

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN, PENGELOLAAN
KEUANGAN DAN AKSES PERMODALAN TERHADAP
PENJUALAN UMKM DI BANDAR LAMPUNG**

SKRIPSI

SEPTA ARISANDO

NPM: 1551010291



Program Study : Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 2020**

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN, PENGELOLAAN
KEUANGAN DAN AKSES PERMODALAN TERHADAP
PENJUALAN UMKM DI BANDAR LAMPUNG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-
Syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu
Ekonomi**

Oleh :

Septa Arisando

NPM. 1551010291

Program Study: Ekonomi Syari'ah

Pembimbing I : Vitria Susanti, M.A., M.ec.Dev

Pembimbing II : Nur Wahyu Ningsih, S.E.,M.S.Ak., Akt.

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 2020**

ABSTRAK

UMKM adalah kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah dan Usaha Besar. Dalam sebuah usaha kita dapat melihat perkembangan dengan melihat kinerja sebuah usaha, yang dilihat dari literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh literasi keuangan terhadap penjualan UMKM ? bagaimana pengaruh pengelolaan keuangan terhadap penjualan UMKM? Bagaimana pengaruh akses permodalan terhadap penjualan UMKM ? Bagaimana pengaruh literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan terhadap penjualan UMKM dalam perspektif Ekonomi Islam? Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap penjualan UMKM , untuk mengetahui pengaruh pengelolaan keuangan terhadap penjualan UMKM , untuk mengetahui pengaruh akses permodalan terhadap penjualan UMKM dan untuk mengetahui pengaruh variabel literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan terhadap penjualan UMKM dalam perspektif Ekonomi Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan data primer dari hasil kuesioner pemilik UMKM di Bandar Lampung. Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan regresi linier berganda dan uji asumsi klasik. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif literasi keuangan terhadap Penjualan UMKM. Keuangan.Pengelolaan Keuangan tidak berpengaruh terhadap Penjualan UMKM. Tidak terdapat pengaruh akses permodalan terhadap Penjualan UMKM. Literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan secara bersama-sama mempengaruhi Penjualan UMKM.

Kata Kunci: Penjualan UMKM, Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan dan Akses Permodalan



KEMENTERIAN AGAMA RI
UIN RADEN INTAN PROVINSI LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung. Telp (0721)703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PENGARUH LITERASI KEUANGAN, PENGELOLAAN KEUANGAN DAN AKSES PERMODALAN TERHADAP PENJUALAN UMKM DI BANDAR LAMPUNG**
Nama : **SEPTA ARISANDO**
NPM : **1551010291**
Jurusan : **Ekonomi Syari'ah**
Fakultas : **Ekonomi Dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosyah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Vitria Susanti, M.A., M.ec.Dev

NIP. 197809182005012005

Pembimbing II,

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah

Madnasir, S.E., M.S.I

NIP. 197504242002121001



KEMENTERIAN AGAMA RI
UIN RADEN INTAN PROVINSI LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung. Telp (0721)703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan Dan Akses Permodalan Terhadap Penjualan Di Bandar Lampung”** disusun oleh, **Septa Arisando NPM: 1551010291**, Program Studi **Ekonomi Syariah** telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan pada hari/tanggal : **30 Maret 2021**

Tim Penguji

Ketua : Madnasir, S.E.,M.S.I

Sekretaris : Yeni Susanti, M.A

Penguji I : Femei Purnamasari, S.E.,M.Si

Penguji II : Nur Wahyu Ningsih, S.E.,M.S.Ak.,Akt

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I

NIP. 1980080102003121001

MOTO

Jangan terlalu ambil hati tentang ucapan seseorang, kadang manusia mempunyai mulut namun belum tentu mempunyai fikirian. Ingatlah rahasia kesuksean adalah mengetahui apa yang orang lain tidak ketahui



PERSEMBAHAN

Dengan mengucap rasa syukur kepada Allah, atas berkah rahmat dan hidayahnya, serta solawat dan salam selalu tercurahkan pada baginda Nabi Muhammad, maka dengan tulus dan ikhlas serta maka skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ayahhanda tercinta almarhum Samirin terimakasih atas perjuangan mu hingga akhir hayatmu dan kata kata terakhir mu yang memicu semangat. Ibunda tercinta Rismi Azizah, adik-adik Verizal Reviando dan Destria Mirzah tersayang beserta keluarga yang selalu memberikan dukungan serta motivasi serta kasih sayang yang tak henti-hentinya memberikan semangat yang tak terhingga. Semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan serta kemurahan rezeki disetiap langkahmu serta selalu dalam lindungannya
2. Sahabat Asep Unggul Pratama, Saiful Anwar yang senantiasa memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi
3. Sahabat seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2015 khususnya kelas Ekonomi Syariah B yang telah membantu dan memberi dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini
4. Almamater tercinta UIN Raden Intan Lampung tempat menimba ilmu

RIWAYAT HIDUP

Penulus bernama Septa Arisando, dilahirkan tanggal 09 September 1997 di Bandar Lampung. Buah cinta dari ayah tercinta Samirin dan ibu Rismi Azizah yang merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Berikut ini adalah daftar riwayat hidup penulis :

1. Sekolah Dasar Negeri 3 Rajabasa Jaya, kecamatan Rajabasa, Bandar Lampung, lulus pada tahun 2009
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri 20 Terbuka Bandar Lampung, Lulus pada tahun 2012
3. Sekolah Menengah Atas Negeri 13 Bandar Lampung, Lulus pada tahun 2015

Dengan mengucapkan alhamdulillah dan puji syukur kehadiran Allah SWT serta berkat doa dan dukungan dari Ibunda dan keluarga, akhirnya penulis memiliki kesempatan untuk melanjutkan pendidikan kejenjang perguruan tinggi pada Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, pada Tahun 2020

Bandar Lampung, 12 Februari 2021
Penulis

Septa Arisando

Kata Pengantar

Segala puji bagi Allah Tuhan semesta alam atas rahmat dan hidayah-Nya, yang telah memberikah kemudahan dalam menuntut ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan dan Akses Permodalan Terhadap Kinerja UMKM di Bandar Lampung” yang diharapkan dapat menambah wawasan serta bekal dunia dan akhirat. Tak lupa solawat serta salam semoga selalu tercurahkan dan terlimpahkan pada baginda nabi Muhamad SAW beserta seluruh keluarga dan sahabatnya hingga akhir zaman.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelaikan studi pada program Strata Satu (S1) jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Ekonomi. Atas bantuan semua pihak dalam proser penulisan Skripsi ini, penulis mengicapkan terimakasih kepada semua pihak yang turut berperan dalam proses penyelesaiannya. Secara rinci penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Madnasir, S.E.,M.S.I selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang senantiasa sabar dalam memberi arahan serta motovasi dalam nyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Vitria Susanti dan Ibu Nur Wahyu Ningsih selaku pembimbing I dan II yang telah mengraahkan dan membimbing penulis sehingga skripsi ini terselesaikan, semoga barokah ilmu dan pengetahuan yang diberikan selama ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen sarta Karyawan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat sehingga dapat menyelesaikan studi
4. Sahabat perjuangan Khususnya kelas B yang selalu bersama dalam proses belajar dan berjuang bersama menghadapi

jadwal perkuliahan. Semoga ilmu-ilmu yang kita peroleh dapat bermanfaat dan berkah dunia akhirat.

5. Dan semua pihak yang telah memantu yang tidak dapat di sebutkan satu persatu, semoga kita selalu terikat dalam Ukhwah Islamiyah.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, akan tetapi diharapkan dapat memberi manfaat keilmuan yang berarti dalam bidang Ekonomi Islam.

Bandar Lampung, 12 Februari 2021

Penulis

Septa Arisando



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang	3
D. Rumusan Masalah	8
E. Batasan Masalah.....	8
F. Tujuan Penelitian.....	8
G. Manfaat Penelitian.....	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. UMKM.....	10
B. Literasi Keuangan	23
C. Pengelolaan Keuangan.....	25
D. Akses Permodalan	29
E. Penjualan.....	37
F. Tinjauan Pustaka	47
G. Hipotesis	48
H. Kerangka Berfikir.....	49

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	51
B. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....	51
C. Definisi Variabel dan Definisi Operasional Variabel	53
D. Jenis dan Sumber Data	53
E. Teknik Pengumpulan Data	54
F. Uji Instrumen	54
G. Teknik Analisis Data	55
H. Uji Asumsi KlasiK	57
I. Uji Hipotesis.....	57

BAB IV PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian 60
B. Deskriptif Data 64
C. Analisis Data 71
D. Pembahasan 77

BAB V

A. Kesimpulan 86
B. Saran..... 88



Daftar Tabel

Tabel 1.1 Jumlah UMKM di Provinsi Lampung	4
Tabel 2.1 Kriteria UMKM	12
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel	53
Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden	60
Tabel 4.2 Usia Responden	61
Tabel 4.3 Pendidikan Responden	62
Tabel 4.4 Lama Usaha Responden	63
Tabel 4.5 Pendapatan Responden	64
Tabel 4.6 Analisis Deskriptif	65
Tabel 4.7 Interval Rentan Skala	66
Tabel 4.8 Jawaban Responden	66
Tabel 4.9 Jawaban Responden	67
Tabel 4.10 Jawaban Responden	68
Tabel 4.11 Jawaban Responden	68
Table 4.12 Uji Validitas	69
Table 4.13 Uji Reabilitas	70
Table 4.14 Uji Linier Berganda	72
Table 4.15 Uji Normalitas	74
Table 4.16 Uji T	75
Table 4.17 Uji F	76
Table 4.18 Uji Koefisien Determinasi	77

Daftar Gambar

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

50



BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebagai kerangka awal guna mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami skripsi ini, maka perlu adanya uraian terhadap penegasan arti dan makna dari beberapa istilah yang terkait dengan tujuan skripsi ini. Dengan penegasan tersebut diharapkan tidak akan terjadi diintrepretasi terhadap penekanan judul dari beberapa istilah yang digunakan, disamping itu langkah ini merupakan proses penekanan terhadap pokok permasalahan yang akan dibahas.

Adapun judul skripsi ini adalah **“Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan dan Akses Permodalan terhadap Penjualan UMKM di Bandar Lampung”**, maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang digunakan dalam skripsi ini, yaitu :

1. Pengaruh menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.
2. Literasi Keuangan (*Finacial literacy*) yang artinya melek keuangan, menurut buku pedoman strategi nasional literasi keuangan iIndonesia, yang di maksud literasi keuangan adalah rangkaian proses atau aktivitas unruk meningkatkan pengetahuan (*knowledge*), keyakinan (*confidence*) dan keterampilan (*skill*) konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan yang lebih baik.¹
3. Pengelolaan keuangan menurut Sutrisno pada penelitian Ritraningsih, adalah manajemen yang berkaitan dengan pengalokasian dana investasi maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan secara efisien. Manajemen keuangan ialah aktifitas perusahaan yang berhubungan dengan

¹ Otoritas Jasa Keuangan, *Literasi, Edukasi, dan Inklusi Keuangan*, Direktorat Literasi dan Edukasi. 2014. hlm.4

mendapatkan dana usaha dilihat dari aspek biaya yang murah serta mengalokasikan dan secara efisien. Fungsi pengelolaan keuangan adalah sebagai perencanaan, penganggaran, perencanaan, pengendalian, perencanaan, penyimpanan dan pemeriksaan modal yang dilakukan perusahaan.

