh.

3) Kredit perdagangan

Kredit perdagangan biasanya diberikan kepada supplier atau agen perdagangan untuk membiayai aktivitas perdagangannya seperti membeli barang dalam jumlah yang besar untuk dijual kembali.

c. Segi Jangka Waktu

1) Kredit jangka pendek

Ditujukan untuk keperluan modal kerja dan memiliki jangka waktu pengembalian paling lama satu tahun. Contoh kredit pertanian padi dan peternakan ayam.

2) Kredit jangka menengah

Memiliki waktu pengembalian dari satu tahun sampai dengan tiga tahun. Kredit ini bisa digunakan para pengusaha untuk melakukan investasi. Contoh kredit peternakan kambing dan pertanian jeruk.

3) Kredit jangka panjang

Menawarkan masa pengembalian paling panjang yaitu di atas tiga tahun hingga lima tahun. Kredit ini biasanya untuk investasi jangka panjang misalnya perkebunan karet, kelapa sawit, manufaktur dan kredit perumahan.

d. Segi Jaminan

1) Kredit dengan jaminan

Merupakan kredit yang mengharuskan calon debitur memberikan jaminan berupa barang berwujud maupun tidak berwujud. Nilai jaminan juga harus lebih besar dari kredit yang dikeluarkan untuk mengurangi resiko kredit macet.

2) Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang tanpa mengharuskan calon debitur memberikan jaminan saat akan mengajukan pinjaman. Namun akan dilihat dari prospek usaha, karakter dan loyalitas dari calon debitur.

e. Segi Sektor Usaha

- 1) Kredit pertanian adalah kredit yang dikemas untuk menunjang kebutuhan di sektor pertanian dan perkebunan. Kredit pertanian dibayarkan dalam jangka pendek maupun jangka panjang sesuai dengan kondisi calon debitur dan jumlah pinjaman.
- 2) Kredit peternakan adalah kredit yang diberikan oleh pihak bank untuk membiayai sektor peternakan. Jangka waktu yang diberikan yaitu jangka pendek untuk ternak ayam dan jangka panjang untuk ternak sapi atau kambing.
- 3) Kredit pertambangan termasuk kedalam kredit jangka panjang yang biasanya digunakan untuk membiayai usaha-usaha penggalian bahan tambang seperti minyak bumi, emas dan timah.
- 4) Kredit industri adalah kredit yang dikururkan oleh pihak bank untuk membiayai sektor industri kecil, menengah dan besar.
- 5) Kredit pendidikan adalah fasilitas pinjaman bagi para mahasiswa dan dapat digunakan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan.
- 6) Kredit profesi adalah jenis kredit khusus yang ditawarkan kepada para kalangan profesional seperti dokter, dosen dan pengacara.
- 7) Kredit perumahan yaitu ditujukan kepada masyarakat yang ingin membangun atau membeli rumah dan dibayarkan dalam jangka panjang.

4. Indikator Kredit

Penilaian kredit oleh bank digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai nasabah yang benar-benar layak atau tidak untuk diberikan

kredit. Kasmir (2014: 136-137) Kriteria penilaian biasanya dilakukan dengan analisis 5C, dengan penjelasan sebagai berikut:

a. *Character*

Character adalah keyakinan bahwa watak atau kepribadian seseorang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Dalam penilaian ini lebih menekankan pada kemauan calon debitur untuk memenuhi kewajibannya, dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun sifat pribadinya.

b. *Capacity*

Untuk menilai kemampuan yang dimiliki calon debitur dalam melunasi kredit yang diberikan terlihat dari latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usaha.

c. *Capital*

Penilaian *capital* dilihat dari seberapa besar modal yang dimiliki calon debitur dan efektif tidaknya penggunaan modal untuk membiayai usaha yang dijalankan. Selain itu, dapat juga dilihat dari laporan keuangan usahanya untuk dijadikan acuan apakah layak diberikan kredit.

d. *Condition*

Condition atau prospek bidang usaha dinilai dari kondisi perekonomian, sosial dan politik di masa sekarang dan mendatang. Ketika kondisi usaha yang akan dibiayai memiliki prospek yang baik, maka kemungkinan kredit macet relatif kecil.

e. *Collateral*

Collateral diartikan sebagai jaminan fisik atau nonfisik yang dapat digunakan sebagai pengganti jika terjadi suatu masalah. Sehingga jaminan harus diteliti keabsahannya dan nilai jaminan harus melebihi nilai pinjamannya.

D. Lama Usaha

1. Pengertian Lama Usaha

Teori lama usaha yang dikemukakan oleh Moenir (2008: 41) bahwa seseorang yang lebih lama masa kerjanya akan lebih berpengalaman, cakap dan bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. Memiliki banyak pengalaman usaha juga tanpa disadari dapat meningkatkan pengetahuan mengenai perilaku pasar dan perilaku konsumen, serta dapat memperluas wawasan yang membuat seseorang dapat menemukan hal-hal atau ide-ide baru. Lamanya suatu usaha yang dijalankan akan mempengaruhi pendapatan dan seseorang yang sudah lama menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, dengan demikian hal tersebut menambah efisiensi dan mampu meminimalkan biaya produksi untuk mendapat keuntungan yang maksimal (Wicaksono, 2011: 25).

Lama usaha menunjukkan pengaruh positif terhadap pendapatan, hal ini dibuktikan dalam penelitian Sepasthika (2018). Lama usaha dapat mempengaruhi pendapatan dikarenakan seseorang yang sudah lama berkecimpung di bidang usaha akan memiliki banyak pengalaman, dari pengalaman tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengelola usaha secara maksimal dengan strategi yang matang serta mencari ide untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

2. Indikator Lama Usaha

Berdasarkan definisi lama usaha menurut Moenir, maka indikator dari lama usaha adalah:

a. Tingkat Pengalaman

Pengalaman seseorang dalam menjalankan usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Pengalaman juga erat kaitannya dengan pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Semakin tinggi tingkat pengalaman, akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat untuk mengelola usaha dan mencapai keuntungan yang maksimal.

b. Tingkat Pengetahuan

Pengetahuan terbentuk dari pengalaman saat menjalankan usaha. Dimana seseorang yang sudah lama menekuni usahanya, maka pengetahuan terhadap perilaku pasar dan perilaku konsumen akan meningkat. Jika terampil dalam berdagang dan pola pikir serta sikap dalam bertindak dilakukan dengan sempurna, secara tidak langsung akan banyak relasi bisnis yang berhasil dijaring. Pengusaha yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang baik akan mampu mengambil keputusan dalam keadaan apapun.

E. Lokasi Usaha

1. Pengertian Lokasi Usaha

Lokasi merupakan tempat dimana mereka melayani pembeli dan tempat memamerkan barang-barang jualannya. Dengan lokasi tersebut akan mempermudah pembeli dalam bertransaksi dan memilih produk yang ditawarkan secara langsung (Kasmir, 2015: 140). Dalam menentukan lokasi pemasaran harus melakukan riset pasar terlebih dahulu sebagai pandangan tentang sikap dan perilaku pembelian pelanggan. Kotler dan Keller (2008: 100) mengungkapkan bahwa riset pemasaran (*marketing research*) adalah suatu kegiatan penelitian yang menghubungkan pelanggan, konsumen dan publik dengan pemasar melalui informasi-informasi yang digunakan untuk mengidentifikasi masalah dan peluang, mengumpulkan data, menganalisis data, melaporkan data secara runtut serta menemukan sesuatu yang berhubungan dengan situasi pemasaran perusahaan.

Erica Tang, Direktur The Store Developers Singapura mengatakan: Bagi para pelaku bisnis, lokasi adalah keputusan permanen hingga lokasi usaha tersebut ditutup, sehingga memilih lokasi yang tepat menjadi prioritas utama. Kunci penting dalam memilih lokasi adalah jangkauan yang mudah, terlihat dari berbagai arah dan memiliki jumlah pengunjung yang tinggi. Ketika ketiganya digabungkan dengan target pasar, maka akan menghasilkan lokasi yang ideal. Tantangannya adalah

mengoordinasikan faktor-faktor kunci untuk menghadapi risiko yang muncul. Tidak ada tempat tanpa risiko. Oleh karena itu, penting untuk memotivasi pemegang saham, pengambil keputusan, dan tim operasional untuk mengembangkan strategi menghadapi risiko di awal bisnis (Maitimu, 2017: 17). Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu faktor kunci dalam mendukung keberhasilan usaha. Prinsip dasar dalam memilih lokasi untuk usaha adalah lokasi harus strategis. Lokasi strategis tidak harus berada di tempat yang ramai dengan aktivitas masyarakat. Lokasi yang tenang jauh dari keramaian terkadang dikatakan strategis untuk usaha tertentu dengan tujuan konsumen tertentu (Wicaksono, 2010: 32).

Dalam memilih lokasi yang akan dijadikan sebagai lokasi usaha, ada tiga tahap yang harus dilalui, yaitu: (Putra, dkk. 2021: 51-52):

- a. Tahap pertama: Pertimbangkan wilayah mana yang dapat digunakan sebagai tempat usaha, dengan mempertimbangkan peraturan pemerintah, proses produksi atau jasa yang menentukan spesifikasi.
- b. Tahap kedua: Perhatikan pengalaman perusahaan lain atau pengalaman sendiri berdasarkan jenis barang yang diproduksi dan proses produksinya. Keduanya mempengaruhi sarana transportasi, pasar, listrik, air, telepon, dan faktor lain yang dianggap penting.
- c. Tahap ketiga: Pertimbangkan dan nilai dampak sosial atau dukungan masyarakat di sekitar lokasi.

2. Jenis-Jenis Lokasi Usaha

Menurut Simamora (2022: 126) jenis lokasi usaha dapat dibedakan menjadi empat, antara lain:

- a. Lokasi usaha berdasarkan kebijaksanaan pemerintah

Lokasi usaha jenis ini sudah ditetapkan dan pemilik modal tidak dapat seandainya mendirikan perusahaan secara sembarangan di luar tempat yang ditentukan oleh pemerintah.

- b. Lokasi usaha berdasarkan sejarah

Lokasi jenis ini dipilih biasanya karena memiliki nilai sejarah tertentu yang dapat memberikan pengaruh pada kegiatan bisnis.

c. Lokasi usaha yang terikat kondisi alam

Lokasi usaha jenis ini digunakan sesuai dengan kondisi alam, biasanya berkaitan dengan pertambangan.

d. Lokasi usaha yang dipengaruhi faktor ekonomi

Lokasi usaha dalam jenis ini pemilihannya dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi.

3. Indikator Lokasi Usaha

Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi sebagai berikut (Fauziah, dkk. 2021: 50-51):

- a. Akses, misalnya lokasi yang mudah dilalui atau dijangkau transportasi umum.
- b. Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat jelas dengan jarak pandang normal.
- c. Lalu lintas, ada dua pertimbangan yaitu:
 - 1) Banyaknya orang yang lalu lalang memberikan peluang besar yaitu keputusan pembelian yang terjadi secara spontan tanpa perencanaan atau usaha-usaha secara khusus disebut *impulse buying*.
 - 2) Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa jadi hambatan.
- d. Ekspansi, tersedianya tempat yang cukup luas untuk perluasan di kemudian hari.
- e. Lingkungan, daerah sekitar yang mendukung jalannya usaha tersebut. Misal usaha kulineran berdekatan dengan asrama, pondok pesantren kampus dan perkantoran.

F. Kreasi

1. Pengertian Kreasi

Kreasi singkatan dari Kredit Angsuran Sistem Fidusia. Fidusia adalah pengoperan hak milik dari pemiliknya (debitur) berdasarkan perjanjian pokok (utang-piutang) kepada kreditur, akan tetapi yang serahkan hanya haknya saja sedangkan barangnya tetap dalam penguasaan debitur. Dalam pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999

tentang Jaminan Fidusia, jaminan fidusia adalah “pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda”.

Kreasi yaitu pinjaman (kredit) dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah untuk mengembangkan usahanya, cukup dengan jaminan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. Kreasi merupakan fasilitas kredit yang cepat, mudah, dan murah serta memiliki beberapa keunggulan seperti jangka waktu pinjaman fleksibel dari 12, 18, 24, 36, dan 48 bulan dengan sewa modal yang relatif murah hanya 1% per bulan. Agunan berupa BPKB kendaraan (usia kendaraan motor minimal 10 tahun dan mobil minimal 20 tahun), pinjaman yang diberikan mulai dari Rp1.000.000,00 sampai Rp400.000.000,00. Pencairan kredit hanya dalam tempo 3 hari, dimana hari pertama melakukan pengajuan serta melengkapi semua persyaratan, hari kedua akan diadakan kunjungan lokasi usaha dan wawancara, maka dihari ketiga dana kredit sudah bisa dicairkan.

2. Syarat dan Prosedur Pengajuan Kreasi

Dalam mengajukan Kreasi, ada beberapa syarat dan prosedur yang harus dipenuhi, sebagai berikut:

- a. Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal satu tahun beserta legalitas usaha (SIUP/SITU/SKU).
- b. Fotokopi KTP suami istri (jika sudah menikah), Kartu Keluarga dan Surat Nikah/Cerai.
- c. Memiliki legalitas kendaraan (BPKB asli, Fotokopi STNK, Faktur, Kwitansi).
- d. Bukti cek fisik kendaraan.
- e. Bagi calon nasabah yang berprofesi sebagai pekerja sektor non formal ada tambahan syarat yang harus dilengkapi yaitu Bukti Kepimilikan Tempat Tinggal, Fotokopi Pajak Bumi Bangunan dan Rekening Listrik.

Setelah semua persyaratan sudah terpenuhi, langkah selanjutnya adalah melaksanakan beberapa prosedur. Adapun prosedur pengajuan Kreasi ialah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan kredit lengkap dengan dokumen pendukung seperti: KTP suami istri, BPKB asli, STNK, Surat Izin Usaha, Kartu Keluarga dan Denah Lokasi Usaha.
- b. Permohonan tersebut akan dicek terlebih dahulu oleh Tim Mikro serta melakukan kunjungan ke lokasi usaha untuk wawancara dan penilaian agunan.
- c. Tim Mikro melakukan analisis atau penilaian kelayakan kredit berdasarkan data yang sudah diperoleh saat kunjungan ke lokasi usaha dan wawancara, lalu dituangkan ke dalam laporan penilaian kredit (appraisal kredit).
- d. Apabila usaha dinilai layak maka appraisal kredit diajukan kepada pimpinan cabang untuk disetujui.
- e. Apabila disetujui, nasabah diberikan Surat Pemberitahuan Persetujuan Kredit (S2PK) untuk ditandatangani lalu diserahkan kembali kepada Pegadaian yang disaksikan langsung oleh pihak Notaris sebagai saksi.
- f. Pencairan diproses oleh penaksir sekaligus memberitahukan besar pinjaman dan sewa modal yang dikenakan.
- g. Selanjutnya menuju ke kasir untuk pencairan uang.

G. Kajian Pustaka

Peneliti akan melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pemberian kredit, lama usaha, lokasi usaha, dan pendapatan. Berikut adalah beberapa karya ilmiah yang berkaitan dengan rencana penelitian yang akan dilakukan, sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Tifania Arumsari dan Ismunawan mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM dengan objek penelitiannya yaitu sektor perdagangan di kota Surakarta. Pada penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel modal usaha dan lama usaha mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

UMKM, sedangkan variabel kredit dan pendidikan tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Hal ini karena pelaku usaha tidak menggunakan uang kreditnya dengan baik dan tidak menganggap pendidikan penting untuk meningkatkan pendapatannya (Arumsari & Ismunawan, 2022).

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Darmawati dan Faisal Abdullah mengenai pengaruh pembiayaan usaha terhadap peningkatan pendapatan dengan objek penelitian yaitu nasabah Pegadaian di Kota Tarakan. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda yang menghasilkan kesimpulan bahwa pembiayaan krasida dan pembiayaan kreasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan nasabah di kota Tarakan (Darmawati & Faisal, 2019).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Rini Agustina, Tatas Ridho Nugraha dan Nurdiana Fitri Isnaini terkait pengaruh pemberian kredit usaha mikro dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM dengan lokasi penelitian dilakukan di PD. BPR Artha Tugu Malang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan seluruh variabel independen berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kecil (Agustina, dkk. 2018).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Khasan Setiaji dan Ana Listia Fatuniah yang meneliti pengaruh modal, lama usaha dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar pasca relokasi dengan lokasi penelitian dilakukan di pasar Johar kota Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Modal, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di kota Semarang (Setiaji & Ana, 2018).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Labda Sepasthika terkait analisis pengaruh pembiayaan, modal awal dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM dengan objek penelitian yaitu nasabah pembiayaan BPRS Jabal Nur Cabang Kabupaten Sidoarjo. Pada penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa variabel pembiayaan, modal awal dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan secara parsial (Sepasthika, 2018).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Andrian Syahputra, Ervina dan Melisa terkait pengaruh modal usaha, lokasi usaha, lokasi pemasaran dan kualitas produk terhadap pendapatan UMKM dengan lokasi penelitian dilakukan di Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa secara parsial variabel modal dan kualitas produk tidak berpengaruh positif dan signifikan sementara secara simultan variabel modal, lokasi usaha, lokasi pemasaran dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM (Syahputra, 2022).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Rasya Hasna Sri Narizki dan Baus Kusuma Ardi terkait pengaruh modal, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang pasar Mijen Semarang. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan hasil kesimpulan berdasarkan analisis data pada jawaban responden bahwa keseluruhan variabel independen berpengaruh secara parsial dan simultan (Narizki, 2021).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Sri Mulyati mengenai pengaruh pemberian kredit terhadap peningkatan pendapatan UKM dengan objek penelitiannya yaitu Debitur PT. BPR Pundi Masyarakat Kota Batam. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial dan simultan variabel independen memiliki pengaruh terhadap pendapatan UKM.

Tabel 2.2

Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	Tifania Arumsari dan Ismunawan (2022), Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Kota Surakarta.	Variabel modal dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan kredit dan pendidikan tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.	Persamaan terletak pada variabel independen dan dependen, yaitu sama-sama meneliti kredit dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian.

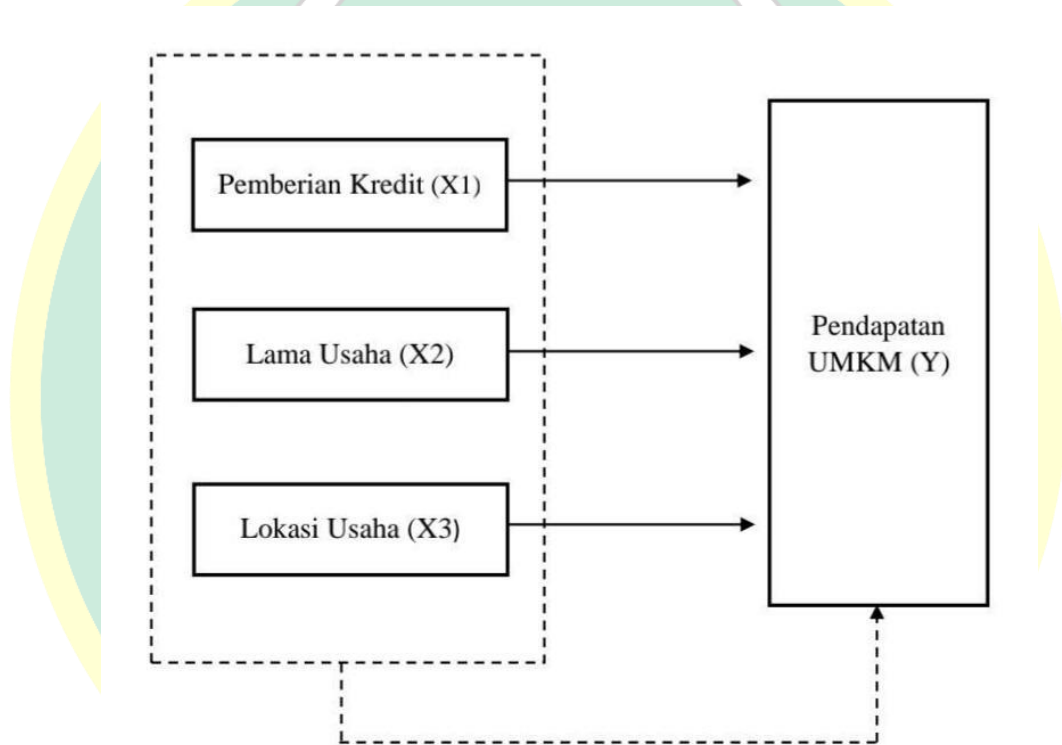
2	Darmawati dan Faisal Abdullah (2019), Pengaruh Pembiayaan Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Pada Pegadaian Di Kota Tarakan.	Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan variabel independen berpengaruh terhadap pendapatan nasabah.	Topik yang dibahas sama yaitu terkait pembiayaan usaha (Kreasi) terhadap pendapatan.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian.
3	Rini Agustina, Tatas Ridho Nugraha dan Nurdiana Fitri Isnaini (2018), Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Mikro dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM di PD. BPR Artha Tugu Malang	Keseluruhan variabel independen dinyatakan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen baik secara parsial dan simultan.	Variabel independen ini sama-sama meneliti pemberian kredit dan lokasi usaha, sedangkan variabel dependen yaitu pendapatan UMKM.	Perbedaan terletak pada variabel independen dan lokasi penelitian.
4	Khasan Setiaji dan Ana Listia Fatuniah (2018), Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi.	Seluruh variabel pada penelitian ini berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di kota Semarang.	Variabel independen ini sama-sama meneliti lama usaha dan lokasi usaha, sedangkan variabel dependen yaitu terhadap pendapatan.	Perbedaan terletak pada objek penelitian, lokasi dan variabel modal.
5	Labda Sapasthika (2018), Analisis Pengaruh Pembiayaan, Modal Awal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Pada Nasabah Pembiayaan	Secara parsial variabel pembiayaan, modal awal dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan.	Variabel independen dan dependen memiliki kesamaan yaitu lama usaha dan pendapatan UMKM.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan variabel independen.

