BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Adapun penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu yang berkaitan dengan judul "*Kredit Usaha Rakyat Dan Pengembangan Usaha Berpengaruh Ekonomi Kreatif Terhadap Pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari Dalam Perspektif Ekonomi Islam*" adapun referensi adaah sebagai berikut:

1. Penelitian Ani Rakhman (2021) melakukan kajian jurnal dengan judul "Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Dalam Pengelolaan Keuangan di Desa Gunung Sindur Kabupaten Bogor." Bukti dari penelitian menunjukkan bahwa peserta memiliki kemampuan yang rendah dalam pengelolaan uang. Data yang diperoleh dengan jelas menunjukkan hal ini. Indikator pengelolaan keuangan yang paling banyak diterapkan adalah indikator perencanaan keuangan (76%), indikator pencatatan keuangan (64%), indikator pengendalian (48%), dan indikator pelaporan keuangan (24%). Pelaku UMKM harus meningkatkan keterampilan pelaporan keuangannya dengan menggunakan jalur formal dan informal, seperti berkolaborasi dengan pemerintah, organisasi afiliasi, dan perguruan tinggi (Rakhmanita, 2021).

Persamaan dan perbedaan penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Rakhmanita, 2021), terdapat persamaan variabel yaitu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Namun pembedaan dalam penelitian ini berdasarkan pada tempat penelitian, variabel penelitian yang menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank Syariah Indonesia, kemajuan usaha ekonomi inovatif, dan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). bila dianalisis dari sudut pandang ekonomi Islam. Keunikan penelitian ini terletak pada dimensi temporalnya, karena dilakukan pada tahun 2023. Tujuannya adalah untuk mengetahui perkembangan terkini pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari pada tahun 2023, dengan menggunakan teknik analisis data menggunakan SPSS versi 26.

2. Penelitian jurnal yang dilakukan oleh Siti Nuzul Laila Nalini (2021) dengan judul Dampak pandemi Covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Temuan studinya menunjukkan bahwa untuk memahami kesulitan ekonomi dan komersial yang timbul akibat pandemi COVID-19, ada dua teknik berbeda yang digunakan: pendekatan global dan pendekatan mikro. Tujuan dari studi ini adalah untuk menilai dampak pandemi COVID-19 terhadap kelangsungan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, serta mengidentifikasi solusi potensial untuk memastikan kelangsungan hidup mereka selama krisis COVID-19. Pandemi

Covid-19 memberikan dampak yang cukup besar terhadap perekonomian Indonesia, khususnya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Nalini, 2021).

Persamaan dan perbedaan penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nalini (2021), terdapat persamaan variabel yaitu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun perbedaan dalam penelitian ini terletak pada tempat penelitian, variabel penelitian antara lain Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank Syariah Indonesia, kemajuan usaha ekonomi inovatif, dan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dianalisis dari sudut pandang ekonomi Islam. Kajian yang dilakukan pada tahun 2023 ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan terkini pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari. Inovasinya terletak pada waktu penelitian dan penggunaan SPSS versi 26 untuk analisis data.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Marfuah dan Hartiyah (2019) dengan judul "Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Usaha: Studi Kasus UMKM di Kabupaten Wonosobo" Temuan penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti modal ekuitas, Kredit Usaha Kecil (KUR), kemajuan teknologi, umur panjang usaha, dan lokasi usaha yang strategis mempunyai dampak yang baik terhadap pendapatan usaha (Marfuah & Hartiyah, 2019).

Persamaan dan perbedaan penelitian

Dalam penelitian (Marfuah & Hartiyah, 2019), terdapat persamaan variabel yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian, variabel penelitian yang menggunakan pengembangan usaha ekonomi kreatif dan Pendapatan umkm serta ditinjau dari prespektif ekonomi islam. Novelty element pada penelitian ini yaitu Kajian yang dilakukan pada tahun 2023 ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan terkini pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari. Inovasinya terletak pada waktu penelitian dan penggunaan SPSS versi 26 untuk analisis data.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Lies Maria Hamzah dan Devi Agustien (2019) diberi nama "Pengaruh Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Sektor UMKM di Indonesia." Temuan penelitian menunjukkan bahwa lapangan kerja dan investasi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai dampak yang baik dan besar terhadap pendapatan sektor UMKM di Indonesia secara keseluruhan. Sebaliknya, kuantitas unit UMKM di Indonesia tidak berdampak terhadap output perekonomian sektor UMKM secara keseluruhan (Hamza & Agustien, 2019).