4. Lusimbo mengemukakan akses permodalan adalah tidak adanya kendala dari biaya administrasi terhadap lembaga keuangan formal yang dirasakan pihak UMKM saat mengajukan kredit, jika mereka tidak terampil dalam pembuatan perencanaan maka dapat menghambat akses mendapatkan modal dari pembiayaan kredit.²
5. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pemebel, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.
6. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu badanusaha milik perorangan maupun berbadan hukum dengan memiliki kekayaan bersih, tidak berupa aset tanah dan bangunan sebanyak-banyaknya Rp.200 juta dan atau mempunyai NO atau hasil penjualan rata-rata petahun sebanyak Rp. 1 milyar dan usaha tersebut berdiri sendiri.³

B. Alasan Memilih Judul

Alasan memilih judul skripsi adalah:

a. Alasan Objektif

Pada tahun 2018 jumlah pelaku usaha kecil dan menengah yang ada di Bandar Lampung sebesar 6898. Permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM adalah masih rendahnya pengetahuan tentang literasi keuangan. Pengelolaan keuangan yang kurang baik dimana pelaku UMKM masih

² Lisumbo,Evelyn Nekesa, Financial Literacy and The Growth of Small and Medium Enterprises in Kenya:A Case of Kakamega Central Sub-Century Kenya, *International Jurnal of Economics Comerce and Management* Vol.IV, Issue 6. 2016

³ Tulus T.H. Tambunan, *Perekonomian Indonesia Beberapa Masalah Penting*,(Jakarta, Ghalia Indonesia,2003).hlm. 307

banyak yang mencampur pengeloaan modal usahanya dengan kebutuhan pribadi. Akses modal yang sulit serta tidak berani mengambil resiko berakibat usaha kekurangan modal dan tidak berkembang. Sehingga suatu usaha tidak dapat memaksimalkan penjualan terhadap produk dari usaha yang di jalankan. Maka peneliti akan meneliti literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan terhadap penjualan UMKM.

- b. Alasan subjektif
 - a) Penelitian ini sesuai dan berkaitan dengan program studi yang penulis ambil, yaitu Ekonomi Islam.
 - b) Penelitian ini di dukung oleh sumber referensi yang memadai baik dari perpustakaan ataupun sumber lainnya seperti jurnal artikel dan data yang di perlukan.
 - c) Penelitian ini di harapkan dapat menjadi sumber refensi yang bisa di guanakan di lingkungan kampus maupun umum untuk menyelesaikan persoalan-persoalan terkait.

C. Latar Belakang

Pada saat ini, perlembangan sektor swasta mengalami peningkatan diberbagai negara berkembang. Oleh karena itu tantangan yang dihadapi oleh pelaku bisnis menjadi lebih besar, terlebih dalam persaingan global dimana kondisi perekonomian yang tidak pasti, karena menguatnya nilai mata uang dolar terhadap nilai rupiah. Dengan adanya sektor usaha mikro, kecil dan menengah yang mempunyai potensi yang signifikan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan penyerapan lapangan kerja baru sehingga dapat memberikan kontribusi yang sangat besar bagi perekonomian Indonesia. UMKM memegang peran penting di saat perekonomian di Indoneesia mengalami krisis moneter dan krisis global, karena dapat bertahan disaat banyak perusahaan yang mengalami kebangkrutan.

Peran usaha kecil untuk perekonomian sangat besar dapat dilihat dari jumlah unit usaha, kontribusi dalam menyerap tenaga kerja yang berefek kepada pengangguran dan meningkatnya

pendapatan nasional serta ekspor nasional. Jumlah pelaku usaha kecil dan menengah pada tahun 2018 yang ada di Bandar Lampung sebesar 6898. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel. 1.1
Jumlah UMKM Di Provinsi Lampung Tahun 2018

Kabupaten/ Kota	Jumlah
Lampung Barat	5347
Tanggamus	5773
Lampung Selatan	8562
Lampung Timur	41374
Lampung Tengah	2424
Lampung Utara	56022
Way Kanan	5832
Tulang Bawang	14238
Pesawaran	1598
Pringsewu	4691
Mesuji	3185
Tulang Bawang Barat	1542
Pesisir Barat	928
Bandar Lampung	6898
Metro	7433

Sumber data: Dinas Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah

Namun usaha mikro kecil menengah bukan tanpa ada masalah terdapat beberapa masalah yang ditinjau dari dua faktor. Faktor internal yaitu lemah nya permodalan, sumber daya manusia pemasaran produk, dan produksinya. Faktor eksternal yaitu masalah yang muncul dari berbagai pihak persaingan, pemerintah, pelanggan dan tingkat perekonomian.

Selain itu pengelolaan keuangan yang kurang baik dari para pelaku UMKM menjadi salah satu penyebab lain

dari gagalnya sebuah usaha. Masih banyak pelaku usaha yang mencampurkan pengelolaan modalnya, mulai dari keperluan usaha, rumah tangga dan lain-lain serta tidak mempunyai cadangan modal. Hal ini sangat beresiko terutama pada pelaku usaha yang meminjam modal, sehingga akan menghambat pengembalian modal.

Banyak usaha yang mengalami kesulitan untuk mengembalikan pinjaman kredit akibat naiknya suku bunga lokal, selain itu ada kesulitan dalam proses produksi akibat bahan baku yang naik akibat nilai tukar dolar terhadap rupiah pada barang impor, dan sering mengalami keterlambatan dalam pengembangan hingga kalah bersaing dengan perusahaan besar. Meskipun memiliki peran yang strategis untuk mengembangkan penjualan suatu usaha tidak mudah.

Beberapa waktu lalu OJK gencar dalam pembahasan mengenai literasi keuangan pada masyarakat, dimana dari hasil survey yang dilakukan oleh indeks literasi menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat terhadap literasi keuangan masih rendah. Mengakibatkan masih banyaknya masyarakat yang terjebak investasi bodong. OJK sedang gencarnya memenggelar seminar serta sosialisai terhadap masyarakat mengenai literasi keuangan agar masyarakat dan pelaku usaha dapat mengetahui terhadap hak sebagai konsumen ataupun mengetahui dan memahami lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan.

Literasi keuangan diharapkan dapat mengubah serta memperbaiki perilaku masyarakat agar dapat mengelola keuangan sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat. Adanya sosialisai kepada pelaku usaha salah satunya untuk mempermudah memperoleh pinjaman kredit karena semakin ketatnya peraturan lembaga keuangan. Rendahnya tingkat literasi keuangan terhadap usaha mikro kecil menengah berdampak pada penyerapan pemberian kredit oleh perbankan. Kesulitan memperoleh modal alasan yang

sering terjadi kepada pemilik usaha sehingga banyaknya alasan usaha tidak berkembang.

Kebutuhan literasi keuangan untuk pemilik usaha telah menjadi isu selanjutnya yang diminati oleh negara maju maupun negara berkembang, meskipun itu bukan keadan mutlak yang memungkinkan individu untuk dapat merespon secara efektif terhadap perubahan kepribadian, sosial dan ekonomi yang selalu berubah. Literasi keuangan telah lebih tinggi dari mereka yang bekerja dan diantara beberapa negara antara orang yang bekerja sebagai wiraswasta lebih pahan akan pengetahuan keuangan di banding orang yang belum bekerja.

Salah satu bagian usaha mikro kecil menengah yang memiliki kontribusi yang penting terhadap perekonomian ialah Industri Kecil Menengah (IKM). Industri kecil menengah adalah salah satu sektor UMKM yang bergerak pada bidang industri pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi yang dilakukan tidak jauh dari tempat usahanya atau menyatu dirumah. Permasalahan yang sering muncul adalah mimimnya pengetahuan tentang keuangan, yang masih susah untuk membedakan mana uang yang untuk dijadikan modal kembali dan mana uang untuk keperluan pribadi.

Modal merupakan salah satu dari elemnpennting dalam usaha dengan memiliki modal usaha yang cukup perusahaan akan mampu memenuhi permintaan konsumen sehingga akan berdampak pada volume penjualan. Tetapi, dari penelitian yang telah di lakukan oleh purwaningsih, menyatakan bahwa akses pembiayaan sulit akan menjadikan hambatan terhadap pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil menengah, dikarenakan lembaga keuangan formal masih ragu untuk memberikan kredit pada pelaku usaha.⁴ Keadaan

⁴ Ratna Purwaningsih dan Pajar Damar Kusuma. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Metode Structural Equation Modeling (Studi kasus UKM berbasis Industri Kreatif Kota Semarang).

produksi yang tidak tentu karena mengikuti permintaan pasar serta tingginya resiko sangat berdampak terhadap pelunasan kredit. Lembaga formal memberikan pinjaman kepada pengusaha kecil keuntungan yang diterima tidak sebanyak jika dengan pinjaman yang diberikan kepada pengusaha besar.

Keterbatasan penyaluran kredit dan permodalan dari perbankan membuat pelaku usaha yang menggantungkan pembiayaan usahanya, suku bank yang terus naik sedangkan modal yang didapat mengalami kemacetan sehingga membuat aksestabilitas dan partisipasi UMKM perlu dikaji ulang. Modal yang diberikan hanya 10 juta untuk menjalankan usahanya sangat sulit karena perputaran modal yang relatif lama, tetapi mereka harus tetap membayar suku bunga bank.

Menurut Hapsari et.al. masalah akses untuk memperoleh pinjaman kemungkinan besar hanya orang yang dengan tingkat pendidikan dasar yang beberapa tahun saja sehingga tidak memiliki keberanian mengambil resiko dengan mengambil banyak pinjaman dan memberikan jaminan yang besar kepada lembaga pemberi pinjaman.⁵ Pengelolaan keuangan sangat penting bagi pelaku usaha kecil menengah agar usaha dapat berjalan sesuai dengan yang diinginkan, jika sebuah usaha tidak memiliki pengelolaan yang baik akan membuat pihak usaha bingung untuk mengambil keputusan karena keuangan yang buruk. Berdasarkan latar belakang diatas maka judul yang akan diteliti adalah **“Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan dan Akses Permodalan terhadap Penjualan UMKM di Bandar Lampung”**.

Prosiding SEMNAS Sains dan Teknologi Fakultas Teknik Universitas Wahid Hasyim Semarang. 2015

⁵ Denny Putri Hapsari, Andari Andari, dan Ade Nahdiatul Hasanah. Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jurnal Akuntansi* Vol 4 No. 2 2017

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh literasi keuangan terhadap penjualan UMKM?
2. Bagaimana pengaruh pengelolaan keuangan terhadap penjualan UMKM?
3. Bagaimana pengaruh akses permodalan terhadap penjualan UMKM?
4. Bagaimana penjualan dalam prespektif Ekonomi Islam?