	BPRS Jabal Nur Cabang Kabupaten Sidoarjo)			
6	Andrean Syahputra, Ervina dan Melisa (2022), Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM.	Modal dan kualitas produk tidak berpengaruh positif dan signifikan sementara lokasi usaha dan lokasi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM Kabupaten Deli Serdang.	Variabel independen dan dependen memiliki kesamaan yaitu lokasi usaha dan pendapatan UMKM.	Perbedaan terletak pada variabel independen dan lokasi penelitian.
7	Rasya Hasna Sri Narizki dan Baus Kusuma Ardi (2021), Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang.	Keseluruhan variabel independen dinyatakan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen baik secara parsial dan simultan.	Persamaan terletak pada variabel independen dan dependen, yaitu sama-sama meneliti lama usaha dan lokasi usaha terhadap Pendapatan.	Perbedaan terletak pada objek, lokasi penelitian dan variabel modal.
8	Sri Mulyati (2017) Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Debitur PT. BPR Pundi Masyarakat Kota Batam.	Variabel pemberian kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UKM secara parsial dan simultan.	Variabel independen ini sama-sama meneliti pemberian kredit, sedangkan variabel dependen yaitu pendapatan.	Perbedaan terletak pada lokasi penelitian.

H. Kerangka Berpikir

Kerangka penelitian ini menggambarkan pengaruh dari tiga variabel independen yaitu terdiri dari pemberian kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) sedangkan variabel dependen adalah pendapatan (Y). Maka dapat diformulasikan kerangka berpikir dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Gambar 2.2
Kerangka Berpikir



Keterangan :

- - - - - ➔ = pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen.
- ➔ = pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen.

I. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian adalah asumsi awal atau kesimpulan sementara terhadap masalah atau sub masalah yang diajukan oleh peneliti, dugaan tersebut diperkuat oleh teori atau jurnal yang mendasari dan hasil dari penelitian terdahulu. Serta masih harus diuji kebenarannya, melalui penelitian ilmiah hipotesis akan dinyatakan ditolak atau diterima. Hipotesis yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji F_{test} (Secara Simultan)

- a. H_0 = Tidak terdapat pengaruh antara Pemberian Kredit (X1), Lama Usaha (X2) dan Lokasi Usaha (X3) terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.
- b. H_1 = Terdapat pengaruh antara Pemberian Kredit (X1), Lama Usaha (X2) dan Lokasi Usaha (X3) terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

2. Uji t_{test} (Secara Parsial)

- a. Hipotesis pengaruh Pemberian Kredit (X1) terhadap Pendapatan UMKM (Y)

H_0 = Pemberian Kredit (X1) tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

H_1 = Pemberian Kredit (X1) berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

- b. Hipotesis pengaruh Lama Usaha (X2) terhadap Pendapatan UMKM (Y)

H_0 = Lama Usaha (X2) tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

H_1 = Lama Usaha (X2) berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

c. Hipotesis pengaruh Lokasi Usaha (X3) terhadap Pendapatan UMKM (Y)

H0 = Lokasi Usaha (X3) tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

H1 = Lokasi Usaha (X3) berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM (Y) nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

J. Landasan Teologis

1. Pendapatan

Dalam islam, kebutuhan menjadi alasan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan atau upah adalah sejumlah uang yang dibayarkan kepada pekerja dari orang yang mempekerjakannya. Keputusan pendapatan harus dibuat dengan cara yang paling masuk akal dan adil, serta menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak (pekerja dan majikan). Hal ini terdapat di dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 279 :

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ
لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

Islam juga menganjurkan untuk selalu meningkatkan perekonomian, sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Ayat di atas menjelaskan bahwa perdagangan merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian dan pekerjaan yang dihalalkan oleh Allah SWT, dengan syarat segala kegiatan yang dilakukan dilandasi dengan kejujuran dan akad yang jelas serta tidak mengandung unsur riba.

2. Kredit

Pandangan islam tentang kredit bahwa islam membolehkan jual beli secara kredit, dengan syarat sistem kredit harus diselidiki terlebih dahulu. Jika kredit memiliki unsur bunga atau riba, maka tidak diperbolehkan dan riba sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an.

Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Berdasarkan firman Allah SWT tersebut, jelaslah bahwa jual beli adalah halal sedangkan riba haram. Jual beli kredit tidak dapat disamakan dengan riba dari segi manapun. Jumhur ulama membolehkan jual beli secara kredit, karena tidak ada *nash* yang mengharamkannya. Oleh karena itu seorang pedagang dapat menaikkan harga secara wajar selama tidak sampai kepada batas berlebihan atau kedzaliman. Jika terjadi demikian maka jelas hukumnya haram.

Dalam syariat islam jual beli secara kredit atau angsuran diperbolehkan, dengan ketentuan agar hari, bulan, tahun ditulis dengan benar untuk menghindari keraguan dan kesulitan di kemudian hari. Ketentuan ini diperintahkan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 282 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ^ق

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”*

Dalam hadis riwayat ‘Aisyah ra, dikatakan :

اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا بِنَسِيئَةٍ ، وَرَهْنَهُ^ق
دِرْعَهُ

“Rasulullah SAW membeli sebagian lahan makanan dari seorang yahudi dengan pembayaran dihutang dan beliau juga menggadaikan perisai kepadanya.” (HR. Bukhari: 2096 dan Muslim: 1603)

3. Lokasi Usaha

Dalam ekonomi islam, mereka yang ingin membuka usaha harus memilih lokasi yang cocok agar usahanya dapat dilihat banyak orang dan berjalan dengan lancar. Namun, islam mengajarkan bahwa kita harus memperhatikan pertimbangan ketika memilih lokasi untuk bisnis kita yaitu tidak merusak lingkungan seperti yang diajarkan islam. Hal ini tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-A'raf ayat 56 :

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ^ق

قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

Artinya : *”Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (Tidak akan diterima) dan harapan (akan*

dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.”

Pada ayat di atas mengandung makna bahwa islam sangat memperhatikan pemeliharaan terhadap lingkungan dan Allah SWT melarang umatnya untuk berbuat kerusakan di atas bumi, karena dapat merugikan orang lain. Oleh karena itu, dalam pemilihan lokasi usaha juga diharapkan dapat memberikan dampak yang positif terhadap masyarakat dan lingkungan sekitar. Sebagaimana dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 85 :

مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِّنْهَا ۚ وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ لَهُ
 كِفْلٌ مِّنْهَا ۗ وَكَانَ اللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ مُّقْتَدِرًا ﴿٨٥﴾

Artinya: “Siapa yang memberi pertolongan yang baik niscaya akan memperoleh bagian (pahala) darinya. Siapa yang memberi pertolongan yang buruk niscaya akan menanggung bagian (dosa) darinya. Allah Mahakuasa atas segala sesuatu”.

Mengenai ayat di atas, dapat diartikan keimanan seseorang diukur bukan hanya dari ibadahnya saja, tetapi juga dengan berperilaku yang baik kepada masyarakat dan lingkungan sekitar merupakan salah satu keimanan seseorang dan termasuk dalam beribadah kepada Allah SWT.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah suatu penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Kuantitatif digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu dengan pengumpulan data menggunakan alat ukur atau instrumen penelitian, Analisa data bersifat statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan, apakah hipotesis tersebut diterima atau tidak. Dalam penelitian kuantitatif, analisa data merupakan kegiatan yang dilakukan setelah semua data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul (Saragih, dkk. 2021: 7).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu PT Pegadaian Cabang Bumiayu berlokasi di Jl. Pangeran Diponegoro, No. 4786, Dukuh Bandung, Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes untuk memperoleh data yang diperlukan sesuai dengan objek yang diteliti, waktu penelitian pada bulan Januari 2022-Juni 2022.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Cronin et al., (dalam Swarjana, 2022: 5) Populasi adalah semua komponen satu atau lebih dianggap memiliki ciri yang sama, sehingga merupakan suatu kelompok. Peneliti menentukan karakteristik kelompok tergantung fokus yang akan diteliti, seperti orang, artefak, insiden atau bahan. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebanyak 466 nasabah.

Menurut Everitt & Scronal (dalam Swarjana, 2011: 13) Sampel adalah bagian terpilih dari populasi yang dipilih melalui beberapa proses dengan tujuan menyelidiki atau mempelajari sifat-sifat tertentu dari populasi induk.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *accidental sampling*, yaitu suatu pengambilan sampel yang dilakukan secara kebetulan,

atau dapat dikatakan bahwa siapa saja yang secara insidental bertemu dengan peneliti, maka dapat digunakan sebagai sampel penelitian (Ramadhani dan Nuraini, 2021: 160). Adapun penentuan besaran sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin:

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

Dimana :

n = ukuran sampel yang dicari

N = jumlah populasi

d = persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan

Dalam penelitian ini digunakan 5% atau 10%. Sehingga diperoleh jumlah sampel sebesar :

$$\begin{aligned} n &= \frac{466}{1 + (466)(0,1)^2} \\ &= \frac{466}{1 + (466)(0,01)} \\ &= \frac{466}{5,66} \\ &= 82,33 \text{ dibulatkan menjadi } 82 \end{aligned}$$

D. Variabel dan Indikator Penelitian

1. Variabel Penelitian

a. Variabel bebas (independen)

Variabel bebas merupakan variabel yang nilainya menentukan variabel lain atau variabel yang biasanya dimanipulasi, diamati dan diukur untuk menentukan ada tidaknya hubungan atau pengaruh dari variabel terikat. Variabel independen dalam penelitian ini adalah kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) (Nursalam, 2008: 97).

b. Variabel terikat (dependen)

Variabel terikat merupakan variabel yang nilainya ditentukan oleh variabel lain atau variabel yang diamati dan diukur untuk diketahui

hubungan dan pengaruhnya terhadap variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu pendapatan (Y) (Nursalam, 2008: 98).

2. Indikator Penelitian

Tabel 3.1
Variabel dan Indikator Penelitian

No.	Variabel	Indikator	Instrumen
1.	Kredit (X1)	1. Character 2. Capacity 3. Capital 4. Condition 5. Collateral (Kasmir, 2014)	Kuesioner
2.	Lama Usaha (X2)	1. Tingkat pengalaman 2. Tingkat pengetahuan (Moenir, 2008)	Kuesioner
3.	Lokasi Usaha (X3)	1. Akses 2. Visibilitas 3. Lalu lintas 4. Ekspansi 5. Lingkungan (Fauziah, 2021)	Kuesioner
4.	Pendapatan (Y)	1. Memberikan keuntungan 2. Memenuhi kepuasan hati 3. Bersumber dari operasi perusahaan	Kuesioner

		4. Mampu membalas jasa dan pekerjaan (Soediyono, 1998)	
--	--	--	--

E. Teknik Pengumpulan Data Penelitian

1. Kuesioner (Angket)

Menurut Arikunto (dalam Nugroho, 2018: 19) Kuesioner atau angket didefinisikan sebagai sekumpulan pertanyaan yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden terkait dengan pribadinya maupun hal-hal yang terkait dengan materi penelitian. Kuesioner berisi daftar pertanyaan terstruktur dengan alternatif jawaban yang tersedia, sehingga responden tinggal memilih jawaban sesuai dengan aspirasi, persepsi, sikap, keadaan, atau pendapat pribadinya.

Dalam penelitian ini kuesioner akan dibagikan kepada pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes untuk mengungkapkan data terkait kredit, lama usaha, lokasi usaha dan pendapatan. Pengukuran variabel dilakukan dengan skala *likert*, yaitu skala yang terdiri dari lima tingkat preferensi jawaban. Dengan pilihan jawaban sebagai berikut:

Tabel 3.2

Skor Skala Likert

Pernyataan	Bobot
SS/Sangat Setuju	5
S/Setuju	4
N/Netral	3
TS/Tidak Setuju	2
STS/Sangat Tidak Setuju	1

2. Observasi

Observasi merupakan aktivitas pengamatan terhadap suatu objek secara cermat langsung di lokasi penelitian, serta mencatat secara

sistematis mengenai gejala-gejala yang diteliti. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi dapat berupa tempat, pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu dan perasaan. Pentingnya peneliti melakukan observasi adalah untuk memberikan gambaran realistik perilaku atau kejadian untuk menjawab pertanyaan, membantu memahami perilaku manusia. dan sebagai evaluasi yaitu untuk melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu serta memberikan umpan balik terhadap pengukuran tersebut (Mardawani, 2020: 51). Disini peneliti secara langsung mendatangi objek yang diteliti yaitu PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes guna memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Dokumentasi penelitian merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian (Hamidi dalam Sudaryana, 2022: 165). Metode dokumentasi ini digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai sejarah dan struktur pengelolaan perusahaan, serta untuk mengetahui informasi atau hal-hal yang berkaitan dengan nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes.

F. Teknik Analisa Data Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur sasaran ukurannya. Uji validitas digunakan untuk mengukur ketepatan dan kecermatan suatu uji dalam melakukan fungsi ukurnya, apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar dapat mengukur apa yang ingin diukur. Pada dasarnya, uji ini mengukur sah tidaknya setiap pertanyaan atau pernyataan yang tertuang dalam kuesioner penelitian (Darma, 2021: 7).

Menurut Pakpahan dkk., (2021: 106-114) Suatu item dikatakan valid jika r_{hitung} lebih dari r_{tabel} (dengan signifikansi 5% atau 0.05), namun jika r_{hitung} kurang dari r_{tabel} maka suatu item dinyatakan tidak valid. Teknik

pengujian validitas yang sering digunakan oleh peneliti adalah *Pearson Product Moment* dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{\sqrt{[n(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2][n(\Sigma Y^2) - (\Sigma Y)^2]}}$$

Dimana:

r_{xy} = koefisien korelasi antara variabel x dan variabel y

n = jumlah sampel

Σxy = jumlah perkalian antara variabel x dan y

Σx^2 = jumlah dari kuadrat nilai x

Σy^2 = jumlah dari kuadrat nilai y

$(\Sigma x)^2$ = jumlah nilai x kemudian dikuadratkan

$(\Sigma y)^2$ = jumlah nilai y kemudian dikuadratkan

Untuk memperoleh hasil yang terarah dengan kriteria pengujian validitas sebagai berikut:

- a. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ berarti pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
- b. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ berarti pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya untuk mengungkap informasi di lapangan sebagai alat pengumpulan data. Setiap alat ukur dikatakan handal jika hasil pengukuran konsisten dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat tabel koefisien reliabilitas instrumen, dimana semakin tinggi koefisien tersebut maka semakin tinggi tingkat reliabilitas alat ukur tersebut (Wirawan & Wadu, 2020: 35).

Tabel 3.3

Koefisien Reliabilitas Instrument

Koefisien Reliabilitas	Tingkat Reliabilitas
0,00 – 0,20	Rendah Sekali
0,20 – 0,40	Rendah

0,40 > 0,60	Sedang
0,60 > 0,80	Tinggi
0,80 > 1	Sangat Tinggi

Suatu instrumen kuesioner dikatakan reliabel jika nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,7 dan nilai *Cronbach's Alpha* minimal 0,60.

3. Uji Asumsi Klasik

Menurut Imam Ghozali (dalam Musriha, 2021: 189) Uji asumsi klasik digunakan untuk mendapatkan model regresi yang baik, terbebas dari penyimpangan data yang terdiri dari normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokorelasi. Uji asumsi klasik merupakan salah satu pengujian prasyarat pada regresi linier berganda. Tujuan pengujian ini adalah agar asumsi-asumsi yang mendasari model regresi linier dapat terpenuhi sehingga dapat menghasilkan penduga yang tidak bias.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data yang digunakan berdistribusi normal. Jika analisis data menggunakan statistik parametrik, maka persyaratan normalitas wajib terpenuhi. Namun bila data tidak berdistribusi normal, maka teknik statistik parametrik tidak dapat digunakan dan harus diturunkan dengan teknik non-parametrik (Sugiyono dalam Wijoyo, 2021: 103).

Ada beberapa teknik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas data, salah satunya menggunakan *Kolmogorov-Smirnov*. Pengujian normalitas memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika nilai $\text{Asymp.Sig.}(2\text{-tailed}) > 0,05$ maka data berdistribusi normal.
- 2) Jika nilai $\text{Asymp.Sig.}(2\text{-tailed}) < 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (dalam Nasution, 2020: 47) Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model

regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel bebas. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Salah satu cara untuk mendeteksi kolonier yaitu dengan melakukan korelasik antar variabel bebas, apabila korelasinya signfikan antar variabel bebas tersebut terjadi multikolinearitas.

Pengujian untuk mengetahui ada tidaknya multikolinearitas dilakukan dengan menggunakan metode VIF (*Variance Inflation Faktor*). Adapun kriteria yang digunakan dalam pengujian metode VIF ini adalah sebagai berikut:

- 1) Jika nilai tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 maka tidak terjadi gejala multikolinearitas.
- 2) Jika nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 maka terjadi gejala multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi berganda terjadi ketidaksamaan varian dan residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Ghozali dan Ratmono (dalam Musriha, 2021: 193) menyatakan bahwa jika varian dan residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homokedastisitas, sedangkan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Dalam penelitian ini untuk melihat ada atau tidaknya heteroskedastisitas dengan menggunakan uji Glejser yaitu:

- 1) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.
- 2) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terjadi gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda merupakan model persamaan yang menjelaskan hubungan satu variabel terikat dengan dua atau lebih variabel bebas. Uji regresi linier berganda ini bertujuan untuk memprediksi nilai variabel terikat (Y) apabila nilai-nilai variabel bebas (X) diketahui dan

untuk mengetahui bagaimana arah hubungan variabel terikat dengan variabel bebasnya (Risdana, 2019: 97-98).