Persamaan dan perbedaan penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Hamza & Agustien, 2019), terdapat persamaan variabel pendapatan Usaha Mikro,

Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun yang menjadi pembeda dalam penelitian ini adalah lokasi penelitian, penggunaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan promosi pertumbuhan usaha ekonomi inovatif, semuanya dikaji melalui kacamata ekonomi Islam. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2023 ini bertujuan untuk mengetahui tren terkini pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari. Inovasinya terletak pada jangka waktu penelitian dan penggunaan SPSS versi 26 untuk analisis data.

5. Dalam kajian jurnal yang dilakukan oleh Tika Dwi Nur Atin (2018) yang berjudul "Pengaruh Efektivitas Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Peningkatan Keuntungan Usaha Mikro", dampak efektivitas Kredit Usaha Rakyat (Kur) terhadap profitabilitas usaha mikro bisnis diperiksa. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ditawarkan oleh Bank BRI Unit Purwomartani telah berjalan efisien. Studi ini juga mengungkapkan bahwa keakuratan pemanfaatan dana, jumlah kredit, pengeluaran kredit, dan efektivitas prosedur mempunyai dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan keuntungan usaha mikro, baik secara individu maupun kolektif (Atin, 2018).

Persamaan dan perbedaan penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Atin, 2018), terdapat persamaan variabel yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi

penelitian, variabel penelitian yang menggunakan pengembangan usaha ekonomi kreatif dan pendapatan UMKM serta ditinjau dari prespektif ekonomi islam serta analisis data yang dilakukan menggunakan SPSS versi 26.

6. Kajian jurnal yang dilakukan Muhammad Rakib pada tahun 2017 berjudul "Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Kearifan Lokal Sebagai Penunjang Daya Tarik Wisata". Temuan penelitian menunjukkan bahwa Balla Peu mempunyai kapasitas untuk dikembangkan sebagai destinasi pariwisata (Rakib, 2017).

   Persamaan dan perbedaan penelitian

   Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Rakib, 2017), terdapat persamaan variabel yaitu ekonomi kreatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian, variabel penelitian yang menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) serta ditinjau dari prespektif ekonomi islam.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Kredit Usaha Rakyat

Menurut (Hasibuan, 2001) Istilah "kredit" berasal dari kata Italia "*credere*," yang diterjemahkan menjadi "kepercayaan." Kreditur mempunyai keyakinan terhadap komitmen debitur untuk membayar kembali pinjaman dan bunganya sesuai dengan syarat-syarat yang disepakati bersama. Hal ini menunjukkan bahwa

kreditur mempunyai keyakinan bahwa kreditnya tidak akan gagal bayar. Kredit adalah hak untuk menerima pembayaran atau tanggung jawab untuk melunasi utang dalam jangka waktu tertentu sebagai imbalan atas penyediaan komoditas segera. Dalam praktik perbankan, kredit yang selalu diberikan kepada para nasabah (debitur) dapat dilihat dari beberapa segi (Artanto, 2019), yaitu:

1. Durasi atau jangka waktu
2. Kegunaannya
3. Pemakaiannya
4. Sektor yang dibiayai

Menurut (Kasmir, 2013), kredit diartikan sebagai pengalokasian dana oleh bank, berdasarkan kesepakatan antara pemberi pinjaman dan peminjam, yang menetapkan pembayaran kembali pinjaman dalam jangka waktu tertentu atau melalui pembagian keuntungan. Sedangkan menurut (Umam, 2016) mengartikan kredit sebagai transaksi yang melibatkan pinjam meminjam dana sesuai dengan prinsip sistem syariah.

Menurut (Mongkito et al., 2021), Kredit Usaha Rakyat Syariah (KUR) mengacu pada penyediaan modal atau pendanaan investasi kepada peminjam perorangan, khususnya yang termasuk dalam segmen usaha menengah ke bawah dan produktif serta menguntungkan. Namun, peminjam ini kekurangan agunan tambahan yang memadai atau agunan yang tidak mencukupi. Tujuan KUR Syariah adalah untuk meningkatkan dan memperluas

ketersediaan pendanaan pada sektor produktif, meningkatkan daya saing serta merangsang pembangunan ekonomi dan lapangan kerja. Pendanaan KUR Syariah bersumber dari lembaga keuangan syariah yang menyalurkan KUR Syariah.