E. Batasan Masalah

Untuk memperjelas ruang lingkup masalah yang akan dibahas dan agar penelitian dapat dilaksanakan secara fokus serta tidak menyimpang dari tujuan awal maka berdasarkan rumusan masalah diatas penelitian ini membahas bagaimana pengauh dari literasi keuangan, pengelolaan keuangan dan akses permodalan terhadap penjualan UMKM, dan mencari tahu variabel mana yang lebih berpengaruh pada penjualan UMKM. Sehingga dalam penelitian ini, penulis hanya membahas variabel yang ada dalam penelitian dan tidak membahas masalah lain yang tidak berhubungan dengan penelitian.

F. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap penjualan UMKM
2. Untuk mengetahui pengaruh pengelolaan keuangan terhadap penjualan UMKM
3. Untuk mengetahui pengaruh akses permodalan terhadap penjualan UMKM
4. Untuk mengetahui bagaimana penjualan dalam prespektif Ekonomi Islam

G. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian:

1. Bagi akademisi, memberikan sumbangsih pemikiran mengenai pengaruh Literasi Keuangan, pengeloaan modal dan akses permodalan terhadap penjualan UMKM. Serta menambah literatur mengenai hal tersebut di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Raden Intan Lampung, khususnya Ekonomi Islam.
2. Bagi pelaku UMKM agar dapat menambah pengetahuan agar dapat mengevaluasi pengelolaan keuangan usaha dan keunagan pribadi untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi UMKM itu sendiri.
3. Bagi penelitian selanjutnya, untuk dijadikan sumber informasi untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya yang terkait dengan topik yang dibahas.
4. Bagi pihak regulator dengan penelitian ini diharapkan untuk lebih memperhatikan pelaku usaha UMKM sehingga pelaku usaha dapat mengembangkan bisnisnya secara lebih optimal.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. UMKM

1. Pengertian UMKM

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi.⁶ Menurut departemen perindustrian dan Bank Indonesia mendefinisikan industri kecil berdasar nilai asetnya. Menurut kedua instansi ini, yang dimaksud dengan industri kecil adalah usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan), bernilai kurang dari 600 juta. Sedangkan industri kecil menurut Kadin adalah usaha industri yang memiliki modal kerja kurang dari 150 juta dan memiliki modal kerja kurang dari 600 juta.⁷

Pada Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 tentang Umkm Bab 1 pasal 1 adalah sebagai berikut:⁸

- a. Usaha Mikro, berdasarkan Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Menengah Kecil dan Mikro) adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana mestinya diatur dalam undang-undangan ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha

⁶ Tambunan, Tulus TH. DR. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Penerbit Salemba Empat Tahun 2002, hal 61.

⁷ Rianthi Almaida, Peran Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Di Kota Bandar Lampung dalam Prespektif Ekonomi Islam, (*Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung*, 2016), h. 22

⁸ *Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Jakarta: CV. Eko Jaya, 2008, h. 4

menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh seseorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- d. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi Indonesia.⁹
- e. Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dan pertumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap UKM sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.¹⁰

Selanjutnya, menurut pendapat Sukirno Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan suatu yang bermodal awal kecil atau terbatas, dan jumlah karyawan sedikit, nilai modal dan jumlah karyawan sesuai dengan penjelasan yang diberikan oleh pemerintah. Menurut Rudjito usaha mikro adalah usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh penduduk miskin atau mendekati miskin. Usaha mikro sering disebut dengan usaha rumah tangga. Besarnya kredit yang dapat diterima oleh usaha adalah Rp 50 juta. Usaha mikro adalah usaha produktif secara individu atau tergabung dalam koperasi dengan hasil penjualan Rp 100 juta. Kriteria UMKM bisa dikelompokkan

⁹ *Ibid*, hlm. 5.

¹⁰ *Ibid*, hlm. 6.

melalui jumlah omset yang dimiliki berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai UMKM.¹¹ Disajikan dalam bentuk tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2.1
Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet

No	Uraian	Aset	Omset
1	Usaha mikro	Maksimum Rp 50 juta	Maksimum Rp 300 juta
2	Usaha kecil	Lebih dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta sampai Rp 2,5 milyar
3	Usaha menengah	Lebih dari Rp 500 juta sampai 1 milyar	Lebih dari Rp 2,5 milyar sampai Rp 50 milyar

Sumber: Undang-undang No 20 Tahun 2008

2. Karakteristik UMKM

Ada kriteria Usaha Mikro menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6, Usaha Mikro adalah yang produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta.

Adapun ciri-ciri dari Usaha Mikro antara lain:

- a. Jenis barang usahanya tidak tetap, dapat berganti pada periode tertentu.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, dapat berubah sewaktu-waktu.

¹¹ Ibid, hlm.8.

- c. Belum melaksanakan administrasi keuangan yang sederhana dan tidak memisahkan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa entrepreneur yang memadai.
- d. Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah.
- e. Pada umumnya belum akses ke perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- f. Umumnya tidak mempunyai izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

3. Peran UMKM

Berdasarkan Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan yang berkeadilan. Bentuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ataupun perusahaan, perorangan, persekutuan, seperti halnya Firma dan CV maupun perorangan terbatas. Dalam prespektif dunia telah diakui sangat vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang (NSB), akan tetapi juga di negara-negara maju (NMJ). Di Negara berkembang UMKM begitu penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti di negara sedang berkembang tetapi juga banyak kontribusi terhadap pembentukan atau pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar di bandingkan kontribusi dari usaha besar. Pemberdayaan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan upaya yang ditempuh untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Secara teoritis, jika promosi dapat ditingkatkan dan mencapai target, itu akan mempengaruhi menuju bisnis inti¹².

Menurut Gilen Gilenardi, kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangunan ekonomi nasional di sebabkan oleh:¹³

- a. Sektor mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar diseluruh wilayah Indonesia.
- b. Karena sifat penyebarannya yang sangat luas sektor mikro dan juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja
- c. UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan dispefikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan pertumbuhan dan perkembangan yang terjadi.
- d. Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar, merupakan produk yang berkaitan dengan kebutuhan pimer masyarakat.
- e. UMKM sesuai dengan kehidupan pada tingkat bawah sehingga upaya untuk mengetas dan mengurangi masyarakat dari keterbelakangan ekonomi yang rendah akan lebih efektif

4. UMKM Perspektif Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihallowkan. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad SAW awalnya adalah seorang pedagang atau wiraswasta dan juga kita dapat melihat ada sangat banyak

¹² Ridwansyah., Ningsih, N. W., Purnamasari, S. A. The Importance of Promotion Costs and Training Costs for Islamic Rural Bank in Indonesia by BPRudent. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(03), 436-449. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1279.2020>.

¹³ Isnaini Nurrohman, Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta. 2015.

sekali sahabat-sahabat beliau dizaman dahulu merupakan pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. UMKM ddalam ekonomi islam merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan social perintah ini berlaku untuk semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status dan jabatan seseorang dalam Al-Qurandijelaskan bahwa dalam surah At-Taubah (14), ayat 105 yaitu:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ
فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan. (Q.S At-Taubah: 105)*

Dalam surat tersebut dijelskan bahwa Allah dan Rasulnya memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja, bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan Rasulnya sebagai amalan yang akan dipertanggung jawabkan pada akhir zaman. Islam telah diatur tata cara bersosialisasi antar manusia hubungan dengan Allah SWT, aturan yang berhubungan dengan hukum dalam setiap aspek kehidupan termasuk aktivitas bisnis, agar seorang muslim dapat selalu menjaga perilakunya dan tidak terjerumus ke dalam kesesatan. Berikut adalah karakteristik menurut perspektif Ekonomi Islam:¹⁴

¹⁴ Sastro Wahdino, *Ekonomi Makro dan Mikro Islam*, (Jakarta: PT. Dwi Chandra Wacana, 2001), h. 52.

- a. Usaha mikro pengaruhnya bersifat ketuhanan, mengingat dasar-dasar pengaturannya yang tidak diletakkan oleh manusia, akan tetapi pada Allah SWT
- b. Berdimensi akidah atau keakidahan, mengingat ekonomi Islam lahir dari akidah islamiah.
- c. Berkarakter ta'abbudi, yaitu merupakan aturan yang berdimensikan ketuhanan.
- d. Terkait dengan akhlak, segala kegiatan ekonomi harus dengan akhlak yang baik dan terpuji.
- e. Elastic, bahwa Al-Quran dan Hadist menjadi sebagai sumber asas ekonomi.
- f. Objektif, aktivitas ekonomi dilakukan tanpa adanya membeda-bedakan antar individu.
- g. Realistik, perkiraan ekonomi tidak semestinya selalu sesuai antara teori satu dengan lainnya.
- h. Harta kekayaan adalah hakekatnya milik Allah SWT, maka segala sesuatu bersifat tidak mutlak
- i. Memiliki kecakapan dalam mengelola harta kekayaan.

B. Literasi Keuangan

1. Pengertian

Definisi literasi keuangan sangat bervariasi, seperti beberapa pengertian berikut diantaranya, Lusardi dan Mitchell mendefinisikan literacy financial sebagai pengetahuan keuangan dan kemampuan untuk mengaplikasikannya (knowledge and Ability). Menurut Lusardi dan Mitchell *The economic importance of financial literacy theory and evidence* dimana di jelaskan sebaagai strategi literasi keuangan dilaksanakan dengan strategi edukasi yang sesuai dengan kelompok atau dengan kata lain sesuai dengan tingkatan masyarakat seperti tingkat pendidikan, strata sosial, dan kelompok usia.¹⁵

¹⁵ Lusardi, A & Mitchell, O.S.” BabyBoomer Retirement Scurity: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housting Wealth”. *Journal of Monetary Economic*, 2001754(1), hlm.205-224

Menurut Manurung literasi keuangan adalah seperangkat keterampilan dan pengetahuan yang memungkinkan seorang individu untuk membuat keputusan dan efektif dengan semua sumber daya keuangan mereka. Sedangkan menurut pendapat para ahli (Kaly, Hudson dan Vush) dalam penelitian Widyawati mengartikan literasi keuangan sebagai kemampuan untuk memahami kondisi keuangan serta konsep-konsep keuangan dan untuk merubah pengetahuan itu secara tepat kedalam perilaku.¹⁶

Menurut lembaga Otoritas Jasa Keuangan menyatakan bahwa definisi literasi diartikan sebagai kemampuan memahami. Jadi literasi keuangan adalah kemampuan mengelolah dana yang dimiliki agar berkembang dan hidup dapat lebih sejahtera dimasa yang akan datang. OJK meyakini bahwa misi penting dari program literasi keuangan adalah untuk melakukan edukasi dibidang keuangan kepada masyarakat Indonesia agar dapat mengelola keuangan secara cerdas, supaya rendahnya pengetahuan tentang industri keuangan dapat diatasi dan masyarakat tidak mudah tertipu dengan produk-produk investasi yang menawarkan investasi dengan keuntungan tinggi dalam jangka pendek tanpa memperimbangkan resikonya.¹⁷

Literasi keuangan juga merupakan perangkat penentu utama dalam mewujudkan keuangan inklusi yang mana tahapan ini mengandung muatan-muatan pengenalan *basic knowledge* dan *basic skill* dalam memahami sektort keuangan. Tahap literasi ini penting dalam sektor keuangan, tanpa bisa memahami karakteristik produk dan profil risiko keuangan,

¹⁶ Widyawati, Irin. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Literasi Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, *Jurnal Aset: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*,1 (1):hlm. 89-99. 2002.