Persamaan regresi linier berganda secara matematik diekspresikan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Dimana :

- Y = variabel pendapatan
- a = nilai konstanta
- b₁ = koefisien regresi variabel kredit
- b₂ = koefisien regresi variabel lama usaha
- b₃ = koefisien regresi variabel lokasi usaha
- X₁ = variabel kredit
- X₂ = variabel lama usaha
- X₃ = variabel lokasi usaha
- e = eror

5. Uji Hipotesis

a. Uji T (parsial)

Uji t adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 5%. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka kita menerima hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen. Adapun pengambilan keputusan untuk uji t yaitu:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $sig < 0,05$ maka H_0 ditolak H_a diterima, yang artinya terdapat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $sig > 0,05$ maka H_0 diterima H_a ditolak, yang artinya tidak terdapat pengaruh variabel independen dan variabel dependen (Sa'adah, 2021: 35-36).

b. Uji F (simultan)

Uji f digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Derajat kepercayaan yang digunakan adalah 5%. Apabila nilai F hitung lebih besar daripada nilai F tabel maka hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Aturan pengambilan keputusan dalam uji F yaitu:

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $sig < 0,05$ maka H_0 ditolak H_a diterima, artinya terdapat pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $sig > 0,05$ maka H_0 diterima H_a ditolak, artinya tidak terdapat pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen (Sa'adah, 2021: 32-33)

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Apabila koefisien determinasi sama dengan nol, variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika besarnya koefisien determinasi mendekati angka 1, variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen. Dengan menggunakan model ini, kesalahan pengganggu diusahakan minimum, sehingga mendekati 1. Dengan demikian, perkiraan regresi akan lebih mendekati keadaan yang sebenarnya (Jaya, 2020: 101).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat PT Pegadaian

Pegadaian adalah lembaga perkreditan dengan sistem gadai yang pada awalnya dikembangkan di Italia dan kemudian dipraktikkan di negara Eropa lainnya, seperti Inggris dan Belanda. Sistem gadai yang masuk ke Indonesia dibawa dan dikembangkan oleh Belanda pada masa VOC. Usaha pegadaian di Indonesia dimulai dengan adanya Bank Van Lening pada zaman VOC yang mempunyai tugas memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan gadai sebagai agunan. Sejak saat itu, bentuk usaha pegadaian telah mengalami beberapa kali perubahan sejalan dengan perubahan peraturan yang mengaturnya.

Pegadaian di Indonesia pada awalnya dijalankan oleh perusahaan swasta. Kemudian Gubernur Jenderal Belanda melalui Staatsblad Tahun 1901 Nomor 131 Tanggal 12 Maret 1901 mendirikan Rumah Gadai Pemerintah (Hindia Belanda) di Sukabumi. Dengan diterbitkannya peraturan tersebut maka pelaksanaan gadai diambil oleh pemerintah Hindia Belanda, sebagaimana tertuang dalam Staatsblad Tahun 1901 Nomor 131 yang menyatakan: Tidak seorangpun diperbolehkan untuk memberi gadai atau dalam bentuk jual-beli dengan hak untuk menebus, meminjamkan tidak lebih dari seratus gulden, dengan denda tergantung pada kebangsaan pelaku yang diancam tertuang dalam Pasal 337 KUHP untuk orang Eropa dan Pasal 339 KUHP untuk orang Bumiputera. Selain itu, dengan Staatsblad 1930 Nomor 266 Rumah Gadai diberikan status Dinas Pegadaian sebagai Perusahaan Negara Dalam arti Undang Undang perusahaan Hindia Belanda (Lembaran Hindia Belanda 1927 Nomor 419).

Di bawah kekuasaan Negara Republik Indonesia, perusahaan gadai adalah lanjutan dari pemerintah Hindia Belanda, status perusahaan gadai diubah menjadi Perusahaan Negara (PN) Pegadaian berdasarkan Undang Undang Nomor 1960. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor

178 Tahun 1961 tentang pembentukan Perusahaan Pegadaian (PN Pegadaian). Selanjutnya status badan hukum diubah dari PN Pegadaian menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan) berdasarkan Keputusan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1969 tanggal 11 Maret 1969 tentang perubahan kedudukan PN Pegadaian menjadi Jawatan Pegadaian. Undang-Undang Nomor 9 tahun 1969 tanggal 1 Agustus 1969 dan penjelasannya tentang bentuk-bentuk usaha negara dalam Perusahaan Jawatan (Perjan), Perusahaan Umum (Perum) dan Perusahaan Perseroan (Persero). Selain itu, untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitasnya, Perusahaan Jawatan (Perjan) Pegadaian diubah menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Dengan berubahnya status Perjan menjadi Perum, diharapkan Pegadaian dapat menjalankan usahanya secara lebih kompeten, mengutamakan kelangsungan bisnis tanpa meninggalkan ciri dan misi khusus yaitu penyaluran uang pinjaman berdasarkan hukum gadai yang ditujukan pada masyarakat ekonomi lemah, pelaksanaannya mudah, cepat dan murah sesuai motonya yaitu *“Mengatasi Masalah Tanpa Masalah.”*

Sampai saat ini Perum Pegadaian merupakan satu-satunya lembaga resmi di Indonesia yang secara hukum berwenang memberikan modal berupa penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas utama Perum Pegadaian adalah memenuhi kebutuhan keuangan masyarakat dengan memberikan pinjaman berdasarkan hukum gadai. Tugas ini adalah membantu masyarakat agar tidak terjebak dalam rentenir, pinjol (pinjaman online), atau pinjaman uang lainnya.

Setelah menjadi Perusahaan Umum (Perum), kepemimpinan berubah total digantikan oleh generasi muda yang berkualitas dan ternyata bisnis Perum Pegadaian terus berkembang. Saat ini sedang dipertimbangkan untuk mengubah status hukum menjadi “Persero” atau PT milik negara. Fasilitas kerja meliputi gedung kantor pusat, kantor wilayah dan kantor cabang serta peralatan kantor telah diremajakan sejalan dengan perkembangan saat ini.

Layanan kredit telah dikembangkan untuk mengakomodasi pelanggan dan mobil dapat diterima sebagai jaminan. Selain Pegadaian, kini telah berkembang usaha lain seperti jasa taksir, jasa konsinyasi, dan membuka toko emas Galeri 24. Galeri 24 merupakan toko emas Pegadaian yang dibuka disamping kantor cabang Pegadaian di kota-kota besar, tujuannya memudahkan dan menarik nasabah Pegadaian untuk membeli perhiasan emas di toko emas Pegadaian. Dengan berkembangnya berbagai jenis layanan gadai (diversifikasi produk) yang ditawarkan dan pemberian layanan yang lebih memuaskan kepada pelanggan, sehingga dalam periode tahun 1996-1998 penyaluran kredit, pendapatan dan laba usaha terjadi peningkatan.

PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes merupakan Pegadaian yang berada dibawah naungan Kanwil Semarang terletak di Jl. Pangeran Diponegoro, Dukuh Bandung, Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes. Selama kurang lebih 50 tahun beroperasi, keberadaan Pegadaian Bumiayu telah berkembang menjadi Kantor Cabang dan mengawasi beberapa Unit Pelayanan Cabang (UPC) dibawahnya, antara lain: UPC Pasar Bumiayu, UPC Ajibarang, UPC Cilongok, UPC Wangon, UPC Sampang dan UPC Jatilawang.

Kemajuan Pegadaian Cabang Bumiayu disebabkan karena letaknya yang strategis yaitu berada di pusat kota Bumiayu, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat yang sedang membutuhkan dana. Pegadaian Cabang Bumiayu juga memiliki halaman parkir yang luas, gudang penyimpanan barang jaminan mampu menampung 10 kendaraan roda empat dan 50 kendaraan roda dua, serta brankas penyimpanan emas, fleksi, surat-surat berharga dengan keamanan berlapis untuk melindungi dari kebakaran.

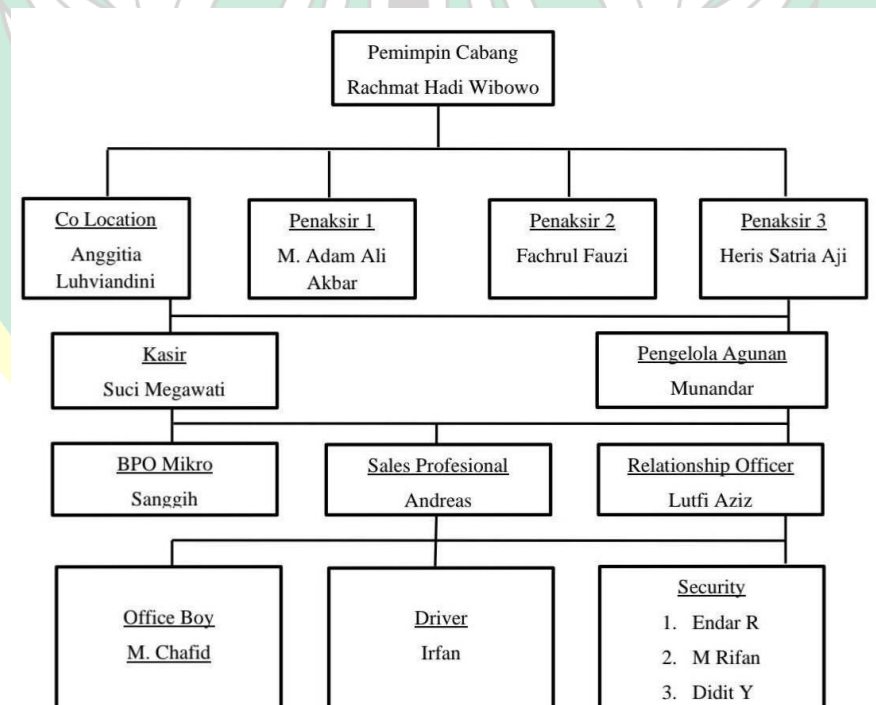
2. Visi dan Misi PT Pegadaian

a. Visi

“Menjadi Perusahaan Paling Bernilai di Indonesia dan Sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat”

b. Misi

- 1) Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada seluruh pemangku kepentingan melalui pengembangan bisnis inti.
 - 2) Pemerataan layanan bagi UMKM melalui kerja sama Ultra Mikro untuk mendapatkan *value proposition* ke nasabah dan pemangku kepentingan.
 - 3) Memberikan layanan unggul yang berorientasi pada nasabah, seperti:
 - a) Proses bisnis digital yang lebih sederhana.
 - b) Teknologi informasi yang andal dan terkini.
 - c) Praktik Manajemen risiko yang baik.
 - d) SDM professional dengan budaya kinerja yang sangat baik.
3. Struktur Organisasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu

Gambar 4.1**Struktur Organisasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu**

4. Fungsi dan Tugas Masing-Masing Jabatan

a. Pemimpin Cabang

- 1) Menyusun perencanaan kerja dan penganggaran pada Kantor Cabang dan Unit Pelayanan Cabang (UPC).
- 2) Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan: operasional usaha inti, barang jaminan bermasalah, lelang barang jaminan, pengelolaan modal kerja, kebutuhan dan penggunaan sarana dan prasarana Kantor Cabang dan Unit, pemasaran dan pelayanan konsumen.
- 3) Memberikan pengarahan dan bimbingan kepada bawahan.
- 4) Memastikan seluruh bisnis usaha terlaksana dengan baik.
- 5) Menyelenggarakan penatausahaan dan laporan Kantor Cabang.

b. Pengelola Cabang

- 1) Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional Unit Pegadaian yang berada di BRI Linggapura.
- 2) Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban, kebersihan serta penyusunan laporan operasional.
- 3) Melaksanakan pengawasan pada barang jaminan yang masuk dan menangani barang jaminan bermasalah.

c. Penaksir

- 1) Melaksanakan penaksiran pada barang jaminan untuk menentukan nilai barang dan besar pinjaman.
- 2) Melaksanakan penaksiran pada barang jaminan yang tidak dilunasi oleh nasabah (barang lelangan).
- 3) Merencanakan dan menyiapkan agunan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.
- 4) Mengkoordinasi, melaksanakan, dan juga mengawasi kegiatan administrasi dan keuangan untuk mendukung kelancaran pelaksanaan operasional Kantor Cabang.

- 5) Melaksanakan tugas pekerjaan lain yang terkait bidang tugasnya atau yang diberikan oleh atasan.

d. Pengelola Agunan

- 1) Melakukan pemeriksaan secara berkala keadaan gudang tempat menyimpan barang gadai.
- 2) Menyimpan barang gadai secara aman.
- 3) Mengambil barang gadai dan dokumen terkait bisnis Mikro untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atau lainnya.
- 4) Merawat barang gadai dan gudang penyimpanan.
- 5) Melakukan pengelompokkan barang gadai yang bukan emas sesuai dengan rubric dan bulan pinjamannya, serta menyusun sesuai dengan nomor.
- 6) Melakukan pencatatan mutasi penerimaan dan pengeluaran semua barang gadai.

e. Kasir

- 1) Melayani segala jenis transaksi yang dibutuhkan nasabah.
- 2) Menerima modal dan uang hasil penjualan barang jaminan yang telah dilelang.
- 3) Membayar seluruh biaya yang dikeluarkan oleh Kantor Cabang dan UPC.
- 4) Menyetorkan modal pada pemimpin cabang.
- 5) Melakukan pencatatan administrasi.

f. Tim Mikro

- 1) *Business Process Outsourcing* (BPO) ditugaskan untuk melakukan survey calon nasabah dan penagihan secara langsung kepada nasabah yang telah melewati jatuh tempo pembayaran angsuran.
- 1) Sales Profesional diberi tugas untuk menawarkan produk secara langsung kepada nasabah dan mencari nasabah baru untuk menggunakan produk perusahaan.
- 2) Relationship Officer ditugaskan untuk menjalin hubungan baik antara perusahaan dengan nasabah, menghubungi nasabah lama

untuk menawarkan promo dan mengajak untuk bertransaksi kembali, dan juga menghubungi nasabah yang telat membayar angsuran.

g. OB (Office Boy)

- 1) Menjaga kebersihan inventaris kantor.
- 2) Menyiram dan merawat tanaman.
- 3) Menghidangkan makan dan minum untuk para karyawan.
- 4) Membantu pemenuhan kebutuhan karyawan dan kantor.

h. Driver

- 1) Menjaga perawatan inventaris kendaraan dinas.
- 2) Mengontrol kendaraan dinas ketika akan dipakai.
- 3) Melakukan service kendaraan di bengkel resmi.
- 4) Mengantar pemimpin cabang mengawasi unit dan mengantar para karyawan ketika ada pekerjaan diluar kantor.
- 5) Menyetorkan modal di bank.

i. Security

- 1) Menjaga keamanan dan ketertiban kantor.
- 2) Membantu nasabah dengan memberi informasi sesuai kebutuhan.
- 3) Mengatur nomor antrian untuk nasabah.
- 4) Mengatur dan mengawasi kendaraan dinas atau non dinas.

5. Produk-Produk PT Pegadaian Cabang Bumiayu

a. Kredit Cepat Aman (KCA)

KCA adalah pemberian kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada seluruh kelompok nasabah untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan produksi dengan jaminan aset bergerak berupa perhiasan, logam mulia, elektronik, kendaraan atau barang-barang rumah lainnya.

- 1) Keunggulan : Pengajuan cepat dan mudah; injaman mulai dari Rp50.000,00 sampai Rp500.000.000,00; Sewa modal 1,2% per 15 hari; Jangka waktu maksimal 4 bulan (dapat diperpanjang berkali-

kali dengan membayar sewa modal); Pinjaman diterima dalam bentuk tunai/transfer.

- 2) Syarat Pengajuan : Fotokopi KTP; menyerahkan jaminan atau BPKB dan STNK asli (bagi kendaraan); Menandatangani Surat Bukti Gadai (SBG).

b. Kredit Angsuran Sistem Gadai (KRASIDA)

Krasida adalah kredit dengan cicilan bulanan untuk keperluan konsumsi dan produksi dengan jaminan emas, yang merupakan solusi tepat mendapatkan kredit dengan cepat, mudah dan murah.

- 1) Keunggulan : Pengajuan kredit mudah; Pinjaman dari Rp1.000.000,00 sampai Rp250.000.000,00; Sewa modal 1,25%-1,40% per bulan; Waktu pengembalian 6, 23, 24, 36 bulan; Pinjaman dapat diterima melalui tunai/transfer.
- 2) Syarat Pengajuan : Fotokopi (KTP dan KK); Menyerahkan barang jaminan emas.

c. Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI)

Kreasi adalah kredit untuk jangka waktu tertentu menggunakan konstruksi jaminan kredit dengan jaminan fidusia atau jaminan gadai, yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang membutuhkan modal untuk tujuan pengembangan bisnis.

- 1) Keunggulan : Pengajuan kredit mudah dengan jaminan BPKB; Pinjaman Rp1.000.000,00 sampai Rp400.000.000,00; Sewa modal 1%-1,25% dan angsuran tetap perbulan; Jangka waktu 12, 18,24, 36, 48 bulan.
- 2) Syarat Pengajuan : Fotokopi (KTP suami istri, KK, Buku Nikah, PBB, Rekening Listrik); Memiliki usaha minimal sudah berjalan 1 tahun; Menyerahkan legalitas usaha dan legalitas kendaraan atas nama pemohon; Usia kendaraan mobil 20 tahun dan motor 10 tahun.

Kreasi terbagi menjadi 3 jenis, antara lain :

- a) Kreasi Ultra Mikro (UMi) merupakan kredit dengan angsuran bulanan untuk pengembangan usaha ultra mikro dengan uang pinjaman mulai dari Rp1.000.000,00 sampai Rp10.000.000,00.
- b) Kreasi Fleksi merupakan kredit untuk pengembangan usaha kecil dan menengah dengan pelunasan kredit dilakukan secara sekali bayar dengan pinjaman mulai dari Rp1.000.000,00 sampai Rp400.000.000,00.
- c) Kreasi Multiguna merupakan kredit yang diberikan kepada karyawan dan non karyawan untuk keperluan konsumtif dengan pinjaman mulai dari Rp10.000.000,00 sampai Rp100.000.000,00.

d. Amanah

Amanah adalah memberikan pinjaman kepada pemilik usaha mikro kecil dan karyawan untuk membeli kendaraan baru atau bekas berdasarkan prinsip syariah.

- 1) Keunggulan : Sesuai prinsip syariah dan Fatwa DSN-MUI; Bebas memilih dealer; Uang muka motor 10% dan mobil 20%; Waktu pengembalian 12 sampai 60 bulan; Tarif mu'nah pemeliharaan 0,95%.
- 2) Syarat Pengajuan : Fotokopi (KTP suami istri, KK, STNK, BPKB, PBB, rekening listrik); Pas foto 3x4 suami istri; Surat Keterangan Usaha (SKU) bagi pemilik usaha dan SK pengangkatan bagi karyawan; Slip gaji 2 bulan terakhir.

e. Arrum Haji

Arrum Haji adalah alokasi pembiayaan untuk ibadah haji secara syariah, dengan jaminan emas atau tabungan emas diproses dengan mudah dan aman.

- 1) Keunggulan : Mendapatkan tabungan haji dan nomor porsi haji; Tarif mu'nah 0,95%; Pinjaman Rp25.000.000,00 (dalam bentuk tabungan haji); Jaminan dapat digunakan untuk pelunasan.

- 2) Syarat Pembukaan : Fotokopi KTP dan KK; Pas foto 3x4; Menyerahkan barang jaminan (tabungan emas 3,5 gram atau emas/perhiasan dengan taksiran minimal 1,9 juta); Bukti Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (SABPIH) dan Surat Pendaftaran Pergi Haji (SPPH); Buku tabungan haji; Surat keterangan domisili.

f. Tabungan Emas

Tabungan Emas adalah layanan simpanan saldo emas yang mempermudah masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk Tabungan Emas memungkinkan nasabah berinvestasi emas dengan mudah, wajar, aman dan terpercaya.

- 1) Keunggulan : Harga jual dan *buyback* yang kompetitif; Biaya administrasi Rp10.000,00 dan biaya pengelolaan per tahun Rp30.000,00; Karatase terjamin 24 karat; Nasabah dapat menukar dan mencetak emas mulai dari 1 gram; Nasabah dapat membuka Tabungan Emas mulai dari 0,1 gram; Dikelola secara transparan.
- 2) Syarat Pembukaan : Membawa KTP yang masih berlaku; Mengisi formulir pembukaan rekening; Membayar biaya transaksi Tabungan Emas.

g. Konsinyasi Emas

Konsinyasi Emas adalah sistem investasi menggunakan emas yang anda miliki menjadi menghasilkan dengan cara titip jual emas. Konsinyasi emas yang titipkan di Pegadaian akan dijual dan dipesan kembali sebagai emas pengganti dengan kadar dan berat yang sama untuk menjaga keutuhan emas.

- 1) Keunggulan : Dikelola secara kompeten dan transparan; Emas akan aman dan diasuransikan; Mendapat keuntungan terjamin; Dapat dicek di website kapan saja.
- 2) Persyaratan : Fotokopi KTP; Menyerahkan kwitansi pembelian emas dan berita acara serah terima emas; Mengisi formulir dan materai sebanyak 2 lembar; Pembelian emas harus di Pegadaian.

h. Mulia Personal

Mulia Personal adalah pilihan layanan investasi emas batangan secara cicilan di Pegadaian dengan proses yang mudah dan cepat. Cicilan emas bisa menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk memenuhi kebutuhan di masa depan seperti dana pendidikan, haji dan lain-lain.