Informasi berikut ini menyajikan data spesifik mengenai usaha-usaha yang menghasilkan keuntungan yang dikategorikan berdasarkan sektor ekonomi, dengan fokus pada sektor-sektor yang dibiayai KUR, sebagaimana disajikan dalam Laporan Bank Umum Sektor Ekonomi.:

1) Sektor Pertanian meliputi usaha yang bergerak di bidang budidaya tanaman pangan, tanaman hortikultura, perkebunan, dan peternakan.
2) Sektor Perikanan mencakup semua usaha yang terlibat dalam industri perikanan, termasuk penangkapan dan budidaya ikan.
3) Sektor industri pengolahan mencakup semua usaha yang terlibat dalam kegiatan seperti periklanan, fashion, cinema, animasi, produksi video, dan peralatan mesin yang membantu upaya ketahanan pangan.
4) Sektor Perdagangan: Kategori ini mencakup semua usaha yang terlibat dalam perdagangan, termasuk pedagang kuliner dan eceran.
5) Sektor Jasa meliputi usaha-usaha dalam bidang industri jasa penginapan dan makanan, bidang pengangkutan, pergudangan dan komunikasi, bidang real estate, usaha persewaan, jasa korporasi, bidang jasa pendidikan, bidang pelayanan

masyarakat, sosial budaya, hiburan, dan urusan pribadi lainnya. Pendampingan. Kategori KUR Syariah:

1. KUR Mikro
2. KUR kecil
3. Pengecer

Menurut (Abdulkadir dan Rilda, 2000) dalam penelitian (Anggraini & Nasution, 2013), apabila perbankan menerima pengajuan kredit dari nasabah, maka perbankan perlu menindaklanjuti kredit nasabah terlebih dahulu, adapun analisis kredit antara lain:

1. Latar belakang nasabah/usaha nasabah
2. Prospek usaha yang akan dibiayai
3. Jaminan yang diberikan
4. Hal-hal lain yang ditentukan oleh bank

KUR dapat diartikan sebagai sarana perolehan dana bagi pelaku usaha, yaitu untuk memperoleh fasilitas usaha yang akan digunakan dalam proses manufaktur. KUR merupakan inisiatif pemerintah yang dirancang untuk pengusaha di sektor UMKM yang mengandalkan pendanaan perbankan. Dalam proses penyaluran KUR, pemerintah menetapkan peraturan yang dituangkan dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 tentang fasilitas penjaminan fasilitas kredit untuk usaha rakyat. Peraturan tersebut telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 10/PMK.05/2009. Persyaratan

dan keadaan kredit spesifik yang sedang dipertimbangkan diuraikan di bawah ini.:

1. UMKM yang dapat memperoleh fasilitas penjaminan adalah usaha produktif yang layak namun belum memenuhi persyaratan untuk memperoleh pinjaman dari bank sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (1). Syarat-syarat berikut ini harus dipenuhi:
   a. Pelaku usaha harus merupakan debitur baru yang belum pernah memperoleh kredit atau pembiayaan dari bank, sebagaimana dibuktikan melalui proses pemeriksaan Bank Indonesia pada saat pengajuan permohonan kredit/ pembiayaan. Selain itu, pelaku usaha tidak boleh menerima fasilitas program kredit apa pun dari pemerintah.
   b. Untuk perjanjian pembiayaan KUR yang dilakukan antara penandatanganan Memorandum of Understanding (MoU) Penjaminan KUR dan addendum pertama (9 Oktober 2007 sampai dengan 14 Mei 2008), fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum menerima program lain. pembiayaan kredit.
   c. Program KUR harus disepakati oleh Bank Pelaksana dan UMKM terkait.
2. Setiap UMKM-K akan menerima kredit/pembiayaan baik untuk keperluan modal kerja maupun investasi, dengan ketentuan sebagai berikut:

a. Jumlah kredit/pembiayaan yang diberikan maksimal sebesar Rp5.000.000,- dengan tingkat suku bunga/margin pembiayaan dibatasi sebesar 24% per tahun.
b. Berkisar antara Rp5.000.000,00 sampai dengan Rp500.000.000,00 dengan tingkat bunga kredit/margin pembiayaan tahunan maksimum sebesar 16%.

3. UMKM yang memperoleh KUR dapat memanfaatkan fasilitas penjaminan perpanjangan pinjaman, restrukturisasi, dan pinjaman baru, sepanjang masih tergolong non-bankable (Riawan & Kusnawan, 2018).