¹⁷ SBY Resmikan Bluprint Literasi Keuangan. www.sindonews.com

dapat menyebabkan potensi menjadi korban transaksi keuangan.¹⁸

Aktivitas yang paling penting dalam tahapan ini adalah sosialisai dan edukasi secara masif terkait jenis, karakter, dan profil risiko masing-masing produk keuangan serta dasar-dasar pengelolaan keuangan.

Literasi tidak akan tercapai hanya dengan membangun kesadaran terhadap sektor keuangan saja melainkan harus ada program penunjang literasi tersebut. Dalam hal ini terdapat empat tahapan dalam literasi keuangan yaitu *literasi, penetration, density, dan delivery*.¹⁹

2. Dasar Literasi Keuangan

Yang menjadi dasar dari literasi keuangan adalah temuan data dari Bank Dunia bahwa tingkat akses masyarakat Indonesia ke lembaga keuangan formal hanya sebesar 36,1% atau lebih rendah dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya seperti, Thailand, Malaysia dan Singapura. Selain itu pula yang jadi alasan penting literasi keuangan adalah angka rasio savings to GDP Indonesia yang sekitar 31% lebih rendah di banding Singapura 49%, Philipina 46%, dan China 49%.²⁰ Hal ini juga di pengaruhi oleh tingkat literasi masyarakat Indonesia yang mana Pengertian dari literasi keuangan itu sendiri adalah setiap orang memiliki pengetahuan yang memadai untuk merencanakan dan mengatur keuangan pribadinya dengan tujuan untuk mencapai kesejahteraan.

Tingkat literasi yang memadai dapat meningkatkan kehidupan yang lebih baik, terhindar dari kesulitan keuangan. Kesulitan keuangan tidak hanya dikarenakan rendahnya pendapatan seseorang, kesulitan keuangan yang dialami

¹⁸ Nusron Wahid, *Keuangan Inklusif: Membongkar Hegemoni Keuangan*, Gramedia, 2014, Jakarta, hlm 102

¹⁹ Ibid

²⁰ Surat Edaran OJK SP109/OJK/X/2016

seseorang bukan dari pendapatan semata, tetapi bisa juga disebabkan karena kesalahan manajemen keuangan.²¹

3. Aspek Literasi Keuangan

Literasi keuangan mencakup beberapa aspek dalam keuangan, antara lain pengetahuan dasar mengenai keuangan pribadi (basic personal finance), manajemen uang (money management), manajemen kredit dan utang (credit and debt management), tabungan dan investasi (saving and investment), serta manajemen resiko (risk management).

1. Pengetahuan Dasar mengenai Keuangan Pribadi

Pengetahuan dasar ini mencakup pemahaman terhadap beberapa hal-hal yang paling dasar dalam sistem keuangan, seperti pengaruh inflasi, perhitungan tingkat bunga sederhana, bunga majemuk, opportunity cost dan lain-lain.

2. Manajemen Uang (money management)

Aspek manajemen uang ini mencakup bagaimana seseorang dalam mengelola uang yang dimilikinya, kemampuan menganalisis sumber pendapatan pribadinya, dan bagaimana seseorang membuat prioritas penggunaan dana serta membuat anggaran.

3. Manajemen Kredit dan Utang (credit and debt management)

Ada akalanya seseorang terpaksa harus memanfaatkan kredit atau hutang karena terkadang seseorang mengalami kekurangan dana untuk memenuhi kebutuhan hidup seperti rumah, kendaraan dan biaya pendidikan dan sebagainya. Hal ini mengakibatkan tidak semua pengeluaran dapat dibiayai dengan pendapatan. Kredit

²¹ Krisna, Ayu; Rofaidah, Rofi; Sari, Maya.2010. Analisis Tingkat Literasi Keuangan di Kalangan Mahasiswa dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya (Survey pada Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia). *Proceedings of The 4th International Conference on Teacher Education; Join Conference UPI & UPSI Bandung, Indonesia, 8-10 November 2010*

maupun hutang dapat menjadi pertimbangan dalam mengatasi hal tersebut.

Menggunakan sumber pendanaan berupa kredit maupun utang, individu dapat mengkonsumsi barang dan jasa pada saat ini dan membayarnya di masa yang akan datang. Kredit dan utang bisa menguntungkan pada kondisi tertentu, misalnya kredit atau utang ke bank yang digunakan untuk membangun rumah/property, pinjaman untuk alat-alat produksi dan modal kerja lain yang produktif.

4. Tabungan dan Investasi (saving and investment)

Tabungan (saving) adalah sebagian pendapatan yang diterima seseorang yang tidak digunakan untuk konsumsi. Seseorang dapat memiliki kesempatan untuk menabung ketika penghasilan lebih besar dari kebutuhan konsumsi. Investasi (investment) adalah bagian dari tabungan yang digunakan untuk kegiatan ekonomi menghasilkan barang dan jasa (produksi) yang bertujuan mendapatkan keuntungan. Apabila tabungan besar, maka akan digunakan untuk kegiatan menghasilkan kembali barang dan jasa (produksi).

Dalam pemilihan tabungan, ada enam faktor yang perlu dipertimbangkan yaitu:

- a. Tingkat pengembalian (presentase kenaikan tabungan)
- b. Inflasi (perlu dipertimbangkan dengan tingkat pengembalian karena dapat mengurangi daya beli)
- c. Pertimbangan pajak
- d. Likuiditas (kemudahan dalam menarik dana jangka pendek tanpa kerugian atau dibebani fee)
- e. Keamanan (ada tidaknya proteksi terhadap keilangan uang jika bank mengalami kesulitan keuangan)
- f. Pembatasan-pembatasan dan fee (penundaan atas pembayaran bunga yang dimasukkan dalam rekening)

dan pembebanan fee suatu transaksi tertentu untuk penarikan deposito.

Sedangkan dalam berinvestasi, ada lima faktor yang mempengaruhi pilihan investasi yaitu:

- a. Keamanan dan risiko
 - b. Komponen faktor risiko
 - c. Pendapatan investasi
 - d. Pertumbuhan investasi
 - e. Likuiditas
5. Manajemen Resiko (risk management)

Menurut Miller dalam Indah Fatmawati risiko dapat didefinisikan sebagai ketidak pastian atau kemungkinan adanya kerugian finansial. Setiap individu memiliki respon yang berbeda-beda terhadap risiko, tergantung dari pengalaman masa lalu serta motivasi psikologis. Kebanyakan individu cenderung menghindari situasi yang menimbulkan rasa tidak aman. Oleh karena itu penting untuk dapat mengendalikan risiko yang dihadapi. Cakupan resiko yang dihadapi individu meliputi:

- a. Risiko personal yang meliputi risiko akibat kematian, kecelakaan ataupun penyakit.
- b. Risiko kewajiban yang meliputi tanggung jawab terhadap kerugian ekonomi orang lain akibat kelalaian kita.
- c. Risiko asset yang meliputi rusak atau hilangnya asset yang kita miliki.

Menangani risiko akan berpengaruh terhadap keamanan finansial di masa yang akan datang. Salah satu cara menanggulangi risiko tersebut adalah dengan cara mengasuransikan aset ataupun hal-hal yang berisiko. Oleh karena itu pentingnya memiliki pengetahuan atau literasi yang memadai untuk dapat mengelola risiko-risiko tersebut dan terhindar dari risiko tambahan akibat kurangnya pengetahuan.

4. Indikator Literasi Keuangan

Pelaksanaan Edukasi dalam rangka meningkatkan keuangan masyarakat sangat diperlukan karena berdasarkan survei yang dilakukan oleh OJK pada 2013, bahwa literasi keuangan penduduk Indonesia dibagi menjadi empat bagian, yakni:

1. *Well Literate*, memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa, termasuk fitur, manfaat dan resiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan, serta memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.
2. *Sulficient literate*, memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk jasa keuangan termasuk fitur, manfaat dan resiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan
3. *Less Literate*, hanya memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan, produk dan jasa keuangan
4. *Not Literate*, tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan, serta tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa keuangan.

Menurut Oseifuah terdapat beberapa elemen kunci dari kemampuan dan pengetahuan literasi keuangan yang biasanya disebutkan dalam literatur, yaitu:

1. Pengetahuan matematis dan pengetahuan standar seperti angka dasar dan kemampuan dalam memahami.
2. Pemahaman keuangan mengenai sifat dasar dan bentuk uang, bagaimana uang digunakan dan konsekuensi dari keputusan konsumsi.
3. Kompetensi keuangan seperti memahami ciri-ciri utama dari layanan dasar keuangan, sikap dalam menggunakan uang dan tabungan, memahami

pencatatan keuangan dan menyadari pentingnya membaca dan memeliharanya.

4. Sadar akan risiko-risiko yang berhubungan dengan produk keuangan, dan memahami hubungan antara risiko dan pendapatan.
5. Tanggung jawab keuangan, yaitu kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat mengenai isu-isu keuangan, mengetahui hak dan tanggung jawab konsumen, kemampuan, dan kepercayaan untuk mencari bantuan ketika sesuatu berjalan tidak semestinya.

Indikator yang digunakan untuk mengukur literasi keuangan dalam penelitian ini berujukan pada penelitian Chen dan Volpe, dimana literasi diukur dengan 4 indikator yakni pengetahuan dasar pengelolaan keuangan, pengelolaan kredit pengelolaan tabungan dan investasi, manajemen resiko

a. Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan

Pengelolaan keuangan adalah proses yang dimaksudkan untuk mengelola fungsi-fungsi dari keuangan yang efektif dan efisien. Mulyasa menyatakan bahwa pengelolaan keuangan dibagi 3 fase, yakni; *finansial planing* (penganggaran dan perencanaan), *implementasi* (penerapan), dan *evaluation* (evaluasi)

b. Pengelolaan kredit

Pengelolaan kredit disebut juga manajemen kredit. Merupakan proses dimana pemilik kredit atau debitur mengatur kredit yang dimiliki agar digunakan secara efektif dan efisien sesuai tujuan awal melakukan kredit dari sejak di ajukan sampai dinyatakan lunas.

c. Pengelolaan tabungan dan Investasi

Merupakan proses yang membantu penempatan dana surplus yang dimiliki seseorang dengan tujuan untuk kemudahan akses likuiditas, perencanaan keuangan dan keamana. Sedangkan pengelolaan investasi adalah proses

perumusan kebijakan dan tujuan sekaligus pengawasan dalam penanaman modal untuk memperoleh keuntungan.

d. Manajemen resiko

Resiko adalah sebuah kemungkinan kejadian atau peristiwa yang merugikan perusahaan atau bisnis dimana kejadian tersebut tidak dapat diprediksi. Tujuan dari manajemen resiko adalah untuk menghindari atau meminimalisir resiko dari keputusan yang dibuat oleh perusahaan.