- 1) Keunggulan : Pilihan emas 1 gram sampai 1 kilogram; *Buyback* kompetitif; Pembayaran angsuran tetap tidak terpengaruh dengan fluktuasi harga emas; Waktu pembiayaan 3 sampai 36 bulan.
- 2) Persyaratan : Mengisi formulir; Melampirkan KTP yang masih berlaku; Membayar uang muka 20%.

i. Pegadaian Remittance

Pegadaian Remittance adalah layanan pengiriman dan penerimaan uang dari dalam dan luar negeri dengan biaya yang kompetitif dan berkoordinasi dengan beberapa layanan pengiriman internasional.

- 1) Keunggulan : Proses transaksi aman dan terpercaya; Layanan professional dan biaya kompetitif; Pengirim dan penerima tidak perlu memiliki rekening bank; Penerima tidak perlu membayar apapun.
- 2) Syarat bagi pengirim uang : Mengisi formulir dan melampirkan KTP.
- 3) Syarat bagi penerima uang : Mengisi formulir penerimaan uang; Membawa nomor kontrol pengirim uang atau MTCN; Membawa KTP; Mengetahui nama pengirim yang tepat; Mengetahui dari mana uang tersebut berasal; Mengetahui persis jumlah uang yang diterima.

j. Multi Pembayaran Online (MPO)

MPO adalah layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan seperti listrik, telepon, PDAM, pembelian pulsa, tiket kereta api,

pembayaran iuran BPJS kesehatan, pembayaran finansial, uang pembayaran TV berbayar dan jumlah lainnya.

1) Keunggulan : Pembayaran dilakukan secara real-time; Pembayaran dapat dilakukan dalam beberapa *invoice*; Prosedurnya sangat sederhana; Layanan professional dan tarif layanan yang kompetitif.

k. Save Deposit Box (SDB)

SDB adalah layanan sewa box yang didesain khusus untuk menyimpan barang atau surat berharga. Keamanan barang dan surat berharga terjamin di ruangan khusus yang sangat kuat, tahan bongkar dan tahan api.

1) Keunggulan : Tidak diharuskan memiliki rekening tabungan; Tarif biaya tabungan Rp10.000,00; Sewa kompetitif; Masa sewa 1 tahun dan bisa diperpanjang; Tersedia untuk penyewa perorangan atau badan usaha.

B. Hasil Penelitian dan Analisis Data

1. Deskripsi Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes yang berjumlah 82 responden. Pada kuesioner yang dijawab oleh responden diperoleh informasi mengenai jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, jenis usaha, lokasi usaha, lama usaha, kredit, dan pendapatan. Berikut adalah informasi yang diperoleh:

a. Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1

Karakteristik responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1.	Laki-Laki	36	43,9
2.	Perempuan	46	56,1
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 36 orang atau 43,9%, sedangkan responden berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 46 orang atau 56,1%. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes paling dominan berjenis kelamin perempuan dari pada yang berjenis kelamin laki-laki.

b. Responden berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Karakteristik responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah	Presentase (%)
1.	21-25	4	4,9
2.	26-30	9	11,0
3.	31-35	15	18,3
4.	36-40	13	15,9
5.	>41	41	50,0
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan usia 21-25 tahun sebanyak 4 orang atau 4,9%, usia 26-30 tahun sebanyak 9 orang atau 11,0%, usia 31-35 tahun sebanyak 15 orang atau 18,3%, usia 36-40 tahun sebanyak 13 orang atau 15,9% dan usia >41 tahun sebanyak 41 orang atau 50,0%. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar berusia >41 tahun dengan jumlah responden 41 orang atau 50,0%.

c. Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.3
Karakteristik responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Presentase
-----	---------------------	--------	------------

			(%)
1.	SD	6	7,3
2.	SMP	21	25,6
3.	SMA	37	45,1
4.	Diploma	7	8,5
5.	Sarjana	11	13,4
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan pendidikan terakhir SD sebanyak 6 orang atau 7,3%, pendidikan terakhir SMP sebanyak 21 orang atau 25,6%, pendidikan terakhir SMA sebanyak 37 orang atau 45,1%, pendidikan terakhir Diploma sebanyak 7 orang atau 8,5% dan pendidikan terakhir Sarjana sebanyak 11 orang atau 13,4%. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar berpendidikan SMA dengan jumlah responden 37 orang atau 45,1%.

d. Responden berdasarkan Jenis Usaha

Tabel 4.4

Karakteristik responden Berdasarkan Jenis Usaha

No.	Jenis Usaha	Jumlah	Presentase (%)
1.	Barang	54	65,9
2.	Jasa	28	34,1
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan jenis usaha responden barang berjumlah 54 orang atau 65,9% dan jenis usaha jasa berjumlah 28 orang atau 34,1%. Maka disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar memiliki jenis usaha barang dengan jumlah 54 orang atau 65,9%.

e. Responden berdasarkan Lokasi Usaha

Tabel 4.5**Karakteristik responden Berdasarkan Lokasi Usaha**

No.	Lokasi Usaha	Jumlah	Presentase (%)
1.	Sangat Strategis	12	14,6
2.	Strategis	36	43,9
3.	Kurang Strategis	17	20,7
4.	Tidak Strategis	12	14,6
5.	Sangat Tidak Strategis	5	6,1
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan lokasi usaha sangat strategis berjumlah 12 orang atau 14,6%, lokasi strategis berjumlah 36 atau 43,9%, lokasi kurang strategis berjumlah 17 orang atau 20,7%, lokasi tidak strategis berjumlah 12 orang atau 14,6% dan lokasi sangat tidak strategis dengan jumlah 5 orang atau 6,1%. Maka disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar memiliki lokasi usaha yang strategis dengan jumlah responden 36 orang atau 43,9%.

f. Responden berdasarkan Lama Usaha

Tabel 4.6**Karakteristik responden Berdasarkan Lama Usaha**

No.	Lama Usaha	Jumlah	Presentase (%)
1.	1-5	12	14,6
2.	6-10	9	11,0
3.	11-15	16	19,5
4.	16-20	12	14,6
5.	>21	33	40,2

Total	82	100
-------	----	-----

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan lama usaha 1-5 tahun sebanyak 12 orang atau 14,6%, untuk lama usaha 6-10 tahun sebanyak 9 orang atau 11,0%, untuk lama usaha 11-15 tahun sebanyak 16 orang atau 19,5%, untuk lama usaha 16-20 tahun sebanyak 12 orang atau 14,6% dan untuk lama usaha >21 tahun sebanyak 33 orang atau 40,2%. Maka disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar memiliki usaha paling lama >21 tahun dengan jumlah responden 33 orang atau 40,9%.

g. Responden berdasarkan Kredit

Tabel 4.7
Karakteristik responden Berdasarkan Kredit

No.	Kredit	Jumlah	Presentase (%)
1.	<Rp10.000.000,00	49	59,8
2.	Rp10.100.000,00- Rp25.000.000,00	16	19,5
3.	Rp25.100.000,00- Rp40.000.000,00	7	8,5
4.	Rp 40.100.000,00- Rp55.000.000,00	4	4,9
5.	>Rp55.100.000,00	6	7,3
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden dengan perolehan kredit senilai <Rp10.000.000,00 sebanyak 49 orang atau 59,8%, kredit senilai Rp10.100.000,00-Rp25.000.000,00 sebanyak 16 orang atau 19,5%, kredit senilai Rp25.100.000,00-Rp40.000.000,00 sebanyak 7 orang atau 8,5%, kredit senilai

Rp40.100.000,00-Rp55.000.000,00 sebanyak 4 orang atau 4,9% dan kredit senilai >Rp55.100.000,00 sebanyak 6 orang atau 7,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar memperoleh kredit senilai <Rp10.000.000,00 atau 49 orang atau 59,8%.

h. Responden berdasarkan Pendapatan

Tabel 4.8

Karakteristik responden Berdasarkan Pendapatan

No.	Pendapatan	Jumlah	Presentase (%)
1.	<Rp5.000.000,00	25	30,5
2.	Rp5.100.000,00- Rp10.000.000,00	38	46,3
3.	Rp10.100.000,00- Rp15.000.000,00	9	11,0
4.	Rp15.100.000,00- Rp20.000.000,00	4	4,9
5.	>Rp20.100.000,00	6	7,3
Total		82	100

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa responden yang memiliki pendapatan senilai <Rp5.000.000,00 sebanyak 25 orang atau 30,5%, pendapatan senilai Rp5.100.000,00-Rp10.000.000,00 sebanyak 38 orang atau 46,3%, pendapatan senilai Rp10.100.000,00-Rp15.000.000,00 sebanyak 9 orang atau 11,0, pendapatan senilai Rp15.100.000,00-Rp20.000.000,00 sebanyak 4 orang atau 4,9%, pendapatan senilai >Rp20.100.000,00 sebanyak 6 orang atau 7,3%. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar

memiliki pendapatan senilai Rp5.100.000,00-Rp10.000.000,00 sebanyak 38 orang atau 46,3%.

2. Pengujian Instrumen Penelitian

a. Hasil Uji Validitas

Uji validitas adalah uji yang menunjukkan valid atau sah tidaknya suatu instrument kuesioner. Suatu kuesioner dapat dikatakan valid jika item pertanyaan dalam kuesioner mampu mengungkapkan apa yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Adapun kriteria pengujian validitas sebagai berikut:

- 1) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ berarti pertanyaan tersebut dinyatakan valid.
- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ berarti pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.

Dalam menentukan nilai r_{tabel} peneliti menggunakan rumus *degree of freedom* ($df = n-2$) diketahui jumlah responden 82 sehingga $df = 82-2 = 80$, maka nilai r_{tabel} pada taraf signifikan 5% adalah sebesar 0,2172. Untuk lebih jelasnya, uji validitas dilakukan dengan bantuan program *IBM SPSS Statistics 25* dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Variabel Kredit, Lama Usaha, Lokasi Usaha, dan Pendapatan

Variabel	Pernyataan	R hitung	R tabel	Keterangan
Kredit (X1)	X1.1	0,732	0,2172	Valid
	X1.2	0,667		Valid
	X1.3	0,675		Valid
	X1.4	0,644		Valid
	X1.5	0,715		Valid
	X1.6	0,685		Valid
	X1.7	0,669		Valid
	X1.8	0,653		Valid
Lama Usaha (X2)	X2.1	0,825	0,2172	Valid
	X2.2	0,816		Valid

	X2.3	0,835		Valid
	X2.4	0,851		Valid
	X2.5	0,866		Valid
Lokasi Usaha (X3)	X3.1	0,806	0,2172	Valid
	X3.2	0,873		Valid
	X3.3	0,722		Valid
	X3.4	0,730		Valid
	X3.5	0,686		Valid
	X3.6	0,688		Valid
	X3.7	0,787		Valid
	X3.8	0,657		Valid
Pendapatan (Y)	Y.1	0,818	0,2172	Valid
	Y.2	0,780		Valid
	Y.3	0,831		Valid
	Y.4	0,736		Valid
	Y.5	0,696		Valid
	Y.6	0,830		Valid
	Y.7	0,747		Valid

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan tabel di atas hasil perhitungan uji validitas yang terdiri dari 8 pertanyaan pada variabel kredit (X1), 5 pertanyaan variabel lama usaha (X2), 8 pertanyaan pada variabel lokasi usaha (X3) dan 7 pertanyaan variabel pendapatan (Y) memiliki r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} ($r_{hitung} > 0,2172$). Dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel kredit (X1), lama usaha (X2), lokasi usaha (X3), dan pendapatan (Y) dinyatakan valid, maka kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini dapat diikutsertakan pada analisis selanjutnya.

b. Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah uji untuk mengukur variabel dalam kuesioner yang digunakan dalam penelitian reliabel atau tidak. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika kuesioner tersebut diuji berkali-kali maka akan mendapatkan hasil yang sama. Perhitungan uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan fasilitas SPSS, dengan kriteria pengujian reliabilitas sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *cronbach alpha* > 0,60 maka item pertanyaan dalam kuesioner dinyatakan reliabel.
- 2) Jika nilai *cronbach alpha* < 0,60 maka item pertanyaan dalam kuesioner dinyatakan tidak reliabel.

Tabel 4.10
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kredit, Lama Usaha, Lokasi Usaha, dan Pendapatan

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Alpha > 0,60	Keterangan
Kredit	0,838	0,60	Reliabel
Lama Usaha	0,896		Reliabel
Lokasi Usaha	0,885		Reliabel
Pendapatan	0,893		Reliabel

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan tabel di atas hasil perhitungan uji reliabilitas variabel kredit (X1), lama usaha (X2), lokasi usaha (X3), dan pendapatan (Y) dinyatakan reliabel. Hal ini didasarkan karena semua variabel mempunyai *cronbach alpha* > 0,60, sehingga dinyatakan reliabel dan dapat dilanjutkan ke pengujian hipotesis.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah sebaran data dalam penelitian telah terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* dengan

taraf signifikansi 5%, kriteria pengujian normalitas adalah sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *Asymp.Sig.(2-tailed)* > 0,05 maka data berdistribusi normal.
- 2) Jika nilai *Asymp.Sig.(2-tailed)* < 0,05 maka data tidak berdistribusi normal.

Tabel 4.11
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		82
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,62573809
Most Extreme Differences	Absolute	,063
	Positive	,057
	Negative	-,063
Test Statistic		,063
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan hasil uji normalitas pada tabel di atas menunjukkan bahwa nilai *Asymp.Sig.(2-tailed)* sebesar 0,200 > 0,05 maka data dapat dikatakan berdistribusi normal.

b. Hasil Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya hubungan (korelasi) antar variabel bebas. Dalam penelitian ini untuk mendeteksi ada tidaknya gejala multikolinearitas adalah dengan menggunakan metode *tolerance* dan *VIF (Variance Inflation Factor)*.

- 1) Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 maka tidak terjadi gejala multikolinearitas.
- 2) Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 maka terjadi gejala multikolinearitas.

Tabel 4.12

Hasil Uji Multikolinearitas

Pernyataan	Tolerance	VIF	Keterangan
Kredit	0,456	2,193	Tidak Multikolinearitas
Lama Usaha	0,536	1,867	Tidak Multikolinearitas
Lokasi Usaha	0,370	2,701	Tidak Multikolinearitas

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan tabel di atas diketahui hasil uji multikolinearitas terhadap variabel kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) adalah sebagai berikut:

- a) Nilai *tolerance* untuk variabel kredit (X1) sebesar $0,456 > 0,10$, sedangkan nilai VIF sebesar $2,193 < 10$.
- b) Nilai *tolerance* variabel lama usaha (X2) sebesar $0,536 > 0,10$, sedangkan nilai VIF sebesar $1,867 < 10$.
- c) Nilai *tolerance* variabel lokasi usaha (X3) sebesar $0,370 > 0,10$, sedangkan nilai VIF sebesar $2,701 < 10$.

Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi pengaruh variabel kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) terhadap pendapatan (Y) tidak terjadi gejala multikolinearitas antar variabel bebas, sehingga dapat digunakan sebagai model analisis data.

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji terjadinya perbedaan varian dari nilai residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya gejala heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan metode uji *Glejser Test*. Uji *glejser* dilakukan dengan meregresikan semua

variabel independen atau variabel bebas dengan nilai mutlak residualnya.

- 1) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.
- 2) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terjadi gejala heteroskedastisitas.

Tabel 4.13

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,337	1,552		1,506	,136
Kredit	,024	,070	,058	,349	,728
Lama Usaha	,022	,071	,048	,315	,754
Lokasi Usaha	-,051	,056	-,168	-,909	,366

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan tabel hasil uji heteroskedastisitas di atas, maka dapat disimpulkan bahwa:

- a) Pengaruh variabel kredit (X1) terhadap pendapatan (Y) tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, karena memiliki nilai signifikansi sebesar $0,728 > 0,05$.
- b) Pengaruh variabel lama usaha (X2) terhadap pendapatan (Y) tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, karena memiliki nilai signifikansi sebesar $0,754 > 0,05$.
- c) Pengaruh variabel lokasi usaha (X2) terhadap pendapatan (Y) tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, karena memiliki nilai signifikansi sebesar $0,366 > 0,05$.

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui besarnya nilai variabel dependen yang dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam penelitian ini, model regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui

pengaruh dari variabel independen yaitu kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) terhadap variabel dependen yaitu pendapatan (Y).

Tabel 4.14
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,728	2,607		,663	,509
Kredit	,438	,118	,388	3,728	,000
Lama Usaha	,288	,119	,233	2,422	,018
Lokasi Usaha	,220	,095	,268	2,316	,023

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan, diperoleh model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1,728 + 0,438X_1 + 0,288X_2 + 0,220X_3$$

Dari persamaan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa:

- Nilai konstanta sebesar 1,728 artinya apabila kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) dianggap tetap atau sama dengan nol, maka tingkat pendapatan (Y) adalah sebesar 1,728.
- Koefisien regresi (b_1) bernilai positif dengan tingkat pendapatan 0,438 artinya apabila variabel kredit (X1) meningkat sebesar 1%, maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 43% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.
- Koefisien regresi (b_2) bernilai positif dengan tingkat pendapatan 0,288 artinya apabila variabel lama usaha (X2) meningkat sebesar 1%, maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 28% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.
- Koefisien regresi (b_3) bernilai positif dengan tingkat pendapatan 0,220 artinya apabila variabel lokasi usaha (X3) meningkat sebesar 1%,

maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 22% dengan asumsi variabel independen yang lain konstan.

5. Pengujian Hipotesis

a. Hasil Uji T (Parsial)

Uji-t atau uji parsial digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh dari masing-masing variabel independen (kredit, lama usaha dan lokasi usaha) terhadap variabel dependen (pendapatan) yang diuji pada tingkat signifikan 0,05. Untuk kriteria uji t yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $sig < 0,05$ maka terdapat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $sig > 0,05$ maka tidak terdapat pengaruh variabel independen dan variabel dependen.

Tabel 4.15
Hasil Uji T (Parsial)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,728	2,607		,663	,509
Kredit	,438	,118	,388	3,728	,000
Lama Usaha	,288	,119	,233	2,422	,018
Lokasi Usaha	,220	,095	,268	2,316	,023

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan pada tabel di atas diperoleh nilai t_{hitung} untuk setiap variabel, sedangkan nilai t_{tabel} diperoleh melalui tabel t ($df = n - k$ atau $df = 78$) pada tabel distribusi diketahui nilai t_{tabel} yaitu 1,990. Dapat diambil kesimpulan setiap variabel sebagai berikut:

- 1) Variabel kredit (X1) memperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,728, maka pengambilan keputusan yang tepat adalah dengan menyesuaikan data yang dihasilkan yaitu $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,728 > 1,990$) dan nilai

signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel kredit (X1) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y).

- 2) Variabel lama usaha (X2) memperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,422, maka pengambilan keputusan yang tepat adalah dengan menyesuaikan data yang dihasilkan yaitu $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,422 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar $0,018 < 0,05$. Maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel lama usaha (X2) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y).
- 3) Variabel lokasi usaha (X3) memperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,316, maka pengambilan keputusan yang tepat adalah dengan menyesuaikan data yang dihasilkan yaitu $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,316 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar $0,023 < 0,05$. Maka hipotesis yang menyatakan bahwa variabel lokasi usaha (X3) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y).

b. Hasil Uji F (Simultan)

Uji f digunakan untuk menguji signifikan tidaknya pengaruh variabel independen kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen yaitu pendapatan (Y). Ketentuannya adalah sebagai berikut:

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ sig $< 0,05$ maka terdapat pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ sig $> 0,05$ maka tidak terdapat pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.16

Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	890,241	3	296,747	41,447	,000
	Residual	558,455	78	7,160		^b
	Total	1448,695	81			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Lama Usaha, Kredit

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa nilai F_{hitung} sebesar 41,447 dan nilai signifikansi 0,000, sedangkan nilai F_{tabel} diperoleh dari ($df1 = k-1$, $df2 = n-k$ yaitu $df1 = 3$ dan $df2 = 78$) sebesar 2,72. Data yang dihasilkan yaitu $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($41,447 > 2,72$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) secara simultan berpengaruh terhadap variabel pendapatan (Y).

c. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi (R^2) digunakan untuk menunjukkan besarnya presentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Uji koefisien determinan sebagai berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,784 ^a	,615	,600	2,67576

a. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Lama Usaha, Kredit

Sumber: Hasil Olahan Data Kuesioner Melalui SPSS 25

Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai koefisien determinasi sebesar 0,615 atau 61,5%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pendapatan (Y) dipengaruhi oleh variabel kredit (X1), lama usaha (X2), dan lokasi usaha (X3) sebesar 61,5% dan sisanya 38,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini.