Dalam penelitian (Malelak et al., 2021), Pelaksanaan analisis kredit diatur dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Merujuk pada UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yaitu pasal 1 ayat 11, pasal 8, dan pasal 29 ayat 3. Bank harus melakukan kriteria evaluasi untuk menarik konsumen yang menguntungkan, yang dapat dicapai dengan mencermati 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, and Conditions*), 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, and Physical Evidence*), 3R (*Risk, Return, and Relationship*), dan lima elemen bisnis. Aturan penyaluran kredit didasarkan pada pengujian gagasan 5C (Dahlan, 1995) yaitu:

1. *Character*
2. *Capacity*
3. *Capital*

4. *Conditional of economy*
5. *Collateral*

Selain faktor 5C. Prinsip Lainnya yang didigunkan oleh lembaga keuangan dalam pemberian kredit adalah prinsip 7P (Hermansyah, 2005) yaitu:

1. *Personality*
2. *Party*
3. *Purpose*
4. *Prospect*
5. *Payment*
6. *Profitability*
7. *Protection*

Selain itu, kredit usaha perorangan mengacu pada dukungan keuangan yang diberikan kepada UMKM dalam bentuk modal kerja dan investasi. Bantuan ini disertai dengan fasilitas penjaminan untuk mendukung usaha produktif. (Purwatiningsih, 2016) mengkategorikan jangka waktu kredit menjadi tiga segmen berbeda.

1. Kredit yang diperpanjang, jangka waktunya lebih dari tiga tahun.
2. Kredit perantara, jangka waktunya berkisar antara satu sampai dengan tiga tahun.
3. Kredit jangka pendek, jangka waktunya kurang dari satu tahun.

Penyaluran KUR diharapkan dapat menjadi solusi untuk mendorong pertumbuhan usaha produktif di sektor pertanian, perikanan, kehutanan, dan industri. Seluruh dana penyaluran KUR hanya bersumber dari dana yang disediakan oleh bank pelaksana. KUR diserahkan oleh bank pelaksana yang bertindak sebagai penjamin dengan besaran penjaminan sebesar 70% dari plafon KUR (kur.ekon.go.id, 2020). Tujuan kredit usaha perorangan yang diperoleh pemerintah melalui perbankan nasional adalah untuk mempercepat kemajuan sektor primer dan memperkuat perekonomian mikro, kecil, dan menengah bagi masyarakat menengah ke bawah.

1. Untuk mendapatkan modal usaha
2. Untuk meningkatkan aksesbilitas terhadap kredit dan lembaga keuangan
3. Mengurangi tingkat kemiskinan, dan
4. Memperluas kesempatan kerja (Depkominfo, 2008).

KUR sangat kredibel dalam peran pengembangan UMKM dan berperan dalam mengurangi kemiskinan dan pengangguran. Menurut (Sugeng, 2017) indikator peran KUR adalah sebagai berikut:

1. Pemohon kredit harus memiliki kredibilitas tinggi, meliputi:
    a. Pemohon kredit harus memiliki kredibilitas tinggi
    b. Pemohon KUR menyiapkan berkas
    c. Pelayanan pihak bank kepada nasabah

d. Alur pinjam KUR

2. Kelancaran pemberian dana bagi pihak bank dan membayar kredit bagi peminta di bank, meliputi:
   a. Pemberian dana KUR terhadap nasabah
   b. Kelancaran angsuran KUR
3. Cukup tidaknya pendapat debitur untuk membayar angsuran, meliputi:
   a. Penggunaan dana KUR
   b. Platfond yang dipinjam
4. Jaminan bisa menutup platfond kredit.

Adapun KUR dalam prespektif islam kepada nasabah atau masyarakat menyediakan dan menawarkan beberapa produk perbankan, yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*ba'i*)

   Konsep jual beli dilakukan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Dasar penentuan harga barang yang dijual adalah tingkat keuntungan bank yang tercantum di bagian awal (Nurul & Mohamad, 2014). Transaksi dapat dibedakan dengan cara pembayaran dan lama waktu yang diperlukan untuk menukar barang, transaksi jual beli dapat bervariasi, khususnya sebagai berikut:

   a. *Murabahah* adalah sejenis transaksi keuangan. *Murabahah*, berasal dari kata Arab *ribhu* yang berarti keuntungan, mengacu pada transaksi di mana bank menentukan

keuntungan yang diharapkan dari penjualan. Bank kini berfungsi sebagai penjual, sedangkan nasabah berperan sebagai pembeli dalam aktivitasnya. Harga jualnya setara dengan harga beli ditambah margin keuntungan. Pembiayaan murabahah adalah strategi pembiayaan berbasis kepercayaan yang melibatkan pembelian dan penjualan. Dalam Al-Qur'an yang membahas mengenai pembiayaan *murabahah* terdapat pada surat An-Nisa ayat 29:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahnya:

"*Wahai orang-orang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar) kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu* (QS. An-Nisa 29)" (Quran.com).