5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Literasi Keuangan

Berdasarkan hasil survei Nasional Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan faktor yang dapat mempengaruhi tingkat literasi keuangan sebagai berikut:

1. Tingkat Pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka akan semakin tinggi pula tingkat literasi keuangan orang tersebut

2. Strata Sosial

Semakin tinggi kelas strata sosial masyarakat maka akan semakin tinggi pula tingkat literasinya. Kelompok strata sosial dikelompokkan berdasarkan pengeluaran perbulan per kapita.

3. Kelompok Usia

Semakin dewasa usia kelompok masyarakat maka akan semakin tinggi pula tingkat literasinya yang dipengaruhi oleh tingkat pola pikir masyarakat tersebut

6. Tujuan Literasi Keuangan

Literasi memiliki tujuan jangka panjang bagi seluruh golongan masyarakat, yaitu:

1. Meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya *less literate* atau *not literate* menjadi *well literate*

2. Meningkatkan jumlah penggunaan produk dan layanan jasa keuangan.

Agar masyarakat luas dapat menentukan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan, masyarakat harus memahami dengan benar manfaat dan risiko, mengetahui hak dan kewajiban serta meyakini bahwa produk dan layanan jasa keuangan yang dipilih dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

C. Pengelolaan Keuangan

1. Pengertian Pengelolaan Keuangan

Menurut Handoko manajemen atau pengelolaan adalah bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan dan mencapai tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalian, pengarahan dan kepemimpinan serta pengawasan.

Pengelolaan keuangan menurut Kasmir adalah segala aktifitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Menurut Sutrisno pada penelitian Ritraningsih Pengelolaan keuangan merupakan manajemen yang berkaitan dengan pengalokasian dana investasi maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan secara efisien. Manajemen keuangan ialah aktifitas perusahaan yang berhubungan dengan mendapatkan dana usaha dilihat dari aspek biaya yang murah serta mengalokasikan dana secara efisien. Fungsi pengelolaan keuangan sebagai perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pencarian, penyimpanan, dan pemeriksaan modal yang dilakukan perusahaan.

Wibowo pengelolaan keuangan ialah suatu tindakan untuk mencapai tujuan keuangan periode selanjutnya menjadi bagian penting dalam mengatasi masalah ekonomi yang timbul. Pengelolaan keuangan terbagi menjadi tiga yaitu pengelolaan keuangan pribadi, pengelolaan keuangan

keluarga, pengelolaan keuangan perusahaan. Pengendalian keuangan yang lemah dan administrasi yang kacau dapat menyebabkan gagalnya suatu usaha. Sehingga setiap rupiah yang keluar dan masuk seharusnya dicatat secermat mungkin. Fungsi pengelolaan keuangan menurut kasmir menjelaskan bahwa fungsi pengelolaan keuangan adalah, sebagai berikut:

- a. Meramalkan dan merencanakan keuangan yang bertujuan untuk meramalkan kondisi yang akan terjadi dimasa yang akan datang serta berdampak atau tidaknya dalam pencapaian tujuan perusahaan. Setelah peramalan maka di susun perencanaan pengelolaan keuangan.
- b. Keputusan permodalan, investasi dan pertumbuhan yang berfungsi untuk menghimpun dana yang diperlukan baik jangka pendek maupun jangka panjang, serta dapat menentukan pertumbuhan perusahaan dalam penjualan.
- c. Melakukan pengendalian dalam operasi perusahaan, sehingga dapat berjalan sesuai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.
- d. Hubungan dengan pasar modal hal ini digunakan dalam manajemen keuangan agar terdapat alternatif sumber dana atau modal.

Tujuan pengelolaan keuangan sendiri secara umum menurut Bank Indonesia meliputi mencapai target dana tertentu di masa yang akan datang, melindungi dan meningkatkan kekayaan yang dimiliki, mengatur arus kas (pemasukan dan pengeluaran dana), mengelola utang piutang.

Tahapan mengelola keuangan yang harus diperhatikan yaitu:

- a. Pencatatan aset/harta yang dimiliki
- b. Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran secara cermat dan teliti. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran membantu untuk mengetahui frekuensi pemasukan dan pengeluaran dana yang dikeluarkan.
- c. Identifikasi pengeluaran rutin bulanan dan tahunan

- d. Menyusun perencanaan pengeluaran tahun depan agar pengelolaan keuangan dapat dibedakan kebutuhan dan keinginan yang lebih di prioritaskan terlebih dahulu
- e. Menyusun program untuk tahun depan. Target yang harus dicapai oleh usaha sampai perkiraan dana yang akan dibutuhkan untuk mencapai target
- f. Menabung secara periodik untuk masa depan.
- g. Membedakan harta pribadi dan keuangan perusahaan

2. Pengelolaan Keuangan UMKM

1) Pengertian Pengelolaan Keuangan UMKM

Menurut Husnan manajemen keuangan adalah pengaturan kegiatan keuangan dalam suatu organisasi. Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan usaha, pengelolaan kas dan pengendalian kegiatan keuangan. Manajemen keuangan dilakukan untuk mengatur keuangan dalam usaha yang berukuran kecil, mulai dari pendanaan manajemen kas, dan kebutuhan untuk mengembangkan usaha.

Kebutuhan internal perusahaan terhadap laporan keuangan sebagai alat untuk evaluasi kerja, membantu pengambilan keputusan, syarat pegajuan kredit ke bank atau kreditur, dan kebutuhan eksternal sebagai pertanggung jawaban perusahaan terhadap calon atau investor/kreditur, dan masyarakat.

2) Saran Pengelolaan Keuangan UMKM

Pengelolaan keuangan berguna sebagai pengendali dalam membelanjakan uang, maka akan menghasilkan keuntungan, sehingga mampu untuk membiayai usaha. Pengelolaan keuangan ini perlu diterapkan oleh pelaku UMKM, dengan harapan nantinya akan mengurangi resiko kerugian usaha. Berikut adalah saran-saran dalam pengelolaan keuangan untuk UMKM:

1. Memisahkan Uang milik pribadi dan usaha

Kesalahan yang sering terjadi dan paling sering dilakukan oleh pelaku UMKM adalah mencampurkan uang usaha dengan uang pribadi. Risiko apabila tidak ada pemisahan antara uang pribadi dan usaha adalah penggunaan uang pribadi yang berlebih, maka memisahkan secara fisik uang pribadi dan uang usaha sangatlah penting.

2. Membuat perencanaan pembelanjaan uang

Rencanakan penggunaan uang dengan sebaik mungkin. Jangan pernah mempergunakan uang tanpa perencanaan yang jelas, karena ada kemungkinan menemui keadaan kekurangan dana bila tidak ada perencanaan yang jelas. Menyesuaikan rencana pengeluaran dengan target penjualan dan penerimaan kas. Lakukan analisis *cost and benefit* untuk memastikan bahwa pengeluaran yang dilakukan tidak sia-sia dan memberikan keuntungan yang jelas.

3. Membuat buku catatan keuangan

Ingatan setiap orang tidak selalu kuat dan bahkan sangat terbatas, maka mengelola keuangan sebuah usaha haruslah dengan catatan yang lengkap. Minimal memiliki buku kas masuk dan buku kas keluar yang mencatat arus keluar masuknya uang, selain itu mencocokkan jumlah fisik uang dengan catatan anda. Mencatat hutang-piutang serta aset-aset yang Anda miliki. Apabila mampu, dapat menggunakan sistem komputer untuk memudahkan proses pencatatan.

4. Menghitung keuntungan dengan benar

Menghitung keuntungan dengan tepat sama pentingnya dengan menghasilkan keuntungan itu sendiri. Bagian paling penting dalam menghitung keuntungan adalah menghitung biaya-biaya. Sebagian besar biaya dapat diketahui karena menggunakan pembayaran tunai. Sebagian yang lain berupa uang

kas, yaitu penyusutan dan amortasi. Sebagian lagi belum terjadi namun perlu dicadangkan untuk pengeluaran di masa mendatang, contohnya pajak dan bunga.

5. Memutar arus kas

Manajemen keuangan juga meliputi bagaimana untuk mengelola hutang, piutang dan persediaan. Pemutaran kas melambat jika termin penjualan kredit lebih lama daripada harga belinya, atau jika Anda harus menyimpan persediaan barang dagangan. Usahakan termin penjualan kredit sama dengan pembelian kredit.

6. Melakukan pengendalian pada harta, uang dan modal

Lakukan pemeriksaan terhadap persediaan yang ada di gudang secara berkala dan memastikan semuanya dalam keadaan lengkap dan baik-baik saja. Hal yang sama juga perlu dilakukan terhadap piutang-piutang kepada pembeli serta tagihan-tagihan dari *supplier*.

7. Menyisihkan Keuntungan untuk mengembangkan usaha

Menikmati keuntungan dari usaha tentu saja adalah hal yang wajar, namun sisihkanlah sebagian keuntungan yang Anda miliki untuk mengembangkan usaha, atau untuk menjaga kelangsungan usaha. Semakin besar sebuah usaha, maka akan semakin kompleks pula cara pengelolaan keuangannya. UMKM yang sudah memiliki kreditor dan investor maka semakin tinggi pula tuntutan untuk memiliki catatan keuangan yang baik.