C. Pembahasan

1. Pengaruh Pemberian Kredit secara parsial terhadap Pendapatan UMKM

Pengaruh pemberian kredit terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes menunjukkan bahwa hasil

uji hipotesis variabel pemberian kredit secara parsial berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan UMKM. Hal ini dibuktikan dari hasil uji regresi linier berganda menunjukkan nilai koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,438, nilai t_{hitung} sebesar 3,728, yang artinya t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3,728 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama (H1), **diterima**.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pernyataan Sri Mulyati (2017) yang mengatakan bahwa pemberian kredit mampu meningkatkan pendapatan usaha kecil dan menengah, karena semakin tinggi kredit yang diberikan akan semakin tinggi pula peningkatan pendapatan UKM. Sebaliknya jika kredit yang diberikan rendah, pendapatan juga akan semakin rendah. Pemberian kredit harus dengan prinsip kehati-hatian, hal ini untuk menghindari pemberian kredit yang tidak tepat sasaran atau digunakan untuk keperluan lain bukan untuk mengembangkan usaha.

Dalam hal ini kredit yang digunakan pada penelitian ini adalah Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi) yaitu produk dari Pegadaian. Kredit yang diberikan kepada nasabah dikelola secara baik yaitu untuk menambah modal usaha, sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Namun untuk beberapa nasabah yang masih menggunakan kredit untuk keperluan lain, sebaiknya mengingat bahwa uang pinjaman yang digunakan bukan untuk keperluan produktif tidak akan meningkatkan pendapatan dan nantinya akan merasa kesulitan pada saat proses pengembalian.

2. Pengaruh Lama Usaha secara parsial terhadap Pendapatan UMKM

Pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes menunjukkan bahwa hasil uji hipotesis variabel lama usaha secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini dibuktikan dari hasil uji regresi linier berganda menunjukkan nilai koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,288, nilai t_{hitung} sebesar 2,422, yang artinya t_{hitung} lebih besar dari

t_{tabel} ($2,422 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar $0,018 < 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua (H2), **diterima**.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Labda Sepasthika (2018) bahwa lama usaha menunjukkan pengaruh positif terhadap pendapatan, dikarenakan seseorang yang sudah lama berkecimpung di bidang usaha akan memiliki banyak pengalaman, dari pengalaman tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengelola usaha secara maksimal dengan strategi yang matang serta mencari ide untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

Dalam penelitian ini pelaku UMKM nasabah Kreasi di PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes sebagian besar menjalani usaha sudah lebih dari 20 tahun, sehingga mampu meningkatkan pendapatannya secara maksimal. Karena sudah banyak pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh, seperti pengalaman menghadapi masalah usaha, pengetahuan tentang selera konsumen serta memiliki banyak pelanggan.

3. Pengaruh Lokasi Usaha secara parsial terhadap Pendapatan UMKM

Pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes menunjukkan bahwa hasil uji hipotesis variabel lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini dibuktikan dari hasil uji regresi linier berganda menunjukkan nilai koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,220, nilai t_{hitung} sebesar 2,316, yang artinya t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,316 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar $0,023 < 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga (H3), **diterima**.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian Rini Agustina, Tatas Ridho Nugraha dan Nurdiana Fitri Isnaini (2018) bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Pengusaha yang dapat menentukan lokasi usaha yang sangat strategis maka akan mempermudah konsumen untuk menemukan lokasi tersebut, sehingga dengan lokasi yang strategis dapat membantu pengusaha dalam meningkatkan pendapatan.

Pelaku UMKM nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes hampir sebagian memiliki lokasi usaha yang strategis dan dekat dengan target pasar, sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Namun lokasi strategis tidak harus berada di tempat yang ramai dengan aktivitas masyarakat, lokasi yang tenang dan jauh dari keramaian terkadang dikatakan strategis untuk usaha tertentu.

4. Pengaruh Pemberian Kredit, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha secara simultan terhadap Pendapatan UMKM

Hasil uji simultan (uji F) diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 41,447, yang artinya F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($41,447 > 2,72$). Karena nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} , maka dapat disimpulkan bahwa variabel pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan dari hasil uji koefisien determinan (R^2) diperoleh nilai R Square sebesar 0,615, yang artinya pengaruh variabel pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan sebesar 61,5%. Dapat pula dikatakan bahwa variabel bebas yaitu pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha mampu menjelaskan variabel terikat yaitu pendapatan sebesar 61,5%. Sedangkan sisanya yaitu 38,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian Siti Turyani dan Sri Hartiyah (2019) yang menyatakan bahwa pendapatan UMKM dipengaruhi oleh banyak faktor seperti modal sendiri, kredit, teknologi, lama usaha, dan lokasi usaha.

Dalam perspektif ekonomi Islam, yaitu menganjurkan dalam mata pencaharian melalui perdagangan atau kewirausahaan, Allah menyebutkan perdagangan atau kewirausahaan dan kegiatan tukar menukar lainnya paling dominan dalam kehidupan sehari-hari. Namun, ketika berwirausaha hendaklah mengikuti perintah Allah SWT yang disebutkan dalam Al-Qur'an surat At-Taubah ayat 105 :

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya : “Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan”.

Sebagai umat yang beriman dan selalu berharap rahmat dari Allah SWT, kita harus selalu mengikuti apa yang diperintahkan. Satu diantaranya adalah meminjamkan atau membantu sesama umat manusia yang dijelaskan dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 245 :

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعِّفَهُ لَهُ أَضعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ
وَيَبْضُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

Artinya : “Siapakah yang mau memberi pinjaman yang baik kepada Allah? Dia akan melipatgandakan (pembayaran atas pinjaman itu) baginya berkali-kali lipat. Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki). Kepada-Nyalah kamu dikembalikan”.

Allah SWT melarang umatnya untuk menghancurkan atau merusak yang ada dimuka bumi, karena dapat merugikan orang lain. Oleh karena itu, dalam pemilihan lokasi usaha diharapkan yang dapat memberikan dampak positif terhadap masyarakat dan lingkungan sekitar. Sebagaimana dalam Al-Qur’an surat An-Nisa’ ayat 85 :

مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِّنْهَا وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ لَهُ
كِفْلٌ مِّنْهَا وَكَانَ اللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ مُّقِيتًا ﴿٨٥﴾

Artinya : *“Siapa yang memberi pertolongan yang baik niscaya akan memperoleh bagian (pahala) darinya. Siapa yang memberi pertolongan yang buruk niscaya akan menanggung bagian (dosa) darinya. Allah Mahakuasa atas segala sesuatu”*.

Penekanan larangan merusak dan mengeksploitasi alam tanpa memperhatikan pemeliharannya juga dinyatakan dalam Al-Qur’an surat Ar-Rum ayat 41-42 :

ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي
عَمِلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ ﴿٤١﴾ قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانظُرُوا كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ
الَّذِينَ مِنْ قَبْلُ كَانَ أَكْثَرُهُمْ مُشْرِكِينَ ﴿٤٢﴾

Artinya : *“Telah tampak kerusakan di darat dan di laut disebabkan perbuatan tangan manusia. (Melalui hal itu) Allah membuat mereka merasakan sebagian dari (akibat) perbuatan mereka agar mereka kembali (ke jalan yang benar). Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bepergianlah di bumi, lalu lihatlah bagaimana kesudahan orang-orang dahulu. Kebanyakan mereka adalah orang-orang musyrik”*.

Islam memandang bahwa segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib dan teratur. Hal ini adalah prinsip utama dalam Islam, prosesnya harus diikuti dengan baik, sesuatu tidak boleh dilakukan secara alasan-alasan. Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai oleh Allah SWT. Melakukan secara maksimal dan optimal tidak boleh seseorang melakukan sesuatu pekerjaan tanpa perencanaan, tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang bersifat darurat. Akan tetapi, pada umumnya dari hal kecil hingga hal yang besar, harus dilakukan secara ihsan, optimal, baik, benar dan tuntas.

Pendapatan dalam islam harus bersumber dari usaha yang halal. Pendapatan yang halal akan membawa keberkahan, sedangkan pendapatan yang tidak halal seperti pencurian, korupsi, menjual barang-barang haram

akan membawa bencana tidak hanya di dunia tetapi juga di akhirat. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 144 :

﴿۱۴۴﴾ فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُتُوبَكُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ

Artinya :*“Makanlah sebagian apa yang telah Allah anugerahkan kepadamu sebagai (rezeki) yang halal lagi baik dan syukurilah nikmat Allah jika kamu hanya menyembah kepada-Nya*



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pendapatan UMKM pada PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes dengan menyebarkan kuesioner kepada 82 nasabah Kreasi. Pengolahan data dengan bantuan program IBM SPSS Statistics 25 maka diperoleh hasil sebagaimana berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial variabel pemberian kredit terhadap pendapatan UMKM, yang dibuktikan dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3,728 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar 0,000.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial lama usaha terhadap pendapatan UMKM, yang dibuktikan dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,422 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar 0,018.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM, yang dibuktikan dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,316 > 1,990$) dan nilai signifikansi sebesar 0,023.
4. Terdapat pengaruh pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha secara simultan terhadap pendapatan UMKM, yang dibuktikan dengan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($41,447 > 2,72$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,615 atau 61,5%. Hal ini mengasumsikan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh pemberian kredit, lama usaha, dan lokasi usaha sebesar 61,5%. Sedangkan sisanya yaitu 38,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini.

B. Saran

Dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dipaparkan, maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Bagi PT. Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes diharapkan Pegadaian mampu untuk terus melakukan pemberian kredit kepada nasabah UMKM yang membutuhkan modal untuk kemajuan dan pengembangan usahanya.

Dalam proses pengembalian diharapkan pihak Pegadaian tidak mempersulit, supaya pelaku UMKM yang memiliki pendapatan rendah dapat mengajukan pinjaman dan tidak terbebani saat proses pengembalian.

2. Bagi Pelaku UMKM untuk dapat menggunakan kredit dengan sebaik-baiknya yaitu digunakan untuk menambah modal usaha bukan kepentingan yang lain, sehingga akan meningkatkan laba atau keuntungan dan menambah pendapatan usaha. Pelaku UMKM disarankan untuk terus tekun dalam menjalankan usaha karena dapat mengasah kemampuan profesionalnya. Begitu juga dengan lokasi usaha, sebaiknya pilihlah lokasi yang strategis dan dekat dengan konsumen.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat memperluas jangkauan terhadap objek penelitian ini, dengan cara menambah unsur/faktor lain yang bisa mempengaruhi pendapatan UMKM.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahim, Dindin (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.
- Arumsari, T., & Ismunawan. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Kota Surakarta. *Jurnal Riset Ekonomi*. Vol.1(6).
- Agustina, R., dkk. (2018). Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Mikro dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan UMKM di PT. BPR Artha Tugu Malang. *Jurnal Pengaruh Lingkungan Dan Semangat Kerja Terhadap Kinerja*.
- Amruddin., dkk. (2022). *Membangun Ekonomi Kreatif Di Indonesia*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Artaman, D. M. A. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Di Kabupaten Gianyar. *Tesis*. Program Magister Program Studi Ilmu Ekonomi Progam Pascasarjana. Universitas Udayana Denpasar.
- Atun, N. I. (2016). Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Barreto, Luis. (2007). Hubungan Antara Pengembangan Sumber Daya Manusia Dengan Kinerja Pegawai Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Jember. *Skripsi*. Jember: Universitas Jember.
- Budiarto, dkk. (2018). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Darma, Budi. (2021). *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS*. Bogor: Guepedia.
- Darmawati., & Faisal, A. (2019). Pengaruh Pembiayaan Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Pada Pegadaian Di Kota Tarakan. *Jurnal Ilmu Ekonomi*. Vol.3(3).
- Daulay, Z. R., & Abdul, G. (2022). *Kajian Teoritis Pendapatan Pengrajin Kain*

Songket Batu Bara. Surabaya: Global Aksara Press.

Dhamayanti, W., dkk. (2019). Development of Indonesian Geographical Small and Medium Enterprises (UMKM) Distribution Visualization Systems to Support the Improvement of People's Economy. The Second International Conference on Food and Agriculture, 506.

Fauziah, dkk. (2021). *Pengantar Bisnis (Perspektif Digitalisasi Bisnis)*. Bandung: Media Sains Indonesia.

Furqon, Danang. (2017). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

Hamidah, Q. R., dkk. (2019). The Development Of Small And Medium Businesses (MSMEs) Based On Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0. SHEs: Conference Series 2(1).

Harahap, Isnaeni., dkk. (2015). *Hadits-Hadits Ekonomi*. Jakarta: Kencana.

Hasanah, R. L., dkk. (2020). Pengaruh Modal, Tingkat Pendapatan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Bisnis*. Vol.17(2).

<https://www.pegadaian.co.id/>, diakses pada 5 september 2021

Jaya, I. M. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.

Julianty, H. T. (2019). Pemberian Izin Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Fakultas Hukum*.

Kasmir. (2014). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip. (2016). *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

Lastiko, R. R. (2016). Pengaruh Tingkat Upah, Volume Penjualan, Lama Usaha, Pendidikan, Dan Modal Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Industri Kecil

- (Studi Kasus Sentra Industri Kulit Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo).
Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB. Vol.7(2).
- Listyaningsih, E., & Apip, A. (2020). *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: ANDI.
- Maitimu, Sally. (2017). *Ladang Emas. Bagaimana Menentukan Lokasi Bisnis Yang Tepat*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Mardawani. (2020). *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Marfuah, S.T., & Sri, H. (2019). Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada UMKM Di Kabupaten Wonosobo). *Journal of Economic, Business and Engineering*. Vol.1(1).
- Mulyati, Sri. (2017). Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Debitur PT. BPR Pundi Masyarakat Kota Batam). *Journal of the Accounting Study Program*. Vol.11(1).
- Musriha, (2021). *Statistik Induktif dan Metode Kuantitatif untuk Ekonomi dan Bisnis Edisi Revisi*. Surabaya: Jakad Media Publishing.
- Moenir. (2008). *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nadiah, H., & Ranti W. (2014). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah Dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Anggota: Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Jakarta. *Departemen of Economics bogor agricultural university*.
- Narizki, R.H.S., & Bagus, K.A. (2021). Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mijen Semarang. *Jurnal Dharma Ekonomi*. Vol.28(54).
- Nasution, U. H. (2020). *Struktur Modal*. Medan: Undhar Press.
- Nugroho, Eko. (2018). *Prinsip-prinsip Menyusun Kuesioner*. Malang: Universitas Brawijaya Press.

- Nursalam. (2008). *Konsep & Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan (ed.2)*. Jakarta: Salemba Medika.
- Pakpahan, A. F., dkk. (2021). *Metodologi Penelitian Ilmiah*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Putra., dkk. (2021). *Kewirausahaan*. Bali: Nilacakra.
- Pratiwi, Eka. (2021). Pengaruh E-commerce dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Jombang. *Skripsi*. Jombang: STIE PGRI Dewantara Jombang.
- Prihatminingtyas, Budi. (2019). Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*. Vol.7(2).
- Risdiana, F. Y. (2019). *Statistik Sosial*. Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Rizal, Khairul. (2021). *Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*. Malang: Literasi Nusantara.
- Sa'adah, Lailatus. (2021). *Statistik Inferensial*. Jombang: LPPM UNWAHA.
- Saragih, M. G., dkk. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif: Dasar-Dasar Memulai Penelitian*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sepasthika, Labda. (2018). Analisis Pengaruh Pembiayaan, Modal Awal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Pada Nasabah Pembiayaan BPRS Jabal Nur Cabang Kabupaten Sidoarjo). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB UNBRAW*. Vol.7(1).
- Setiaji, K., & Ana, L. F. (2018). Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis*. Vo.6(1).
- Shalihuddin, dkk.(2016). Dampak Kredit PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Ganda Lata Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Unaaha Kabupaten Konawe. *Jurnal Ekonomi Uho*. Vol.1(1).
- Simamora, H., dkk. (2022). *Pengantar Bisnis*. Tasikmalaya: Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia (PRCI).

- Soediyono. (1998). *Ekonomi Makro : Pengantar Analisa Pendapatan Nasional. Edisi Revisi*. Yogyakarta: Liberty.
- Sudaryana, B., & Ricky A. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sundari. (2017). Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Islam (Studi Pada Ikatan Pedagang Bandar Lampung). *Skripsi*. Lampung: UIN Raden Intan Lampung.
- Sutrisno, dkk. (2020). *Pengantar Sosial Ekonomi dan Budaya Kawasan Perbatasan*. Malang: Inteligencia Media.
- Suyadi., dkk. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*. Vol.29(1).
- Swarjana, I Ketut. (2022). *Populasi-Sampel Teknik Sampling & Bias dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi.
- Swastha. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern Edisi 2*. Yogyakarta: Liberty
- Syahputra, A., dkk. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM. *Jurnal of Management and Business (JOMB)*. Vol.4(1).
- Tambunan, Rudi M. (2013). *Pedoman Penyusunan Standard Operating Procedures (SOP)*. Jakarta: Maiestas Publishing.
- Turyani, Siti., & Sri, H. (2019). Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada UMKM di Kabupaten Wonosobo). *Jurnal of Economic, Business and Engineering*. Vol.1(1).
- Umirin, S. R. (2022). *Badan Kredit Kecamatan Dan Pedagang Kecil*. NTB: P4I.
- Wicaksono, (2011). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak. *Skripsi*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Wicaksono, Yudhy. (2010). *Pengantar Sosial Ekonomi dan Budaya Kawasan Perbatasan*. Malang: Inteligencia Media.

- Wijanarko, H. E. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin Genteng di Desa Kedung Gebang Kecamatan Tegaldlimo Kabupaten Banyuwangi. *Skripsi*. Jember: Universitas Jember.
- Wijoyo, Hadion. (2021). *Monograf Pengaruh Penerapan Model Pembelajaran Think Pair Share terhadap Minat Belajar Peserta Didik yang Beragama Buddha*. Sumatra Barat: CV Insan Cendekia Mandiri.
- Wirawan, R., & RMB Wadu. (2020). *Strategi Bisnis Ditengah Pandemi Berbasis E-Tutor (Media Pembelajaran Daring)*. Surabaya: Jakad Media Publishing.
- Zuhriski, Hemnur. (2008). Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Keliling Kelurahan Tegallega Kota Bogor. *Skripsi*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.





Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Kuesioner Penelitian
Pengaruh Pemberian Kredit, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap
Pendapatan UMKM
(Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes)

Kepada Yth.

Bapak / Ibu / Sdr/I Nasabah

Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat,

Saya Rini Siswandari Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Saat ini sedang mengadakan penelitian akhir SKRIPSI yang berjudul “Pengaruh Pemberian Kredit, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Pada Nasabah Kreasi PT Pegadaian Cabang Bumiayu Brebes).

Sehubungan dengan hal itu, saya mohon dengan hormat ketersediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk menjawab angket penelitian ini. Mengingat betapa pentingnya data ini, maka saya mengharapkan agar angket ini di isi dengan lengkap sesuai dengan kondisi yang sebenar-benarnya. Kerahasiaan data diri Bapak/Ibu/Sdr/I akan dijaga dan digunakan hanya untuk tujuan penelitian saja. Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Sdr/I saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Rini Siswandari
NIM.1817202080

	kredit dari hasil pendapatan usaha					
C	Capital					
	1. Saya memiliki sumber modal lain untuk usaha, dari tabungan atau penghasilan lainnya					
	2. Pemberian modal dari pihak Pegadaian saya gunakan untuk modal usaha					
D	Condition					
	1. Pihak pegadaian mengetahui risiko yang timbul oleh kondisi ekonomi, keadaan usaha dan persaingan di lingkungan usaha saya					
E	Collateral					
	1. Saya memberikan jaminan yang nilainya lebih tinggi dari nilai kredit yang diberikan pihak pegadaian					
	2. Saya memberikan jaminan disertai dengan bukti kepemilikan yang sah					

Lama Usaha (X2)

No.	PERTANYAAN	SS	S	N	TS	STS
A	Pengalaman					
	1. Lama usaha yang saya jalankan menambah kepercayaan diri saat ingin memulai bisnis baru					
	2. Lama usaha yang saya jalankan menambah penguasaan saya terhadap pekerjaan					
	3. Lama usaha yang saya jalankan dapat meningkatkan pendapatan usaha					
B	Pengetahuan					
	1. Semakin lama usaha dijalankan maka pengetahuan saya mengenai penjualan semakin baik					
	2. Semakin lama usaha dijalankan maka keterampilan berdagang saya semakin bertambah					

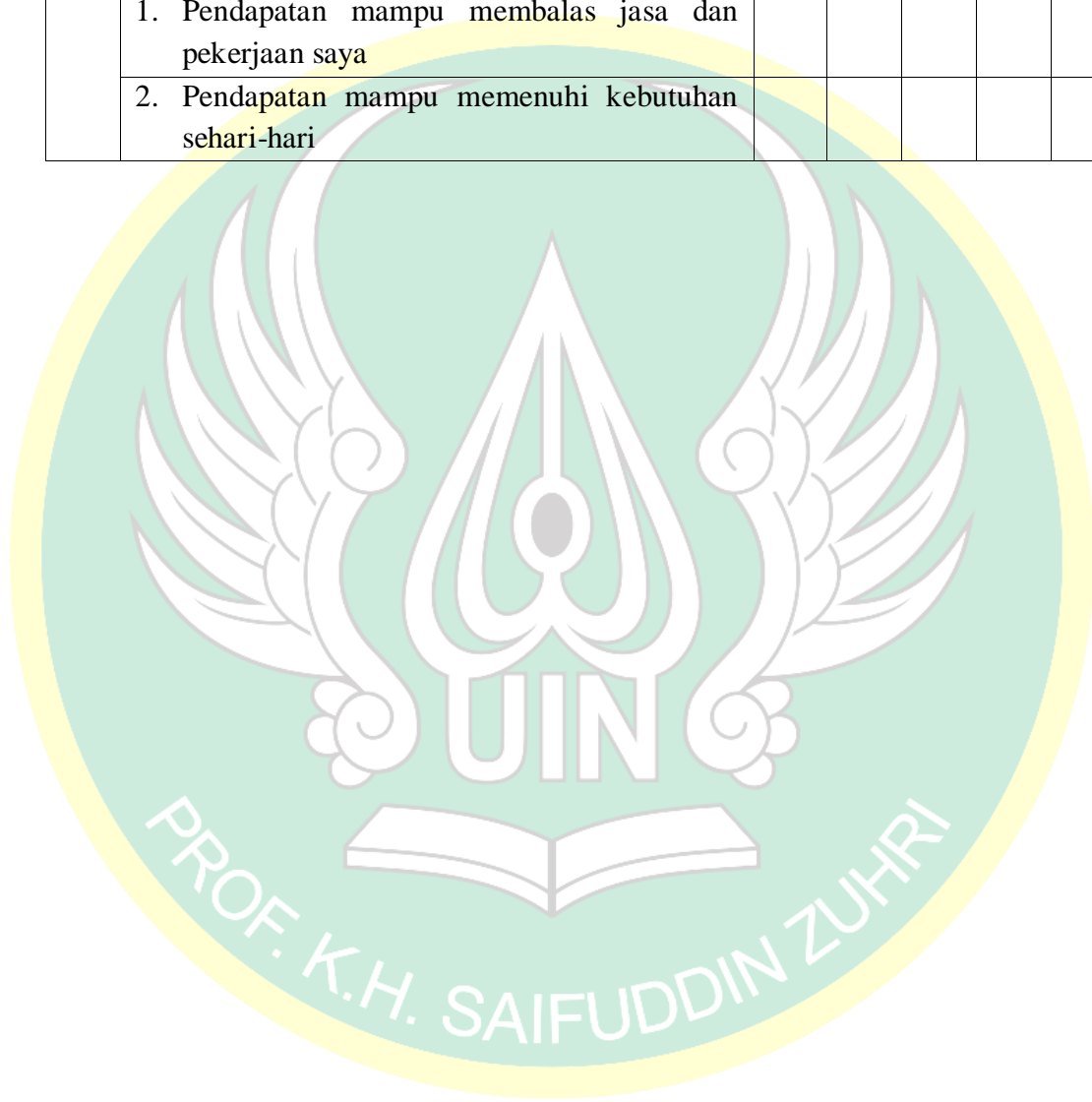
Lokasi Usaha (X3)

No.	PERTANYAAN	SS	S	N	TS	STS
A	Akses					
	1. Lokasi usaha saya berada dikawasan yang mudah di jangkau					
	2. Lokasi usaha saya strategis					
B	Visibilitas					
	1. Lokasi usaha saya mudah dilihat atau tidak terhalang pedagang lain					
C	Lalu Lintas					
	1. Lokasi usaha saya mudah dijangkau fasilitas umum (pondokan, asrama, kampus, sekolah, kantor, dll)					
	2. Lokasi usaha saya tidak berada di jalan yang macet					
D	Ekspansi					
	1. Saya merencanakan untuk mengembangkan usaha melalui media sosial					
	2. Saya merencanakan untuk mengembangkan usaha dengan perluasan toko					
E	Lingkungan					
	1. Lokasi usaha saya berada dekat dengan target pasar (calon pembeli)					

Pendapatan (X4)

No	PERTANYAAN	SS	S	N	TS	STS
A	Memberikan Keuntungan					
	1. Pendapatan dapat digunakan untuk menutup kewajiban dan meningkatkan usaha saya					
	2. Pendapatan dapat digunakan untuk menabung atau investasi					
B	Memenuhi Kepuasan Hati					
	1. Saya merasa puas dengan pendapatan yang diperoleh					
	2. Pendapatan yang diperoleh sesuai dengan					

	harapan					
C	Bersumber dari Operasi Perusahaan					
	1. Pendapatan berasal dari hasil operasional usaha					
D	Mampu Membalas Jasa dan Pekerjaan					
	1. Pendapatan mampu membalas jasa dan pekerjaan saya					
	2. Pendapatan mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari					



Lampiran 2 : Karakteristik Responden

DATA RESPONDEN

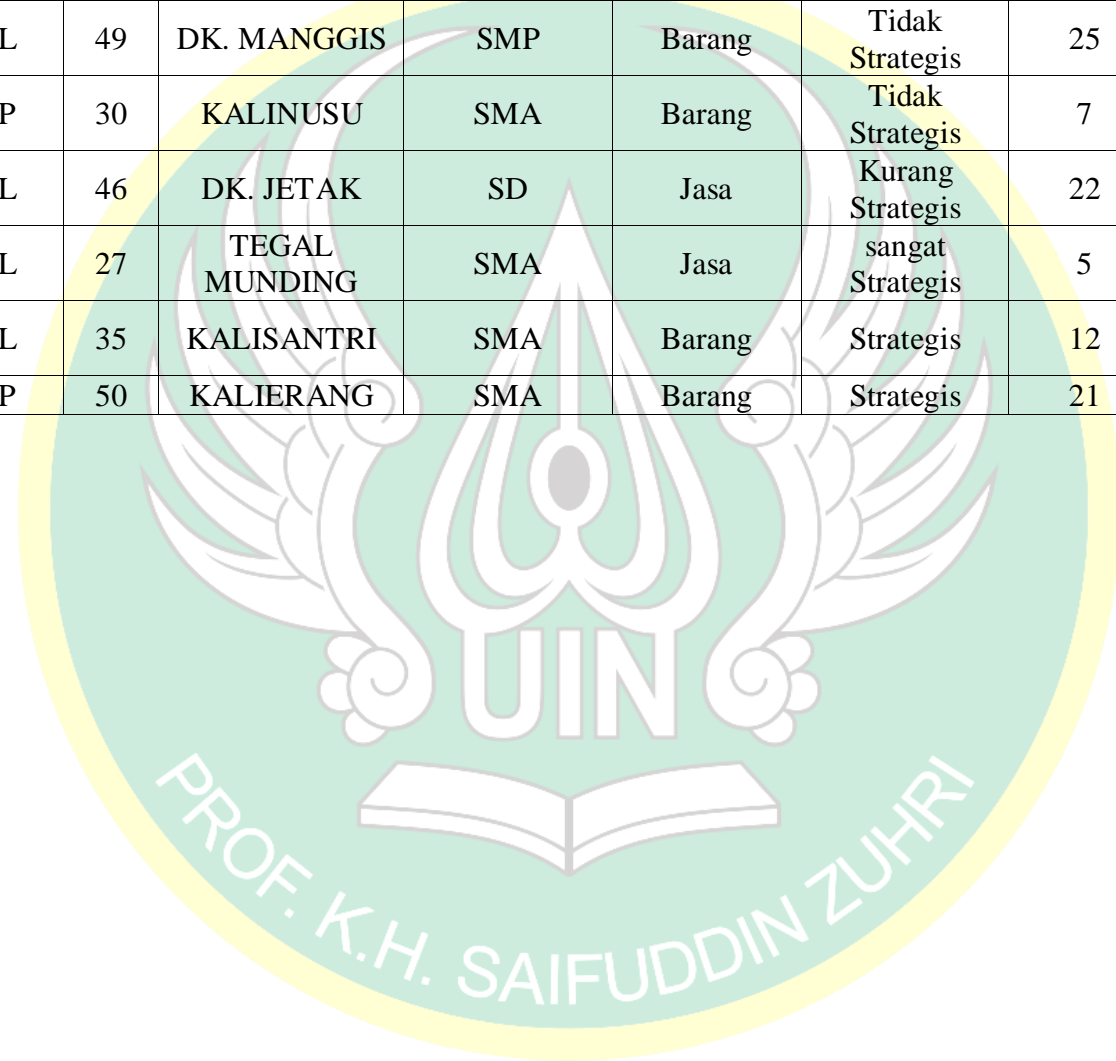
No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Alamat	Pendidikan	Jenis Usaha	Lokasi Usaha	Lama Usaha	Kredit	Pendapatan
1	SAINI	P	35	MUNCANG	Diploma	Barang	Sangat Strategis	14	5.000.000	7.500.000
2	SUSILA WATI	P	28	BALAIKAMBA NG	SMA	Barang	Kurang Strategis	5	5.000.000	3.000.000
3	NOFI EKA YULIANTI	P	27	DK. KRAJAN	SMA	Jasa	Kurang Strategis	5	20.000.000	6.000.000
4	SARAS WULANDARI	P	33	KALIERANG	Diploma	Jasa	Strategis	8	25.000.000	10.000.000
5	RIVA AZIZAH	P	32	PENGASINAN	Sarjana	Barang	Strategis	8	65.000.000	8.000.000
6	WASMIYATI	P	35	KALIJURANG	SMA	Barang	Strategis	13	3.000.000	5.000.000
7	KHANIPAH	P	49	BUARAN	SMP	Barang	Tidak Strategis	30	5.000.000	4.000.000
8	AMAR KHUMAEDI	L	36	KALIERANG	Diploma	Jasa	Kurang Strategis	12	80.000.000	25.000.000
9	MUSLIH SAMSUL	L	47	KARANGTUA NG	SMA	Barang	Strategis	27	15.000.000	7.000.000
10	ILYAS	L	35	CIGOBANG	SMP	Jasa	Strategis	15	27.000.000	9.000.000
11	MUAWANAH		25	BAYUR	SMP	Barang	Tidak Strategis	3	3.000.000	3.000.000
12	M RIFQI	L	30	BAYUR	SMA	Barang	Kurang Strategis	10	6.000.000	5.500.000
13	SONIFS	L	45	KALISALAK	Sarjana	Jasa	Sangat Strategis	21	15.000.000	30.000.000
14	RIKI YAKUB	L	24	PAGUYANGA N	SMP	Barang	Tidak Strategis	5	5.000.000	3.000.000
15	NURFAIZAH	P	47	CILIBUR	SMA	Jasa	Kurang Strategis	25	7.000.000	5.000.000

16	NURMILAH	P	51	LAREN	SMA	Jasa	Strategis	21	10.000.000	6.000.000
17	ELY SUARNI	P	53	KALIERANG	SMP	Barang	Sangat Strategis	32	10.000.000	15.000.000
18	MASDUKI	L	35	DK. JETAK	Sarjana	Barang	Sangat Strategis	11	100.000.000	60.000.000
19	FAIJAH	P	48	DK. SIDODADI	SMA	Jasa	Strategis	25	7.000.000	10.000.000
20	TOISH	P	40	PANGEBATAN	SMA	Barang	Sangat Strategis	16	40.000.000	15.000.000
21	DINA AMALINA	P	28	LINGGAPURA	SMA	Jasa	Strategis	2	6.000.000	4.000.000
22	MARHAMAH	P	40	BENDA 2	SMP	Jasa	Strategis	22	9.000.000	6.000.000
23	JANATUN	P	51	KALIJURANG	SMP	Barang	Strategis	30	3.000.000	4.000.000
24	YULIANAH	P	47	KALIWADAS	SMA	Barang	Tidak Strategis	22	13.000.000	7.000.000
25	BUDI SUSIANA	P	52	KALIERANG	Sarjana	Jasa	Sangat Strategis	21	350.000.000	150.000.000
26	LUTFI PRIHATIN	L	40	DK. TURI	Sarjana	Barang	Strategis	13	15.000.000	11.000.000
27	SUGITO	L	41	DK. PAINGAN	SMP	Barang	Tidak Strategis	17	6.000.000	3.000.000
28	HENI LINDAWATI	P	56	KARANG DEMPUL	SMA	Jasa	Sangat Strategis	20	78.000.000	50.000.000
29	DEDI SUSWANTO	L	33	DK. RENDEH	Sarjana	Barang	Tidak Strategis	7	35.000.000	10.000.000
30	KHASAROH	P	40	JIPANG	SMA	Barang	Strategis	17	25.000.000	8.000.000
31	BUDI SANTOSO	L	25	PEKANDANGAN	SMA	Barang	Kurang Strategis	5	5.000.000	6.000.000
32	KARNO WIYOGO	L	52	POJOK	SMA	Barang	Strategis	30	15.000.000	20.000.000
33	MILDIZ ZIKI	P	22	DK. BANDUNG	SMP	Barang	Kurang Strategis	5	5.000.000	3.000.000
34	DRI HESTI	P	49	PAGOJENGAN	SMA	Barang	Strategis	23	3.000.000	6.000.000
35	SAFIK MUADI	L	38	DK. MANGGIS	Sarjana	Jasa	Sangat	12	40.000.000	20.000.000

							Strategis			
36	MARDIAH	P	49	BARUPRING	SMA	Barang	Strategis	21	20.000.000	10.000.000
37	INA MUNIFAH	P	52	DK. KRAJAN	SMA	Barang	Strategis	28	20.000.000	7.000.000
38	RAMINI WUTUH	P	55	TALOK	SMP	Barang	Kurang Strategis	35	8.000.000	6.000.000
39	SUPRIYANTO	L	48	MENGGALA	SMA	Jasa	Kurang Strategis	18	5.000.000	6.000.000
40	BUDI SANTOSO	L	40	DK. PESANTREN	SMA	Barang	Strategis	16	10.000.000	7.000.000
41	RIA PUSPITARINI	P	26	IGIR BATU	SMA	Jasa	Kurang Strategis	5	4.000.000	2.000.000
42	SRI REJEKI	P	35	KRAMAT	SMA	Barang	Strategis	12	43.000.000	12.000.000
43	HERI YUSWAN	L	38	JATISAWIT	SMA	Barang	Tidak Strategis	16	5.000.000	4.000.000
44	MASLAHAH	L	49	BENDA 2	SMP	Barang	Sangat Tidak Strategis	27	3.000.000	6.000.000
45	HENI KUSNIATI	P	35	MUNCANG	Diploma	Jasa	Strategis	11	13.000.000	20.000.000
46	NUR CHAYATI	P	35	KALIBATA	SMA	Barang	Tidak Strategis	11	8.000.000	4.000.000
47	HASAN BASRI	L	48	PRUWATAN	SMA	Barang	Kurang Strategis	23	4.000.000	5.000.000
48	ADE RISDIYANTO	L	35	KALIERANG	Sarjana	Barang	Strategis	7	50.000.000	17.000.000
49	ROMI AFANDI	L	34	JATISAWIT	SMA	Barang	Sangat Strategis	12	16.000.000	6.500.000
50	KARMO SUGENG	L	50	DK. TURI	SMP	Jasa	Strategis	21	30.000.000	12.000.000
51	WAUNAH	P	52	KALIJURANG	SMP	Barang	Strategis	30	8.000.000	6.000.000
52	KARSONO	L	57	KALIWADAS	SMA	Jasa	Tidak Strategis	30	20.000.000	10.000.000
53	SYARIFAH	P	43	DK. BANDUNG	SD	Barang	Kurang Strategis	25	7.000.000	4.000.000
54	MUSLIHA	P	28	DK. LANGKAP	SMP	Barang	Strategis	5	10.000.000	6.000.000

55	TALIM	L	55	BENDA 1	SMP	Jasa	Strategis	35	6.000.000	8.000.000
56	PAMOR PAMBUDI	L	33	KALINUSU	SD	Barang	Strategis	15	5.000.000	6.000.000
57	TUTI MARYATI	P	49	DK. KRETEK	SMA	Barang	Kurang Strategis	24	15.000.000	7.000.000
58	SITI GHONIMAH	P	45	BARUPRING	SD	Barang	Strategis	3	3.000.000	1.500.000
59	KORYATUN	L	52	BALAIKAMBA NG	SMP	Barang	Tidak Strategis	27	5.000.000	3.000.000
60	IKA RATNA	P	39	DK. KRAJAN	Diploma	Barang	Sangat Tidak Strategis	8	6.000.000	4.000.000
61	KAMILAH	P	50	LINGGAPURA	SMA	Jasa	Strategis	25	8.000.000	6.000.000
62	SITI AMANAH	P	45	DK. PAMIJEN	SMA	Barang	Sangat Tidak Strategis	18	5.000.000	3.000.000
63	NURFAIZAH	P	40	DK. BAYUR	Sarjana	Barang	Sangat Strategis	13	35.000.000	15.000.000
64	ABDUL MUHIT	L	39	LAREN	SMP	Barang	Sangat Tidak Strategis	20	7.000.000	1.500.000
65	CECEP TEGUH	L	41	KALIJURANG	SMA	Jasa	Kurang Strategis	13	10.000.000	8.000.000
66	JANATUN	P	50	DK. TURI	SMP	Barang	Sangat Tidak Strategis	20	3.000.000	5.000.000
67	STIFANI PRATIWI	P	43	PAGOJENGAN	Diploma	Jasa	Strategis	13	7.000.000	10.000.000
68	SAIDAH	P	45	DK. BAYUR	SD	Barang	Kurang Strategis	25	5.000.000	7.000.000
69	TAUFIK DWI	L	35	DK. TURI	SMP	Jasa	Strategis	5	10.000.000	9.000.000
70	SINTIA DEWI	P	51	JIPANG	Diploma	Barang	Strategis	26	15.000.000	7.000.000
71	TOIMAH	P	52	DK. SIDODADO	SMP	Jasa	Strategis	30	6.000.000	5.000.000
72	WALUYO	L	42	KALIERANG	SMA	Barang	Strategis	17	8.000.000	6.000.000
73	AMAD	L	35	SIRAMPOG	Sarjana	Barang	Kurang Strategis	8	150.000.000	80.000.000

74	TEGUH ANTON	L	41	TARABAN	Sarjana	Jasa	Strategis	12	55.000.000	15.000.000
75	SRI SUSWATI	P	51	KALISALAK	SD	Jasa	Strategis	30	3.000.000	6.000.000
76	AL MUSHTOFA	L	37	PANGEBATAN	SMA	Barang	Strategis	19	12.000.000	8.000.000
77	SAMSU	L	49	DK. MANGGIS	SMP	Barang	Tidak Strategis	25	8.000.000	6.000.000
78	KURNIA PERMATASARI	P	30	KALINUSU	SMA	Barang	Tidak Strategis	7	17.000.000	8.000.000
79	TAUFIQ	L	46	DK. JETAK	SD	Jasa	Kurang Strategis	22	5.000.000	3.000.000
80	LINDU KURNIAWAN	L	27	TEGAL MUNDING	SMA	Jasa	sangat Strategis	5	40.000.000	12.000.000
81	FATKHUR ROHMAN	L	35	KALISANTRI	SMA	Barang	Strategis	12	10.000.000	7.000.000
82	MAHSUNATUN	P	50	KALIERANG	SMA	Barang	Strategis	21	6.000.000	5.000.000