D. Akses Permodalan

1. Pinjaman Modal Perspektif Ekonomi Islam

Dalam fiqh mu'amalah, hitung piutang disebut "*al-dayn*" yang terkait dengan istilah al-Qard yaitu hutang piutang dan dalam bahasa Indonesia disebut pinjaman. Secara

bahasa al-Qard yaitu Qardan berarti yang diambil dari kata Qarad-yaqridu-qurdan artinya memotong, memakan, menggigit dan mengerip. Menurut terminology al-Qard ialah suatu akad antara dua pihak, pihak pertama memberikan uang atau barang kepada pihak kedua, untuk dimanfaatkan dengan ketentuan bahwa uang atau barang tersebut harus dikembalikan persis seperti ia terima dari pihak pertama.²²

Menurut shara al-Qard adalah salah satu bentuk taqarrub kepada Allah SWT karena al-Qard berarti berlemah lembut dan mengasihi sesama manusia, memberikan kemudahan solusi dari duka dan kesulitan yang menimpa orang lain. Menurut ulama Hanafiah, al-Qard adalah harta yang diserahkan kepada orang lain untuk diganti dengan harta yang sama, maksudnya memberikan harta yang memiliki kesetaraan kepada orang lain untuk dikembalikan sepadan dengan itu. Menurut ulama malikiyah, al-Qard adalah penyerahan harta kepada orang lain yang tidak disertai imbalan atau tambahan dalam mengembalikannya. Dari beberapa pengertian al-Qard di atas, dapat disimpulkan al-Qard di atas, dapat disimpulkan yaitu menghubungkan atau member pinjaman kepada orang yang membutuhkan dan mengembalikannya sesuai dengan apa yang dipinjamkan.

a. Landasan hutang piutang (al-Qard)

Landasan hukum diperbolehkannya akad dalam bentuk hutang piutang (al-Qard) terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 280 yaitu:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.*

Ayat diatas menjelaskan bahwa apabila seseorang memberikan hutang kepada orang lain dengan ikhlas dan

²² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 274

rela karena Allah SWT, sama dengan memberikan potongan walaupun hutang itu masih harus mengganti dilain waktu.

b. Rukun syarat hutang piutang (al-Qard)

a) Pihak yang meminjam (Muqtarid):

Orang yang meminjam harusnya orang yang sudah baligh, berakal dan tidak mahjur (bukan orang yang oleh syariat tidak diperkenankan mengatur sendiri hartanya karena factor-faktor tertentu). Oleh karena itu akad tidak sah apabila tidak sesuai dengan ketentuan syariat.²³

b) Pihak yang memeberikan pinjaman (Muqid) Syarat muqid antara lain:

1) Ahliyat at-tabarru (layak social), artinya mampu mempunyai hak atau kecakapan dalam menggunakan hartanya secara mutlak menurut syariat islam

2) Ikhtiyar (tanpa ada paksaan), meminjamkan harus berdasarkan kehendak sendiri, tidak ada tekanan dari pihak atau intervensi pihak lain

3) Barang yang dihutangkan (Muqatarad ma' qud 'alaih) Menurut jumhur ulama objek akad al-Qard sama dengan akad salam baik berupa barang yang ditakar (makilat) dan ditimbang (mauzunat), maupun barnng yang tidak ada persamaannya dipasar (qimiyat) seperti hewan, barang dagang, dan barang yang dihitung.²⁴

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa syarat barang yang dihutangkan adalah:

a) Merupakan benda bernilai yang mempunyai persamaan

b) Dapat dimiliki

²³ Dumairi Nor, Sufandi, dkk, *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, (Pasuruan: Pustaka Sidogiri,2007), h. 103.

²⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*...h. 278.

- c) Dapat diserahkan kepada pihak yang berhutang
- d) Telah ada pada waktu perjanjian

c. Ucapan serah terima (Sighat Ijah Qabul)

Akad adalah semua perkataan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih tidak boleh menyimpang dan harus sejalan dengan kehendak syariat. Ijah adalah pernyataan qabul adalah pernyataan pihak kedua untuk menerima. Sighat akad sangat penting dalam rukun, akad, karena dapat diketahui maksud setiap pihak yang melakukan akad sighat akad dinyatakan melalui ijah qabul dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Tujuan akad harus jelas dan dapat dipahami
- 2) Anantara ijah dan qabul harus terdapat kesesuaian
- 3) Pernyataan ijah dan qabul harus sesuai dengan kehendak masing- masing dan tidak boleh ada yang meragukan.

2. Pengertian Akses Permodalan

Menurut Ketoy dan Naruananrd akses permodalan adalah kemampuan dalam memperoleh modal dengan kendala yang terdiri atas modal ekuitas luar, biaya kredit, biaya pemerosesan pinjaman, persyaratan angsuran dan prosedur pengajuan pinjaman. Aksestabilitas yaitu suatu ukuran kemudahan dan kenyamanan yang dirasakan seorang individu maupun kelompok memperoleh dan memenuhi kebutuhannya, baik dari sarana maupun prasarana yang menunjang kebutuhan dapat terpenuhi. Pada prinsipnya, aksestabilitas menjadi faktor penting yang selalu diperhatikan dalam menggerakkan roda perekonomian.

3. Pengertian Modal

Pada umumnya yang dimaksud dengan modal adalah sejumlah uang yang dipergunakan untuk usaha. Apabila seseorang bermaksud menjalankan usaha maka ia akan memerlukan sejumlah uang untuk membeli barang-barang yang akan dipergunakan dalam usahanya itu. Dalam

pengertian di atas modal dikatakan sebagai sejumlah uang. Sebenarnya pengertian modal tidak hanya terbatas pada sejumlah uang saja, melainkan juga termasuk barang-barang yang digunakan untuk usaha.

Selain itu terdapat pengungkapan modal menurut beberapa ahli, antara lain:

1. Lutge, mengartikan modal hanyalah dalam artian uang.
2. Schwiedland, dimana modal itu meliputi baik modal dalam bentuk uang, maupun modal dalam bentuk barang misalnya mesin, barang-barang dagangan, dan lain-lain.
3. Meij, mengartikan modal sebagai kolektivitas dari barang-barang modal.
4. Polak, mengartikan modal sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal.

Kesimpulan dari pengertian di atas, modal yang mencakup sejumlah uang disebut modal tunai sedangkan modal dalam bentuk barang disebut barang modal

4. Sumber Modal

Menurut pendapat Munawir adanya modal kerja yang lebih berarti menunjukan dan yang lebih produktif, hal ini menyebabkan kerugian bagi pemilik usaha karena kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan. Modal kerja yang cukup penting untuk pelaku bisnis karena modal kerja yang cukup itu memungkinkan pelaku usaha untuk memaksimalkan operasionalnya dengan ekonomis dan menghindari perusahaan mengalami kesulitan dan bahaya karena krisis keuangan.

a. Sumber modal usaha

Sumber modal usaha sangat dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha. Memperoleh sumber usaha dapat dengan berbagai cara seperti sebagai berikut:

a) Modal sendiri

Rahayu mengemukakan modal sendiri ialah modal yang berasal dari pemilik usaha sendiri.

Modal sendiri dapat berasal dari tabungan, saudara, sumbangan, hibah dan lain-lain. Keunggulan dari modal sendiri adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi yang menjadikan beban perusahaan.
2. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana dapat diperoleh dari setoran modal pemilik usaha.
3. Tidak memerlukan persyaratan rumit yang memakan waktu relatif lama.
4. Tidak mengembalikan modal, maksudnya ialah modal yang ditanamkan oleh pelaku usaha akan tertanam dan tidak ada masalah jika mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri ialah:

1. Jumlahnya terbatas, maksudnya untuk memperoleh jumlah tertentu sangat bergantung kepada pelaku usaha dan jumlahnya biasa terbatas.
 2. Memperoleh modal sendiri untuk jumlah tertentu dari calon pelaku usaha baru sangat sulit karena mereka akan mempertimbangkan prospek kinerja dan prospek usaha.
 3. Kurang motivasi calon pelaku usaha, artinya pelaku usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi dalam menjalankan usaha relatif lebih rendah dibandingkan dari modal asing
- b) Modal asing (luar pemilik)

Modal asing ialah modal yang diperoleh dari pihak luar usaha yang diperoleh secara pinjaman. Keuntungan modal pinjaman ialah jumlah yang tidak terbatas dalam jumlah banyak. Modal pinjaman terkena beban bunga, biaya administrasi, komisi serta

bunga relatif. Pinjaman yang diajukan melebihi batas kredit usaha rakyat maka jaminannya harus sesuai dengan modal yang diajukan. Selain itu kewajiban untuk mengembalikan harus tepat waktu dengan jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak. Menggunakan modal pinjaman akan membuat pelaku usaha menjadi lebih termotivasi untuk menjalankan usahanya. Sumber modal asing dapat diperoleh:

1. Pinjaman dari sektor pembiayaan formal, baik dari swasta, pemerintah ataupun asing
2. Pinjaman dari perusahaan non-keuangan.

Keunggulan modal asing ialah

1. Jumlah tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama modal yang diberikan kepada perusahaan layak, maka untuk memperoleh dana tidak sulit.
2. Motivasi usaha tinggi, memberikan motivasi kepada pemilik usaha untuk menjalankan usahanya dengan sungguh-sungguh, karena adanya beban perusahaan agar mengembalikan pinjaman beserta bunganya. Pemilik usaha juga harus menjaga citra dan kepercayaan agar nama usaha tidak tercemar sehingga mengakibatkan sulitnya mendapatkan modal.

Kelemahan modal asing ialah:

1. Biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman dari sektor lembaga keuangan formal pasti disertai dengan kewajiban membayar jasa seperti bunga, biaya administrasi, biaya komisi, materai dan asuransi.
2. Pinjaman harus dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama. Bagi

perusahaan atau pelaku usaha yang sedang likuiditas akan menjadikan beban yang harus ditanggung

3. Usaha yang mengalami kegagalan mengakibatkan kerugian akan berdampak kepada pemegang sehingga menjadi beban moral atas utang yang belum dibayarkan.

5. Akses Modal UMKM

UMKM memiliki hambatan yaitu tidak mudahnya untuk mendapatkan akses pada sektor keuangan, antara lain masalah sistem dan institusional yang sering terjadi di Indonesia. Berbagai upaya pemerintah Indonesia dalam mengembangkan sektor riil untuk mengatasi hambatan tersebut, termasuk diatur mekanismenya melalui kebijakan Bank Indonesia untuk ketersediaan akses mendapatkan modal bagi UMKM, namun masih saja belum berhasil, di antaranya masalah tingkat bunga yang terlalu tinggi dan ketersediaan jaminan yang sering kali tidak tersedia oleh UMKM.

UMKM memiliki banyak hambatan untuk mendapatkan akses untuk mendapatkan modal di lembaga keuangan formal. Akses modal UMKM akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Akses permodalan berguna sebagai sumber pendanaan untuk keberlangsungan operasional usaha. Menurut pendapat Nkundabayanga hampir seluruh lembaga keuangan formal menyatakan bahwa UMKM masuk kedalam skema permodalan, pemberi pinjaman akan tertarik kepada hutang pendek.²⁵

Lusimbo akses modal ialah tidak ada kendala dari biaya administrasi terhadap lembaga keuangan formal yang dirasakan oleh pihak UMKM saat mengajukan kredit, jika mereka tidak terampil dalam pembuatan pencatatan maka dapat menghambat akses mendapatkan modal dari

²⁵ Nkundabayanga et.al. Lending Terms Financial Literacy and Formal Credit Accessibility. *International Journal of Social Economics* 41 (5) 2014

pembiayaan kredit. Tingkat suku bunga yang terlalu tinggi dan jaminan yang besar membuat pihak UMKM menjadi kesulitan. Lembaga keuangan formal untuk penyedia modal lebih memiliki akses dan dana tersedia lebih luas di bandingkan informal. Lembaga keuangan formal dalam memberikan kredit tiga perempat kali lebih besar dibandingkan dengan penyedia keuangan informal di negara Asia.

E. Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Beberapa ahli menyebutkan sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebut sebagai seni, adapula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan. Pada pokoknya istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut: menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.²⁶

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora menyatakan bahwa penjualan adalah lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.²⁷ Sedangkan Chairul Marom penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.²⁸

²⁶ Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 1999), hal. 5.

²⁷ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengembangan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: cana, 2000) ,hal.24

²⁸ Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Jakarta : PT. Prenhallindo,), hal. 28.

Menurut Winardi mengatakan bahwa penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran dan kepentingan.²⁹ Sedangkan menurut Preston dan Nelson dalam Winardi penjualan berarti berkumpulnya seorang pembeli dan seorang penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti misalnya pertimbangan uang.³⁰

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati. Kegiatan penjualan dapat tercipta suatu proses penukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Dalam perekonomian, seorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan beberapa uang. Dengan alat penukaran berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan akan lebih mudah dilakukan.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual

²⁹ Winardi, Ilmu Dan Seni Menjual, (Bandung : Nova, 1998), hal. 30.

³⁰ Ibid, hal. 29.

harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengharataran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya³¹

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah Jenis pasar, kelompok pembeli atau segmen pasar, daya belinya, frekuensi pembeli, keinginan dan kebutuhan.

c. Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transfortasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan mrmiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

e. Faktor lain

³¹ Basu Swasta, *Op. Cit*, hal. 406.

Faktor-faktor ini, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosilainnya.

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu: mencapai volume penjualan tertentu, mendapat laba tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan.

3. Kegiatan Penjualan Ditinjau Menurut Pandangan Ekonomi Islam

Islam adalah agama yang memiliki ajaran komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syari'ah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan. Baik ritual maupun sosial ekonomi (mu'amalah). Sedangkan universal bermakna bahwa syari'at Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial ekonomi (bermu'amalah) dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel.

System perekonomian Islam saat ini lebih dikenal dengan fiqh mu'amalah. Fiqh mu'amalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan

dengan urusan duniawi sosial kemasyarakatan.³² Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang mu'amalah, yakni bidang yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor ril. System ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sektor ril dibanding dengan sektor moneter, dan transaksi penjualan atau jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Namun tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan, yang karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.

Perspektif agama aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama bernilai badah. Dengan perdagangan selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Berusaha atau mencari rizki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salah satu bentuk usaha itu adalah jual-beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad pada masa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang-barang milik seorang pemilik barang yang kaya, yaitu Khadijah. Keberhasilan dan kejujuran Nabi dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudian menjadi istri Nabi. Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau

³² Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2004), hal. 15.

perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al-Baqharah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut:

انج مكياء سيلنا حو غتبت ان ملاضفر مكياء

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.

Keterangan Al-Qur'an surat Al-Baqharah ayat 198 diatas dijelaskan bahwa Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rizki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.

Melakukan transaksi jual-beli boleh melakukan khiyar selama mereka belum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual-beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah SWT akan memusnahkan keberkahan jual-beli mereka. Karena itu dalam dunia perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur. Kejujuran dalam jual-beli ini menempatkan mereka yang melakukan transaksi pada tempat baik dan mulia dalam pandangan Allah.

Tempat yang terhormat bagi pedagang yang jujur disejajarkan dengan para Nabi. Karena berdagang dengan jujur berarti menegakkan kebenaran dan keadilan yang merupakan misi para Nabi. Disejajarkan dengan orang-orang salah, karena pedagang yang jujur merupakan bagian dari amal saleh, sedangkan persamaan dengan para syuhadah, karena perdagangan adalah berjuang membela kepentingan dan kehormatan diri dan keluarganya dengan cara yang benar dan adil.

4. Pengertian Jual Beli Dalam Islam

Jual beli dalam bahasa Arab berasal dari kata (البيع) yang artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Kata (البيع) dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata : (الاشياء) yang berarti beli, dengan demikian kata (البيع) berarti

kata jual dan sekaligus berarti kata beli. Menurut istilah jual beli disebut dengan bay' yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Jual beli dalam bahasa Indonesia berasal dari dua kata yaitu jual dan beli, maksudnya adalah berdagang, berniaga, menjual dan membeli barang. Menurut pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, adalah jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang. Jual beli atau dalam bahasa Arab al-bai' menurut etimologi adalah: *يُشَدُّ تَلْبِاقِمَ عَيْ شَيْءٍ* (Tukar-menukar sesuatu dengan sesuatu yang lainnya) Dapat dipahami bahwa jual beli menurut bahasa adalah tukar menukar apa saja, baik antara barang dengan barang, maupun dengan uang atau uang dengan uang.³³

5. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga yaitu akad (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan ma'kud alaih (objek akad).

1. Akad (Ijab Qabul)

Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli.³⁴ Sighat disebut juga akad atau ijab dan kabul. Ijab diambil dari kata *aujaba* artinya meletakkan, pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan qabul yaitu orang-orang yang menerima hak milik.³⁵ Syarat-syarat sah ijab qabul adalah:

- a. Jangan ada yang memisahkan, janganlah pembeli diam saja setelah penjual menyatakan ijab dan sebaliknya.
- b. Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul
- c. Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli saja dalam benda-benda tertentu, misalnya seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam, sebab besar

³³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah : Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Kencana, 2012), hal. 101

³⁴ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hal.75.

³⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008)

kemungkinan pembeli tersebut akan merendahkan abid yang beragama Islam. Sedangkan Allah melarang orang-orang mukmin memberi jalan kepada orang kafir untuk merendahkan mukmin

2. Orang yang melakukan akad

Orang yang melakukan akad itu adalah dua orang yang berbeda. Seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus pembeli. Misalnya, Rudy menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, maka jual beli tidak sah. Ada dua bentuk akad, yaitu:

- a. Akad dengan kata-kata, dinamakan juga dengan ijab qabul. Ijab yaitu kata-kata yang diucapkan terlebih dahulu.
- b. Akad dengan perbuatan, dinamakan juga dengan mu'athah. Misalnya: pembeli memberikan uang seharga Rp 10.000 kepada penjual, kemudian mengambil barang yang senilai itu tanpa terucap kata-kata dari kedua belah pihak.

3. Ma'qud alaih (objek akad)

Objek akad jual beli tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad tujuan syarat atau benda yang menjadi objek akad, yaitu:

- a. Suci barangnya artinya barang yang diperjualbelikan bukanlah barang yang dikategorikan barang najis atau barang yang diharamkan, oleh syara' barang yang diharamkan itu seperti minuman keras dan kulit binatang babi atau anjing.
- b. Milik orang yang melakukan akad adalah orang yang melakukan transaksi jual beli atas suatu barang adalah pemilik sah dari barang tersebut atau orang yang telah mendapat izin dari pemilik sah barang.
- c. Dapat diserahkan artinya barang yang ditransaksikan dapat diserahkan pada waktu akad terjadi, tetapi hal ini tidak berarti harus diserahkan seketika. Maksudnya adalah pada saat yang telah ditentukan

objek akad dapat diserahkan karena memang benar-benar ada di bawah kekuasaan pihak yang bersangkutan.

- d. Diketahui barangnya keberadaan barang diketahui oleh penjual dan pembeli, yaitu mengenai bentuk, takaran, sifat dan kualitas barang. Apabila dalam suatu transaksi keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli tersebut tidak sah karena perjanjian tersebut mengandung unsur penipuan (gharar).
- e. Barang yang ditransaksikan ada di tangan maksudnya bahwa objek akad harus telah wujud pada waktu akad diadakan penjualan atas barang yang tidak berada dalam penguasaan penjual adalah dilarang, karena ada kemungkinan kualitas barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana perjanjian.

6. Etika Jual Beli

Istilah etika berasal dari kata Yunani, yaitu ethos yang memiliki pengertian adat istiadat (kebiasaan), perasaan bathin kecenderungan hati untuk melakukan perbuatan. Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral (moral consciousness) yang memuat keyakinan benar atau tidak sesuatu. Maka singkatnya bahwa pokok permasalahan etika adalah segala perbuatan yang timbul dari orang yang melakukan dengan ikhtiar dan sengaja, dan ia mengetahui waktu melakukannya apa yang ia perbuat.

Etika Islam adalah doktrin etis yang berdasarkan ajaran-ajaran Islam yang terdapat di dalam Al-qur'an dan sunnah Nabi Muhammad SAW, di dalamnya terdapat nilai-nilai luhur dan sifat-sifat terpuji (mahmudah). Yaitu merupakan sifat yang sebenarnya itu pula yang mesti diterapkan oleh para engusaha produsen maupun konsumen atau baik penjual maupun pembeli.

Berhubungan dengan jual beli yaitu etika, perilaku atau tingkah laku dari pedagang maupun pembeli itu sendiri.

Kode etik dagang menurut Islam adalah peraturan-peraturan Islam yang berurusan dengan jual beli dan segala sesuatu yang berhubungan dengan perdagangan, yang memiliki tolak ukur dari akal pikiran manusia itu sendiri. Misalnya: haramnya memperdagangkan babi.

Ukuran baik atau buruknya suatu tindakan dalam aktivitas perdagangan, misalnya: buruknya menyembunyikan cacat barang untuk melariskan dagangan dan baiknya berlaku longgar serta murah hati dalam jual beli.

Bermuamalah kemudian secara mikro mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut dengan jual beli. Seorang pengusaha muslim tidak akan mencekik konsumen dengan mengambil laba sebanyak-banyaknya. Demikian pula semestinya seorang yang memiliki kemampuan untuk membeli suatu barang tentu tidak harus menawarnya sampai hilang batas rasionalitas akan keuntungan yang dapat diraup oleh pedagang.

Etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah yaitu Nabi Muhammad saw. Sewaktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan dan ketulusan serta keramah-tamahan. Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip bisnis dengan nilaisiddiqh, amanah, tabligh, dan fathanah, serta nilai moral dan keadilan.

Islam adalah agama yang sangat sempurna yang mengatur segala aspek kehidupan, seseorang berdagang mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi dalam pandangan ekonomi Islam, bukan sekedar mencari keuntungan melainkan keberkahan. Keberkahan usaha adalah kemantapan dari usaha tersebut dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah SWT. Islam mengajarkan prinsip-prinsip moral sebagai etika (sikap) yang mencerminkan akhlak seseorang pedagang adalah sebagai berikut:

- a. Larangan memperdagangkan barang-barang haram
- b. Bersikap benar, jujur, amanah dan tidak curang

- c. Sikap adil dan haramnya bunga (riba)
- d. Menerapkan kasih sayang dan larangan terhadap monopoli
- e. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat
- f. Jangan menyembunyikan cacat barang
- g. Longgar dan bermurah hati.

F. Tinjauan Pustaka

Adomoko dari penelitian yang berjudul *The Moderating Influence of Financial Literacy on The Relationship Between Access to Finance and Firm Growth In Ghana*.³⁶ Hasil dari penelitian memberikan kontribusi kepada penelitian keuangan dan kewirausahaan. Manajer harus mengenali dan dapat mengelola proses pembelajaran manajemen keuangan. Manajer harus paham untuk pengambilan keputusan akan pentingnya literasi keuangan yang berpengaruh terhadap akses keuangan dan pertumbuhan perusahaan UKM.