Lampiran 3 : Skor Jawaban Responden

DATA TABULASI

No	Kredit (X1)									Lama Usaha (X2)					Lokasi Usaha (X3)								Pendapatan (Y)									
	X 1.1	X 1.2	X 1.3	X 1.4	X 1.5	X 1.6	X 1.7	X 1.8	Tot al X1	X 2.1	X 2.2	X 2.3	X 2.4	X 2.5	Tot al X2	X 3.1	X 3.2	X 3.3	X 3.4	X 3.5	X 3.6	X 3.7	X 3.8	Tot al X3	Y .1	Y .2	Y .3	Y .4	Y .5	Y .6	Y .7	Tot al Y
1.	4	5	5	4	5	4	4	5	36	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	5	4	4	35	5	5	5	5	5	5	5	35
2.	4	4	3	3	3	4	3	3	27	3	4	3	4	4	18	4	3	3	3	4	4	3	3	27	4	3	3	3	4	4	4	25
3.	4	5	3	4	3	3	3	5	30	5	4	4	5	5	23	3	3	4	4	5	4	3	3	29	5	4	4	3	4	5	4	29
4.	4	3	4	3	3	3	3	4	27	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	3	4	3	3	27	4	3	4	3	4	4	4	26
5.	5	4	4	4	5	5	4	4	35	4	5	4	5	5	23	5	4	4	5	5	5	4	4	35	5	4	5	4	5	5	4	32
6.	4	3	4	3	4	3	4	4	29	3	4	3	4	4	18	4	4	3	4	3	4	3	4	29	4	3	3	3	4	4	4	25
7.	4	3	3	3	4	3	3	3	26	3	3	2	3	2	13	3	2	4	3	4	4	2	2	24	3	2	3	2	4	3	4	21
8.	4	5	5	4	4	3	3	4	32	5	4	5	4	4	22	4	3	3	3	4	5	5	4	31	4	4	4	3	5	5	4	29
9.	5	3	4	4	5	3	4	5	33	4	5	5	4	4	22	5	4	3	5	3	4	3	5	32	5	3	4	4	5	4	4	29
10.	4	4	5	4	4	4	4	5	34	5	5	5	5	5	25	4	4	3	4	5	4	3	5	32	4	3	4	3	5	5	5	29
11.	3	3	4	3	4	2	2	4	25	2	3	3	3	2	13	3	2	2	3	3	3	2	3	21	3	2	3	2	4	3	3	20
12.	4	4	4	4	5	3	3	5	32	4	5	5	5	5	24	4	3	4	4	3	4	4	4	30	4	4	4	4	5	4	4	29
13.	5	4	5	3	4	3	5	4	33	4	3	4	3	3	17	5	5	4	4	3	4	3	3	31	5	4	5	4	4	4	5	31
14.	3	4	4	2	3	2	2	4	24	2	2	2	3	3	12	2	2	3	3	3	3	2	3	21	3	3	3	3	4	3	3	22
15.	4	4	5	4	5	5	4	5	36	5	5	5	5	5	25	4	3	5	3	4	5	4	3	31	5	5	5	5	5	5	5	35
16.	5	5	5	4	5	4	4	4	36	5	4	4	4	4	21	5	4	4	5	3	5	3	4	33	4	3	3	3	4	4	4	25
17.	5	5	5	4	5	5	4	5	38	4	4	4	4	4	20	4	5	4	3	3	4	5	5	33	4	4	4	3	4	4	3	26
18.	5	3	5	3	3	4	4	5	32	5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	5	3	3	4	32	4	5	4	4	4	5	5	31
19.	4	5	5	4	4	4	4	4	34	4	5	4	4	5	22	5	4	4	5	4	5	3	3	33	4	3	4	4	4	3	4	26
20.	4	3	4	4	4	3	4	4	30	4	5	5	4	5	23	5	5	4	4	3	5	3	4	33	4	4	4	5	5	4	4	30
21.	5	4	5	4	5	4	5	5	37	5	5	4	5	5	24	5	4	4	3	3	5	4	4	32	5	5	5	4	5	4	4	32

22.	4	3	4	4	4	3	4	4	30	4	4	5	5	5	23	5	4	4	5	4	3	3	3	31	3	4	4	4	4	4	3	26
23.	4	4	4	3	4	4	3	4	30	4	4	3	4	4	19	4	3	4	3	4	3	3	3	27	3	3	4	4	4	4	3	25
24.	4	4	3	3	4	3	4	4	29	2	3	3	3	2	13	3	2	3	3	2	2	2	3	20	4	3	4	3	4	4	4	26
25.	5	4	5	4	4	4	4	5	35	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	5	4	4	35	5	5	5	5	5	5	5	35
26.	4	4	4	4	5	4	4	5	34	5	4	5	5	5	24	4	4	4	4	5	3	3	5	32	4	5	4	5	5	4	4	31
27.	4	3	4	4	3	4	3	4	29	4	3	3	4	3	17	3	2	3	2	4	4	2	3	23	4	3	4	4	3	4	3	25
28.	4	4	4	4	5	4	5	5	35	5	5	5	4	5	24	4	5	5	4	5	4	4	4	35	5	4	5	5	5	5	5	34
29.	4	3	4	3	4	3	4	4	29	2	4	3	3	2	14	3	2	4	3	4	4	2	2	24	4	4	3	4	3	3	4	25
30.	4	4	3	3	4	3	3	4	28	4	5	4	3	5	21	4	4	3	3	5	5	4	4	32	4	4	4	4	4	5	5	30
31.	5	4	5	4	4	3	4	3	32	5	5	4	5	5	24	4	3	4	4	4	4	3	3	29	4	3	4	4	4	4	3	25
32.	4	5	4	4	5	3	3	5	33	4	5	4	4	5	22	5	5	4	4	3	3	4	4	32	5	5	4	4	5	5	5	33
33.	5	4	5	3	4	4	4	3	32	3	4	4	5	5	21	5	3	3	5	3	4	4	4	31	3	3	3	3	4	4	4	24
34.	4	5	4	4	5	4	4	5	35	5	5	5	5	5	25	5	4	4	5	5	5	5	5	38	4	4	4	4	5	4	5	30
35.	5	4	4	5	5	4	4	4	35	4	4	3	4	4	19	4	5	3	4	5	5	3	4	33	4	5	5	5	5	5	4	32
36.	5	5	5	5	5	4	4	4	37	4	5	5	5	5	24	5	4	5	5	5	4	5	4	37	5	5	5	5	5	5	5	35
37.	5	3	4	4	5	3	4	4	32	5	4	4	4	4	21	4	4	3	5	4	3	5	4	32	5	4	4	4	4	4	4	29
38.	5	5	5	5	5	5	5	5	40	4	5	5	5	5	24	4	3	5	4	5	4	3	4	32	5	5	5	5	5	5	5	35
39.	4	4	4	3	4	3	3	3	28	3	4	4	4	4	19	3	3	3	3	4	5	4	5	30	3	3	3	4	4	3	4	23
40.	5	5	4	4	5	4	4	5	36	5	5	5	4	4	23	4	4	5	4	5	5	4	5	36	4	5	5	4	4	5	4	31
41.	4	4	4	4	4	3	3	3	29	3	3	4	4	4	18	4	3	3	3	4	5	5	3	30	4	5	5	4	4	4	5	31
42.	3	3	4	4	4	3	4	4	29	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	4	5	4	5	36	3	4	4	3	4	3	5	26
43.	4	3	4	4	3	4	3	3	28	4	4	4	3	3	18	3	2	3	3	4	4	2	2	23	4	5	3	4	5	4	3	28
44.	4	3	4	3	4	3	3	4	28	2	3	2	3	3	13	2	1	2	2	3	3	1	2	16	4	4	3	4	3	3	4	25
45.	5	4	5	4	5	5	4	4	36	4	5	5	5	4	23	5	4	5	5	5	4	4	5	37	5	5	5	4	4	5	5	33
46.	3	3	4	3	3	3	4	4	27	4	3	3	4	4	18	2	2	2	3	3	3	3	2	20	3	3	3	4	4	3	3	23
47.	4	3	4	4	4	3	3	4	29	5	4	4	4	5	22	4	3	3	4	4	3	4	4	29	4	5	5	4	4	4	4	30
48.	4	4	4	4	5	4	5	4	34	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	4	4	3	5	33	4	5	4	4	4	4	5	30
49.	3	4	4	3	4	4	4	4	30	4	4	5	4	4	21	5	5	5	4	4	3	3	4	32	3	5	3	3	5	4	3	28
50.	4	4	5	4	4	4	4	5	34	4	5	5	5	4	23	5	4	3	4	5	3	4	4	32	5	5	5	5	5	5	5	35
51.	4	4	5	3	5	3	4	4	32	5	4	4	5	5	23	4	4	5	4	4	5	5	4	35	5	4	5	4	4	4	5	31
52.	3	3	4	2	4	2	4	3	25	3	4	4	4	3	18	2	2	4	3	4	2	3	3	23	3	4	3	4	3	4	4	25
53.	4	4	4	3	3	3	4	4	29	3	4	3	4	4	18	3	3	4	4	5	5	3	4	31	3	4	4	4	4	3	4	26

54.	4	4	5	3	5	3	5	4	33	3	4	4	3	3	21	5	4	5	4	5	4	4	5	37	5	5	5	4	5	5	5	34
55.	5	4	5	4	5	4	5	5	37	4	4	4	3	3	18	5	4	4	5	5	4	4	5	36	4	4	5	4	4	4	4	29
56.	4	4	5	4	5	4	4	4	34	3	3	4	4	4	18	4	4	3	4	4	3	3	4	29	4	4	4	5	4	5	4	30
57.	5	4	3	5	3	4	5	4	33	4	5	5	4	4	22	3	3	4	5	4	5	4	3	31	3	3	4	4	4	4	4	26
58.	3	3	4	4	3	2	2	4	25	3	3	3	4	4	17	4	4	3	4	4	3	3	3	28	3	2	2	2	3	2	3	17
59.	3	3	4	4	3	3	4	3	27	3	4	2	3	3	15	2	2	3	2	1	2	1	3	15	3	4	3	3	4	3	3	23
60.	3	3	3	4	4	4	4	3	26	3	4	4	3	3	17	2	1	3	2	2	3	1	3	17	3	3	4	3	4	4	4	25
61.	3	3	3	3	4	3	3	4	26	4	3	4	4	3	18	5	4	4	4	4	5	4	5	35	3	3	4	4	4	3	4	25
62.	3	3	4	3	4	2	2	3	28	4	4	3	3	3	17	3	1	2	2	3	2	1	2	16	3	3	2	2	3	3	3	19
63.	4	4	5	4	5	4	5	5	36	5	5	5	4	4	23	4	5	4	4	5	5	4	5	36	4	4	5	4	5	5	4	31
64.	4	3	4	3	4	4	4	3	29	3	4	3	4	3	17	3	2	3	4	4	3	2	3	24	2	3	2	3	2	3	3	18
65.	4	4	4	3	4	3	4	4	30	4	5	5	4	4	21	4	3	3	4	4	4	3	3	27	4	5	4	5	4	5	4	31
66.	4	4	4	4	3	3	4	3	29	3	3	4	3	4	17	3	1	2	3	3	2	1	3	18	3	4	4	3	4	4	3	25
67.	5	3	4	3	5	4	3	4	31	3	5	4	5	5	22	4	4	3	4	5	3	5	5	33	4	3	5	4	3	4	5	28
68.	3	3	4	3	3	4	4	3	27	4	4	5	5	5	23	4	3	3	4	4	4	3	4	29	3	4	3	4	4	3	4	25
69.	4	3	4	3	4	4	4	3	29	3	4	3	4	4	18	4	4	4	4	3	4	3	3	29	4	5	4	5	5	4	5	32
70.	4	3	4	4	3	3	3	4	28	5	4	4	4	4	21	4	4	4	5	4	3	3	5	32	4	4	4	3	3	3	3	24
71.	3	4	4	3	4	3	3	3	27	5	5	4	5	5	24	5	4	4	3	4	4	3	5	32	3	3	3	3	4	3	3	19
72.	5	4	5	4	4	4	5	4	35	4	4	4	5	5	22	5	4	4	4	5	3	3	3	31	5	4	5	4	5	5	5	33
73.	4	3	5	4	5	3	4	4	32	4	5	5	5	4	25	4	3	3	4	4	4	3	4	29	3	3	4	4	4	3	3	24
74.	3	3	4	4	3	4	3	3	28	5	4	5	5	5	24	3	4	3	4	3	2	2	4	25	4	4	3	4	3	3	4	25
75.	4	5	5	4	4	5	4	4	35	4	4	5	4	5	22	4	4	4	4	5	5	5	5	36	4	5	4	4	4	5	4	30
76.	5	4	5	4	4	5	4	4	35	4	4	5	5	5	23	5	4	4	5	5	5	4	5	37	5	4	5	4	4	5	4	31
77.	3	3	4	4	4	4	3	4	29	4	5	5	5	4	23	3	2	3	4	4	2	2	3	23	4	4	3	3	5	5	4	29
78.	3	3	4	4	3	3	3	4	27	4	3	3	3	4	17	3	2	3	3	3	2	3	3	22	3	4	3	4	3	4	3	24
79.	3	3	4	4	3	4	4	3	28	4	3	4	3	3	17	3	3	4	3	4	4	3	3	27	4	3	3	3	4	4	4	25
80.	5	4	5	5	5	5	4	5	38	4	5	5	4	4	22	5	5	4	5	5	5	4	5	38	4	5	4	4	4	5	5	31
81.	4	5	5	4	5	4	5	4	36	4	5	5	4	4	22	5	4	5	5	5	5	4	5	38	5	4	4	4	5	5	4	31
82.	3	4	4	3	4	4	4	3	29	5	5	4	4	4	22	5	4	5	5	5	5	3	5	37	5	4	4	4	5	5	5	32

Output SPSS

JENIS KELAMIN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	36	43,9	43,9	43,9
	Perempuan	46	56,1	56,1	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

USIA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21-25	4	4,9	4,9	4,9
	26-30	9	11,0	11,0	15,9
	31-35	15	18,3	18,3	34,1
	36-40	13	15,9	15,9	50,0
	>41	41	50,0	50,0	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

PENDIDIKAN TERAKHIR

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	6	7,3	7,3	7,3
	SMP	21	25,6	25,6	32,9
	SMA	37	45,1	45,1	78,0
	Diploma	7	8,5	8,5	86,6
	Sarjana	11	13,4	13,4	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

JENIS USAHA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Barang	54	65,9	65,9	65,9
	Jasa	28	34,1	34,1	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

LOKASI USAHA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Strategis	12	14,6	14,6	14,6
	Strategis	36	43,9	43,9	58,5
	Kurang Strategis	17	20,7	20,7	79,3
	Tidak Strategis	12	14,6	14,6	93,9
	Sangat Tidak Strategis	5	6,1	6,1	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

LAMA USAHA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5	12	14,6	14,6	14,6
	6-10	9	11,0	11,0	25,6
	11-15	16	19,5	19,5	45,1
	16-20	12	14,6	14,6	59,8
	>21	33	40,2	40,2	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

KREDIT

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp10000000	49	59,8	59,8	59,8
	Rp10100000-Rp25000000	16	19,5	19,5	79,3
	Rp25100000-Rp40000000	7	8,5	8,5	87,8
	Rp40100000-Rp55000000	4	4,9	4,9	92,7
	>55100000	6	7,3	7,3	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

X1_6	Pearson Correlation	,447**	,393**	,399**	,468**	,323**	1	,475**	,283**	,685**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,010	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
X1_7	Pearson Correlation	,471**	,312**	,450**	,318**	,410**	,475**	1	,294**	,669**
	Sig. (2-tailed)	,000	,004	,000	,000	,000	,000		,007	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
X1_8	Pearson Correlation	,424**	,409**	,326**	,408**	,491**	,283**	,294**	1	,653**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,003	,000	,000	,010	,007		,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
X1_Total	Pearson Correlation	,732**	,667**	,675**	,644**	,715**	,685**	,669**	,653**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Variabel Lama Usaha (X2)

		Correlations					
		X2_1	X2_2	X2_3	X2_4	X2_5	X2_Total
X2_1	Pearson Correlation	1	,588**	,645**	,590**	,638**	,825**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82
X2_2	Pearson Correlation	,588**	1	,668**	,589**	,621**	,816**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82
X2_3	Pearson Correlation	,645**	,668**	1	,596**	,596**	,835**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82

Y_3	Pearson Correlation	,667**	,565**	1	,595**	,523**	,640**	,568**	,831**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82
Y_4	Pearson Correlation	,480**	,657**	,595**	1	,409**	,470**	,456**	,736**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82
Y_5	Pearson Correlation	,532**	,429**	,523**	,409**	1	,586**	,423**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82
Y_6	Pearson Correlation	,679**	,582**	,640**	,470**	,586**	1	,551**	,830**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82
Y_7	Pearson Correlation	,625**	,469**	,568**	,456**	,423**	,551**	1	,747**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82
Y_Total	Pearson Correlation	,818**	,780**	,831**	,736**	,696**	,830**	,747**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	82	82	82	82	82	82	82	82

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Lampiran 5 : Hasil Uji Reliabilitas

Variabel Kredit (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,838	,838	8

Variabel Lama Usaha (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,895	,896	5

Variabel Lokasi Usaha (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,886	,885	8

Variabel Pendapatan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,893	,893	7

Lampiran 6 : Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		82
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,62573809
Most Extreme Differences	Absolute	,063
	Positive	,057
	Negative	-,063
Test Statistic		,063
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,728	2,607		,663	,509		
	Kredit	,438	,118	,388	3,728	,000	,456	2,193
	Lama Usaha	,288	,119	,233	2,422	,018	,536	1,867
	Lokasi Usaha	,220	,095	,268	2,316	,023	,370	2,701

a. Dependent Variable: Pendapatan

Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2,337	1,552		1,506	,136
	Kredit	,024	,070	,058	,349	,728
	Lama Usaha	,022	,071	,048	,315	,754
	Lokasi Usaha	-,051	,056	-,168	-,909	,366

a. Dependent Variable: ABS_RESIDUAL

Lampiran 7 : Hasil Uji Analisis Data

Uji Regresi Linier Berganda

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	1,728	2,607		,663	,509
	Kredit	,438	,118	,388	3,728	,000
	Lama Usaha	,288	,119	,233	2,422	,018
	Lokasi Usaha	,220	,095	,268	2,316	,023

a. Dependent Variable: Pendapatan

Uji T (Parsial)

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	1,728	2,607		,663	,509
	Kredit	,438	,118	,388	3,728	,000
	Lama Usaha	,288	,119	,233	2,422	,018
	Lokasi Usaha	,220	,095	,268	2,316	,023

a. Dependent Variable: Pendapatan

Uji F (Simultan)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	890,241	3	296,747	41,447	,000 ^b
	Residual	558,455	78	7,160		
	Total	1448,695	81			

a. Dependent Variable: Pendapatan

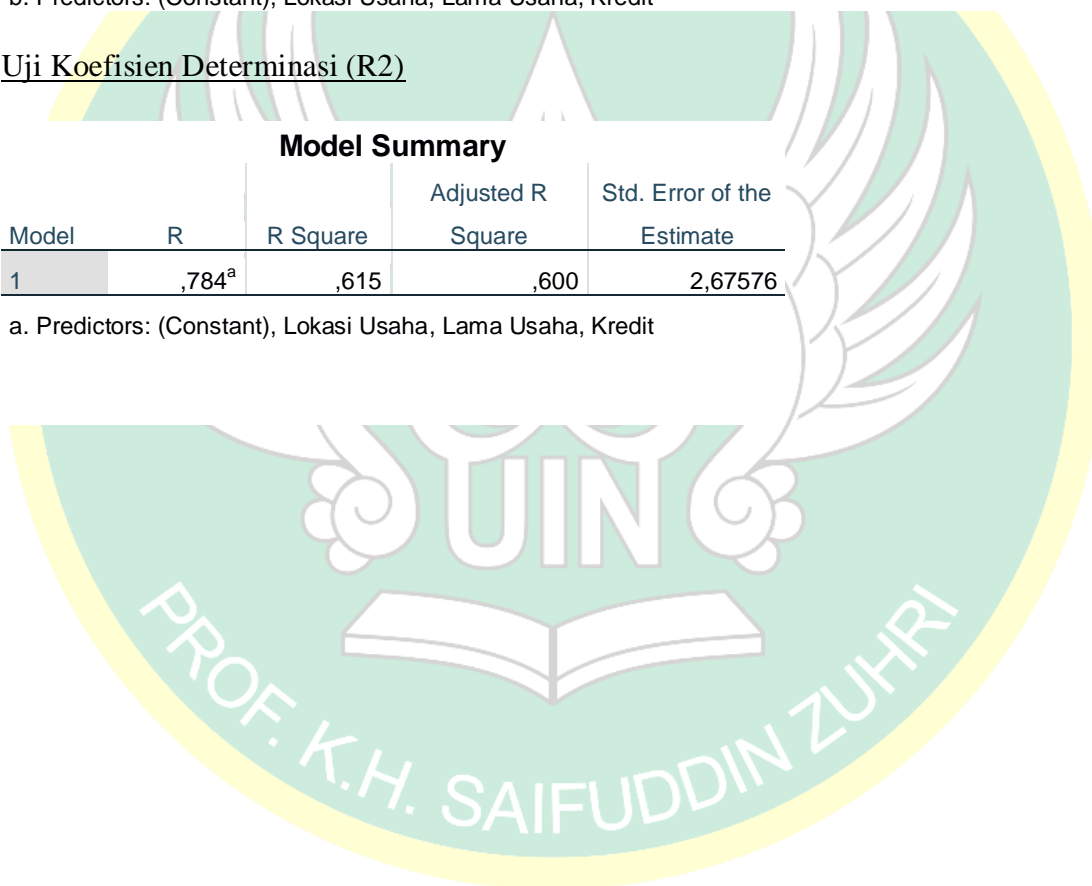
b. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Lama Usaha, Kredit

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,784 ^a	,615	,600	2,67576

a. Predictors: (Constant), Lokasi Usaha, Lama Usaha, Kredit



Lampiran 8 : Dokumentasi Penelitian

04.20

Hi, Rini!