Anggraeni dalam penelitian yang berjudul *Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Pemilik Usaha Terhadap Pengelolaan Keuangan*. Berdasarkan analisa sederhana, maka pada penelitian ini menyimpulkan bahwa tingkat literasi keuangan yang rendah pada responden dikarenakan ketidak pahaman responden atas konsep nilai uang, tingkat inflasi, tingkat bunga pinjaman. Hal ini menjadi pertimbangan agar dapat memberikan pengetahuan kepada pemilik usaha konsep nilai uang.³⁷

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ahmad faithoni yang berjudul “ Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Terhadap Volume Penjualan Mobil Dalam

³⁶ Admoko dan Danso. *The Moderating Influence of Financial Literacy on The Relationship Between Access to Finance and Firm Growth In Ghana*. *Venture Capital* 18(1):43-61. 2015

³⁷ Anggraeni. *Pengaruh Literasi Keuangan Pemilik Usaha terhadap Pengelolaan Keuangan, study kasus: UMKM Depok*. *Jurnal Vokasi Indonesia* Vol.3 No. 1, hal. 43-50. 2015

Prespektif Islam” dari penelitian tersebut salah satu faktor yang mempengaruhi adalah modal, dimana modal di perlukan guna melakukan promosi, pengenalan produk, bazar mobil tentu hal ini membutuhkan modal, artinya perusaha’an harus siap dalam hal ini sebagai upaya untuk terciptanya tujuan perusaha’an. Untuk itu perusaha sekiranya menyediakan modal guna melakukan promosi dimana dengan promisi sendiri perusahaan dapat memperkenalkan produk sehingga akan berdampak pada penjualan perusahaan tersebut.

G. Hipotesis

a. Pengaruh Literasi Keuangan terhadap penjualan UMKM

Menurut Manurung literasi keuangan adalah seperangkat keterampilan dan pengetahuan yang memungkinkan seorang individu untuk membuat keputusan dan efektif dengan semua sumber daya keuangan mereka. Sehingga dengan Literasi keuangan yang mengacu pada keterampilan dan pengetahuan memungkinkan seorang individu untuk membuat keputusan yang terinformasi dan efektif dengan semua sumber keuangan yang dimiliki. Semakin baik pengetahuan yang dimiliki seseorang maka semakin baik dalam mengambil keputusan dalam usahanya. Sehingga literasi digunakan dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk meningkatkan penjualan.

H₁: Literasi Keuangan Berpengaruh positif terhadap Pengelolaan UMKM

b. Pengaruh Pengelolaan Keuangan terhadap penjualan UMKM

Pengelolaan keuangan menurut Kasmir adalah segala aktifitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Dengan adanya pengelolaan yang baik diharapkan pelaku UMKM nantinya akan mengurangi resiko kerugian usaha. Pengelolaan keuangan sangat dibutuhkan dimana pengelolaan keuangan akan berpengaruh terhadap terhadap sebuah usaha

serta dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik maka dapat memaksimalkan modal dengan baik dan melakukan promosi untuk menarik konsumen sehingga hal tersebut akan meningkatkan penjualan usaha.

H₂: Pengelolaan Keuangan Berpengaruh positif terhadap Penjualan UMKM

c. Pengaruh Akses Modal terhadap Penjualan UMKM

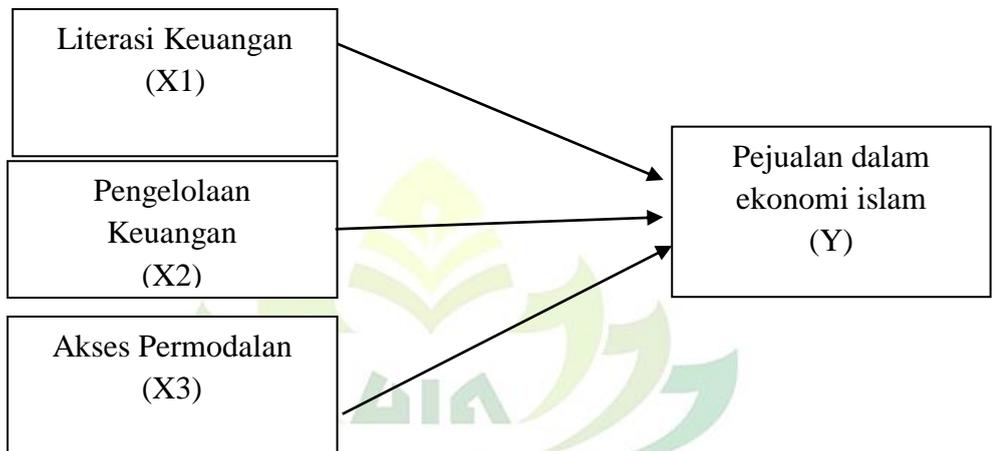
Modal merupakan salah satu hal penting dalam berjalanya sebuah bisnis selain faktor sumber daya manusia. Jika faktor sumber daya manusia berhubungan dengan orang-orang yang akan menjalankan usaha, maka modal (terutama sejumlah uang) berhubungan dengan operasional usaha. Menurut Ketoy dan Naruanand akses permodalan adalah kemampuan dalam memperoleh modal dengan kendala yang terdiri atas modal ekuitas luar, biaya kredit, biaya pemerosesan pinjaman, persyaratan angsuran dan prosedur pengajuan pinjaman.

Kemudahan akses modal akan mendorong kemampuan inovasi dari pelaku bisnis sehingga bisa menciptakan peluang-peluang bisnis yang baru. Di sisi lain kemudahan dalam mengakses modal akan mengurangi risiko yang fatal dalam menjalankan bisnis seperti masalah pada biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya promosi yang akan berdampak dengan bertambahnya volume penjualan.

H₃: Akses Modal Berpengaruh positif terhadap penjualan UMKM

H. Kerangka Berpikir

Kerangka pikir dalam penelitian ini penulis melihat adanya hubungan antara Literasi Keuangan Pengelolaan Keuangan dan Akses Perodalan terhadap Penjualan UMKM di Kota Bandar Lampung, yaitu:



Gambar 2.1
Kerangka berfikir



DAFTAR PUSTAKA

- Admoko dan Danso. The Moderating Influence of Financial Literacy on The Relationship Between Access to Finance and Firm Growth In Ghana. *Venture Capital* 18(1). 2015.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010).
- Amaliyah dan Witiastuti. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Literasi Keuangan di Kalangan UMKM Kota Tegal. *Management Analysis Journal* Vol. 4 No. 3, 2015.
- Anggraeni. Pengaruh Literasi Keuangan Pemilik Usaha terhadap Pengelolaan Keuangan, study kasus: UMKM Depok. *Jurnal Vokasi Indonesia* Vol.3 No. 1, 2015.
- Arodi Taufik, Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Tingkat Pengembalian Kredit UMKM Makanan dan Minuman Malang Jawa Timur. *Skripsi*. Universitas Brawijaya. 2017
- Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Jakarta : PT.Prenhallindo)
- Denny Putri Hapsari, Andari Andari, dan Ade Nahdiatul Hasanah. Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jurnal Akuntansi* Vol 4 No. 2 2017
- Dumairi Nor, Sufandi, dkk. *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, (Pasuruan: Pustaka Sidogiri 2007).
- Fajar Nugroho. Pengaruh Belanja Modal Terhadap Pertumbuhan Kinerja Keuangan Daerah Dengan Pendapatan Asli Daerah Sebagai Variabel Intervening: Studi Kasus Diprovinsi Jawa Tengah, *Skripsi*. (Semarang: Universitas Diponegoro, 2012).
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008)
- Isnaini Nurrohman, Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (STUDI KASUS: BMT BERINGHARJO YOGYAKARTA. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta. 2015.
- Krisna, Ayu; Rofaidah, Rofi; Sari, Maya.2010. Analisis Tingkat Literasi Keuangan di Kalangan Mahasiswa dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya (Survey pada Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia). *Proceedings of The 4th International Conference on Teacher Education; Join Conference UPI & UPSI Bandung, Indonesia, 8-10 November 2010.*

- Lisumbo, Evelyn Nekesa, Financial Literacy and The Growth of Small and Medium Enterprises in Kenya: A Case of Kakamega Central Sub-Century Kenya, *International Journal of Economics Commerce and Management* Vol.IV, Issue 6. 2016
- Lusardi, A & Mitchell, O.S.” BabyBoomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth”. *Journal of Monetary Economic*, 2001754(1).
- Nkundabayanga et.al. Lending Terms Financial Literacy and Formal Credit Accessibility. *International Journal of Social Economics* 41 (5) 2014.
- Nusron Wahid, *Keuangan Inklusif: Membongkar Hegemoni Keuangan*, (Jakarta: Gramedia 2014).
- Otoritas Jasa Keuangan, *Literasi, Edukasi, dan Inklusi Keuangan*, Direktorat Literasi dan Edukasi. 2014.
- Prabudu Tika. *Budaya Organisasi dan Peningkatan Kinerja Perusahaan*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2006).
- Purnomo, Ratno dan Sri Lestari. Pengaruh Kepribadian, *Self-Efficacy*, dan *Locus Of Control* Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah. *Journal Bisnis dan Ekonomi*. Vol.17 No. 2. 2010.
- Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001)
- Rahayu, Apristi Yani. Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlanjutan UMKM di Kota Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen* Vol. 5 No. 3 2017.
- Ratna Purwaningsih dan Pajar Damar Kusuma. Analisis Faktor-Faktor Yng Mempengaruhi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Metode Structural Equation Modeling (Studi kasus UKM berbasis Industri Kreatif Kota Semarang). Prosiding SEMNAS Sains dan Teknologi Fakultas Teknik Universitas Wahid Hasyim Semarang. 2015
- Rianthi Almaida, Peran Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Di Kota Bandar Lampung dalam Prespektif Ekonomi Islam, (*Skripsi* Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, 2016).
- Ridwansyah., Ningsih, N. W., Purnamasari, S. A. The Importance of Promotion Costs and Training Costs for Islamic Rural Bank in Indonesia by BPRudent. *Jurnal Ilmiah*

Ekonomi Islam, 6(03), 436-449. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1279>. 2020.

Sastro Wahdino, *Ekonomi Makro dan Mikro Islam*, (Jakarta: PT.Dwi Chandra Wacana 2001).

SBY Resmikan Blueprint Literasi Keuangan. www.sindonews.com

Surat Edaran OJK SP109/OJK/X/2016

Tambunan, Tulus TH. DR. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Penerbit Salemba Empat Tahun 2002.

Tulus T.H. Tambunan, *Perekonomian Indonesia Beberapa Masalah Penting*,(Jakarta, Ghalia Indonesia,2003).

Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, (Jakarta: CV. Eko Jaya,2008).

Widyawati, Irin. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Literasi Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, *Jurnal Aset: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* 1 (1).

Winardi, Ilmu Dan Seni Menjual, (Bandung : Nova, 1998)