RINI SISWANDARI

Bronze Member • Point Kamu : 0

Saldo Aktif Rp 87.871

Saldo Blokir Rp 0

Top-Up

Produk Kami

Jelajahi semua fitur pegadaian agen

Gadai Emas Pembayaran Pembiayaan

Kejutan Pegadaian!

HATI - HATI !!!

Penipuan mengatasnamakan Pegadaian

- Jaga & perhatikan OTP dan Password anda
- Jangan Memberikan KODE OTP dan PASSWORD transaksi anda kepada siapapun!
- Jangan memtransfer uang ke rekening yang tidak dikenal
- Untuk informasi hubungi nomor Pegadaian terdekat

1500 569

Kenali Produk Kami

Pilih produk Pegadaian dibawah ini

Beranda Riwayat Profil

Hi, Rini!

G-Cash • 0 poin

Tantangan Emas 20gr

Pegadaian #PunyaTantangan Menabung Emas 20 Gram

Tantang dirimu dan jadilah pemenang!

Yuk Daftar Sekarang

Saldo Efektif 0,7645 gram

Saldo Blokir: 0 gram

Rp 8.730 / 0,01 gr Beli Emas

Rp 8.460 / 0,01 gr Jual Emas

Tabungan Emas Gadai Pembiayaan

Pembayaran & Topup Cicil Emas Cabang Pegadaian

Lebih Banyak

Beranda Riwayat Notifikasi Profil

Panduan Agen Pegadaian Bagi Mitra Kerja Sama

Apa itu Agen Pegadaian?

Masyarakat (perorangan maupun badan usaha) yang menjadi perpanjangan tangan Layanan dari Pegadaian

JENIS AGEN PEGADAIAN

PERORANGAN BADAN USAHA

Agan Pemasaran

Memasarkan produk pembiayaan PT Pegadaian (Persero), memberikan referensi dan informasi kepada calon nasabah untuk bertransaksi produk sesuai dengan kebutuhannya.

Agan Pembayaran

Sebagai payment point produk Pegadaian, bertujuan untuk memberikan Layanan transaksi pembayaran produk-produk termasuk pembukaan rekening tabungan emas.

Agan Gadai

Memberikan layanan transaksi pencarian produk Kredit Cepat Aman (KCA). Agan Gadai harus memiliki syarat dan kompetensi/skill tertentu yang berfungsi sebagai penyalur produk KCA kepada masyarakat, pemasar produk dan sebagai payment point produk Pegadaian.

Agan Komunitas

Sebagai Referrer untuk menawarkan produk-produk Pegadaian dan mendapatkan calon nasabah yang berpotensi untuk menggunakan produk Pegadaian.

Agan Prioritas

Melakukan kegiatan pemasaran pada anggota komunitas atau perorangan pada segmen kalangan menengah ke atas.

Kantor Area Palembang

BUTUH DANA? Kami Solusinya

KREASI MULTIGUNA Gadai BPKB untuk Karyawan

Persyaratan Administrasi

Copy KTP suami/istri/KK/buku nikah, copy SK/Slip Gaji/Rekomendasi Atasan, copy STNK/BPKB/Faktur, foto/PBB/rek listrik.

NO	PINJAMAN	ANGSURAN		
		12	24	36
1	1.000.000	98.333	166.887	42.778
2	2.000.000	196.667	333.333	85.556
3	3.000.000	295.000	500.000	128.333
4	4.000.000	393.333	666.667	171.111
5	5.000.000	491.667	833.333	213.889
6	6.000.000	590.000	1.000.000	256.667
7	7.000.000	688.333	1.166.667	299.444
8	8.000.000	786.667	1.333.333	342.222
9	9.000.000	885.000	1.500.000	385.000
10	10.000.000	983.333	1.666.667	427.778

NO	PINJAMAN	ANGSURAN		
		12	24	36
1	10.100.000	967.917	1.647.083	406.806
2	20.200.000	1.935.833	3.294.167	813.612
3	30.300.000	2.903.750	4.941.250	1.220.418
4	40.400.000	3.871.667	6.588.333	1.627.224
5	50.500.000	4.839.583	8.235.417	2.034.030

Ajukan pembiayaannya sekarang!

Follow IG: @pegadaianrepalembang

Contact Person:

KREDIT CEPAT & AMAN (KCA)

- Gadai Emas
- Gadai Elektronik
- Gadai Gadget
- Gadai Kendaraan Bermotor

Solusi Pendanaan Mudah, Cepat & Aman

Pegadaian KCA merupakan solusi tepat untuk mendapatkan pinjaman secara mudah, cepat dan aman. Ajukan berupa perhiasan emas, emas batangan, berlian, mobil, sepeda motor, Laptop, handphone dan barang elektronik lainnya

Aneka Ragam Barang Jaminan

KEUNGULAN:

- Pelayanan KCA tersedia di lebih dari 4400 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.
- Prosedur pengajuannya mudah.
- Proses pengajuan pinjaman cepat.
- Pinjaman mulai dari Rp. 50.000,-
- Pinjaman dengan jangka waktu 4 (empat) bulan & dapat diperpanjang berkali-kali.
- Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- Perhitungan sewa modal selama masa pinjaman.
- Pinjaman diterima dalam bentuk tunai atau di transfer ke rekening nasabah.

PERSYARATAN:

- Fotokopi kartu identitas resmi yang masih berlaku (KTP/SIM/Passport)
- Menyerahkan barang jaminan.
- Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli.
- Nasabah menandatangani Surat Bukti Kredit (SBK).

3 Langkah Kredit Mudah Cepat & Aman

1. Memeriksa Kelayakan
2. Pencairan Dana
3. Mengembalikan Pinjaman

SEMUA SENANG BERSAMA PEGADAIAN

- Dari menanam bibit sayuran pertama
- Mengembangkan sistem rumah kaca
- Sampai memasarkan panen ke luar kota

KREASI FLEKSI

Membuatkan kemitraan dengan tingkat dengan pola engapan, dan menggunakan teknologi yang membuat panen dan jual panen

Angsuran Perbulan

6 Bulan 12 Bulan 24 Bulan 36 Bulan

Pinjaman Rp 1-250 juta

Agunan Emas

KRASIDA

Kredit Gadai Sistem Angsuran

Kredit angsuran bulanan untuk keperluan konsumtif dan produktif dengan jaminan emas yang menjadi solusi tepat mendapatkan fasilitas kredit dengan cara cepat, mudah dan murah.

KEUNGGULAN :

- Pelayanan di lebih dari 4400 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.
- Pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 250.000.000,-.
- Proses mudah dan cepat.
- Pinjaman maksimal 95% dari nilai taksiran agunan.
- Pinjaman dengan sewa modal relatif murah dengan angsuran tetap per bulan.
- Pinjaman berjangka waktu fleksibel dengan pilihan 6, 12, 24 dan 36 bulan.
- Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian diskon untuk sewa modal.

PERSYARATAN :

- Fotokopi KTP dan kartu keluarga.
- Memiliki barang jaminan emas.

AGUNAN EMAS PROSES MUDAH
PINJAMAN 1 - 250 JUTA LAYANAN PROFESIONAL
ANGSURAN PERBULAN

15

Model Bisnis Kredit Sistem Angsuran yang Mudah dan Cepat

Nasabah datang dengan membawa barang jaminan dan kartu identitas diri

Barang jaminan ditaksir oleh Penaksir

Uang pinjaman diterima oleh nasabah tunai atau transfer

MILIK AMAN NEGARA

Pinjaman fleksibel jangka waktunya

KREASI

Kredit Mikro Pegadaian

Kreasi adalah kredit dengan angsuran bulanan untuk Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor.

KEUNGGULAN :

- Prosedur pengajuan kredit mudah dengan Jaminan BPKB.
Pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000,- hingga Rp. 200.000.000,-.
Proses pengajuan kredit cepat.
Bunga murah dengan angsuran tetap per bulan.
Pinjaman berjangka waktu fleksibel dengan pilihan 12, 18, 24 dan 36 bulan.
Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
Pelayanan Kredit Mikro di seluruh outlet Pegadaian di Indonesia.

PERSYARATAN :

- Memiliki usaha UMKM.
- Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- Memiliki agunan kendaraan bermotor (BPKB asli, Fotocopy STNK dan Faktur Pembelian) atau Bukti Pemilik Hak Tempat Berjualan (BPHTB).

JAMINAN BPKB PROSES MUDAH
BIAYA MODAL 5% LAYANAN PROFESIONAL
PINJAMAN 1 - 200 JUTA

Model Bisnis Kredit Mikro Pegadaian yang Mudah dan Cepat

Menawarkan dan mengajukan Permohonan Pembiayaan Usaha

Tim Mikro melakukan verifikasi dokumen dan penilaian usaha

Analisa Kredit dilakukan secara cepat & akurat untuk usaha dan agunan

Tim Mikro menyetujui pemberian pinjaman

Melakukan pemantauan Ulang Pinjaman



Pegadaian Remittance

Solusi Mudah Kirim Uang Cepat & Aman

Pegadaian Remittance adalah Layanan pengiriman dan penerimaan uang dari dalam dan luar negeri dengan biaya kompetitif yang bekerjasama dengan beberapa remiten berskala internasional.

KEUNGGULAN :

- Pelayanan tersedia di lebih dari 4400 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia
- Proses Transaksi yang aman dan terpercaya
- Pelayanan yang profesional dan biaya kompetitif
- Pengirim dan Penerima tidak harus memiliki rekening bank
- Penerima uang tidak dikenakan biaya apapun

PERSYARATAN :

Syarat bagi nasabah PENGIRIM uang melalui Pegadaian

- Mengisi dan melengkapi form pengiriman uang
- Membawa kartu tanda pengenal (KTP/SIM/PASPOR)

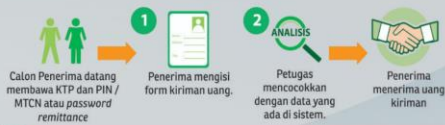
Syarat bagi nasabah PENERIMA uang melalui Pegadaian

- Mengisi dan melengkapi form penerimaan uang
- Membawa Nomor Kontrol Kiriman Uang atau MTCN
- Membawa kartu tanda pengenal (KTP/SIM/PASPOR)
- Mengetahui dengan benar nama pengirim
- Mengetahui tempat asal uang
- Mengetahui pasti jumlah uang yang diterima

- TRANSAKSI AMAN
- TANPA BUKA REKENING
- PENGIRIMAN KE SELURUH INDONESIA
- PROSES MUDAH
- LAYANAN PROFESIONAL

33 DIVISI PEMASARAN & MARKET INTELLIGENCE

Alur pengambilan kiriman uang



Pegadaian SDB

Aman, Nyaman dan Biaya Ringan

Pegadaian Safe Deposit Box (SDB) adalah jasa penyewaan kotak penyimpanan barang atau surat-surat berharga yang dirancang secara khusus. Keamanan barang dan surat berharga terjamin ditempatkan di ruangan khusus yang kokoh, tahan bongkar, dan tahan api.

KEUNGGULAN :

- Tidak harus memiliki rekening tabungan
- Tarif biaya pendaftaran hanya Rp. 10.000,-
- Tarif Sewa yang kompetitif
- Tersedia dalam berbagai ukuran
- Tersedia bagi penyewa perorangan maupun badan usaha
- Tempo waktu sewa 1 tahun dan dapat diperpanjang secara otomatis

BIAYA SEWA DAN JAMINAN KUNCI PERTAHUN SDB

Ukuran	Biaya Sewa	Biaya Jaminan Kunci*
3 inch x 10 inch	Rp 400.000,-	Rp 500.000,-
5 inch x 10 inch	Rp 500.000,-	Rp 500.000,-
10 inch x 10 inch	Rp 800.000,-	Rp 500.000,-

*Biaya jaminan kunci dikembalikan pada saat masa sewa berakhir

- LEMBAGA YANG TERPERCAYA
- TEMPAT AMAN
- TANPA REKENING TABUNGAN
- TARIF KOMPETITIF

BUMN
Hadir untuk negeri

Pegadaian
Syariah

ARRUM HAJI
Kenyamanan ibadah
Hajinya nyaman
dan aman
penawarannya.

Cukup Dengan
3,5 Gr Emas

Pegadaian
ARRUM haji

Pasti Dapat Porsi Haji
Dengan Jaminan Emas

Tepat Caranya. Berkah Hasilnya

Pegadaian Call Center

BUMN
Hadir untuk negeri

amanah Pegadaian

**KREDIT KENDARAAN BERMOTOR
BARU ATAU BEKAS
Apapun merknya**

AMANAH
Yuk, les Pegadaian
dan dapatkan
kendaraan impian
kamu!

**SIAPA BILANG MEMILIKI
KENDARAAN PRIBADI ITU SUSAH?**

- DP ringan
- Pembiayaan sesuai Syariah.
- Ditayani lebih dari 4.300 outlet.
- Proses mudah dan cepat.
- Angsuran ringan.

HUB OUTLET PEGADAIAN TERDEKAT

1500 569

www.pegadaian.co.id

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

BUMN
Hadir untuk negeri

Pegadaian

Available on
Pegadaian Digital

TABUNGAN EMAS

**Banyak Emas
Tua Tak Cemas**

- Menabung emas mulai dari Rp. 6.000,-
- Jaminan karatase 24 karat.
- Dapat di cetak fisik, buyback, dan gadai.

Pegadaian Call Center

Tabungan Emas Pegadaian
Cara cerdas punya emas

Tabungan Emas Pegadaian adalah layanan penjualan dan pembelian emas dengan fasilitas titipan. Persiapkan masa depan Anda mulai dari sekarang dengan berbagai fitur layanan Tabungan Emas.

Keunggulan

- Mudah**
 - Ditayani diseluruh outlet Pegadaian, Agen Pegadaian serta aplikasi Pegadaian Digital.
 - Pembelian emas mulai dari 0,01 Gr
 - Order cetak emas dan buyback mulai dari 1 Gr
- Marah**
 - Harga jual & buyback kompetitif
 - Biaya administrasi dan biaya pengelolaan rekening ringan
 - Harga beli mulai dari Rp 6.000-an
- Aman**
 - Terdaftar dan diawasi oleh OJK
 - Transparan dalam pengelolaan
 - Tahan terhadap inflasi

Proses Pembukaan Rekening

Melalui Outlet

- Mengisi formulir pengajuan dan membawa kartu identitas (KTP)
- Membayar biaya
 - * Administrasi Rp 10.000
 - * Pengelolaan rekening Rp 30.000
 - * Material Rp 6.000
- Membeli emas mulai dari 0,01 Gr
- Menandatangani buku rekening

Melalui Pegadaian Digital

- Download aplikasi Pegadaian Digital melalui Playstore atau Appstore
- Lakukan registrasi
- Pilih menu tabungan emas
- Input data diri dan pilih cabang lokasi pembukaan rekening
- Pilih metode pembayaran
- Lakukan pembayaran sesuai petunjuk
- Rekening telah aktif, buku tabungan dapat diambil di cabang pendaftaran

Fitur Layanan

Channel Transaksi	Buka Rekening	Top Up	Buyback	Transfer	Autodebet	Cetak
Outlet Pegadaian	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Agen Pegadaian	✓	✓	✓	✓		
Pegadaian Digital	✓	✓	✓	✓		✓
ATM Bank		✓				
Internet Banking		✓				

Tabungan Emas Pegadaian, semakin mudah berinvestasi emas dengan beragam kemudahan

Download sekarang!

Pegadaian Digital

Google Play App Store





Lampiran 9 : Surat Persetujuan Ijin Riset Individual



Pegadaian

Mengatasi Masalah Tanpa Masalah

Nomor : 012/00748.03/2022

Lampiran :-

Urgensi : S

Purwokerto, 3 Januari 2022

Kepada Yth.

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

di

PURWOKERTO

Perihal : Persetujuan Ijin Riset Individual

Menindaklanjuti surat dari Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Nomor : 3191/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/12/2021 tanggal 24 Desember 2021 perihal Permohonan Ijin Riset Individual, pada prinsipnya kami setuju dilaksanakan Riset di PT Pegadaian Cabang Bumiayu sesuai surat permohonan dengan penjelasan sebagai berikut :

Waktu pelaksanaa : 3 Januari 2022 s.d 31 Januari 2022

Jumlah Siswa : 1 (satu) Mahasiswi

Kompetensi : Perbankan Syariah

NO	NAMA	NIM	LOKASI PENELITIAN
1	Rini Siswandari	1817202080	CP Bumiayu

1. Mahasiswa Peserta Penelitian wajib menyerahkan foto copy identitas diri yang sah dan masih berlaku;
2. Wajib mendownload aplikasi PDS (Pegadaian Digital Service) dan melakukan transaksi salah satu produk di Pegadaian (Tabungan Emas);
3. Selama Penelitian di PT Pegadaian tidak dipungut biaya apapun dan tidak disediakan biaya akomodasi;
4. Mahasiswa Peserta penelitian wajib menjaga kerahasiaan data perusahaan dengan membuat surat pernyataan yang diserahkan ke Pemimpin Cabang Bumiayu.

Demikian surat ini kami sampaikan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

PT Pegadaian Area Purwokerto
Vice President

Dodik Sugeng Hariadi
NIK P.78581

Tembusan:

1. Pemimpin Cabang PT Pegadaian Bumiayu

PT Pegadaian - Kantor Area Purwokerto
Jl. KH Wahid Hasim No.8A T +62 281 636299
Purwokerto-53144 F +62 281 636259

area.purwokerto@pegadaian.co.id

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama lengkap : Rini Siswandari
2. NIM : 1817202080
3. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Program Studi : Perbankan Syariah
5. Tempat/tanggal lahir : Brebes, 13 Desember 1999
6. Alamat : DK. Kalibodas 10/08 No.06 Desa Bumiayu
Kecamatan Bumiayu Kabupaten Brebes 52273
7. Nomor HP/WA : 085900477556
8. E-mail : riniswndr@gmail.com
9. Nama orang tua : Ayah : Musa Sayono
Ibu : Muawanah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD/MI, tahun lulus : MI Miftahul Afkar Bumiayu, 2012
 - b. SMP/MTS, tahun lulus : SMP Bustanul Ulum NU Bumiayu, 2015
 - c. SMA/SMK, tahun lulus : SMA Bustanul Ulum NU Bumiayu, 2018
 - d. S1, tahun masuk : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto,
2018