b. *Salam,* Barang yang belum ada kemudian diperjual belikan termaksud pembiayaan *salam.* Akibatnya, saat pembayaran dilakukan dengan tegas, sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai. Peran perbankan setelah barang diserahkan kepada pihak bank, maka bank tersebut akan menjualnya kepada nasabah secara tunai ataupun kredit. Jumlah yang telah diungkapkan bank adalah biaya beli *plus* keuntungan

yang akan didapatkan bank. Dalam kondisi tersebut, bank menjualnya secara *cash*, terkadang disebut sebagai pembiayaan talangan (*bridging financing*). Sebaliknya, kondisi bank menjual secara kredit, perwakilan kedua belah pihak harus menyepakati harga beli dan jangka waktu pembayaran. Secara sederhana, "pembiayaan *salam*" mengacu pada mekanisme pembayaran yang menerima pembayaran tunai ataupun kredit.

c. *Istishna*, produk *istishna* mirip dengan produk *Salam*, produk *Istishna* berbeda dalam pembayaran yang dilakukan oleh bank selama beberapa kali cicilan (pembayaran akhir). Proyek yang melibatkan manufaktur dan konstruksi sering menggunakan *skim istishna*.

2. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

   a. *Musyarakah*, yaitu akad kerja sama yang terdiri dari dua orang atau lebih pada suatu proyek tertentu dengan pemahaman bahwa imbalan dan risiko akan didistribusikan sesuai dengan kesepakatan yang dicapai oleh semua pihak. Dalam kaitannya dengan perbankan, istilah musyarakah menggambarkan usaha bersama sekelompok kecil pemilik modal untuk menggunakan dananya untuk tujuan tertentu. Pada tahap penyaluran dana perbankan syariah digunakan mekanisme seperti musyarakah. Proses ini, biasa disebut pembiayaan musyarakah, melibatkan bank syariah yang memberikan

penyertaan modal kepada nasabah yang memegang sebagian modal (Janwari, 2015).

b. *Mudharabah,* Dalam kemitraan yang terdiri dari dua pihak dimana pihak pertama yang disebut "*shahibul maal*" menyumbangkan seluruh modalnya (100%). Pada saat yang sama, pihak lawan mengambil peran sebagai manajer. Pembagian pendapatan dalam usaha Mudharabah ditentukan oleh syarat-syarat yang ditentukan dalam akad. Namun perlu diperhatikan bahwa segala kerugian finansial yang timbul akibat tindakan curang atau kelalaian pengurus dalam jangka waktu yang ditentukan adalah tanggung jawab pengelola, dan bukan akibat tagihan yang belum dibayar (Antonio, 2017).

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa

Sewa dalam syariah dikenal dengan *ijarah, ijarah* dapat didefinisikan sebagai akad penyaluran dana untuk memindahkan hak guna atas suatu barang dalam waktu tertentu tanpa diikuti dengan pengambilan barang itu sendiri. Bukan hanya akad *ijarah* saja, namu ada juga akad *ijarah muntahiya bitamlik,* bermakna perjanjian sewa menyewa yang disertai pemindahan hak milik atas benda yang di sewa setelah penyewaan barang itu berakhir. Selain itu, pembiayaan dalam bentuk pinjaman (*qardh*), yaitu pengalihan harta kepada orang lain yang dapat dilunasi, dengan kata lain peminjaman tanpa adanya

pengharapan imbalan, dicirikan sebagai pembiayaan barang yang berupa pinjam meminjam. transaksi di perbankan syariah (Antonio, 2017).

2.2.2 Teori Pengembangan usaha ekonomi kreatif

Menurut (Moekijat, 1991), Pengembangan mengacu pada segala upaya yang bertujuan untuk meningkatkan pelaksanaan tugas yang ada atau yang akan datang melalui pemberian pengetahuan, pengaruh terhadap sikap, atau peningkatan kemampuan. Kellogg mendefinisikan perkembangan sebagai proses transformatif yang meningkatkan kemampuan individu untuk melakukan tugas dengan efisiensi yang lebih besar. Cushway menyatakan bahwa Barry mendefinisikan pembangunan sebagai proses membekali masyarakat dengan informasi, keterampilan, dan pengalaman yang diperlukan untuk secara efektif memenuhi tugas dan tanggung jawab yang memerlukan tingkat kemampuan yang lebih tinggi. Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pembangunan mengacu pada segala upaya yang disengaja yang bertujuan untuk mengubah perilaku, termasuk perolehan informasi, keterampilan, dan sikap (Irawati, 2018). Hasil pengembangannya adalah sebagai berikut:

1. Karyawan memperoleh pengetahuan atau informasi baru,
2. Mampu menggunakan pengetahuan yang mereka miliki dengan cara-cara baru, dan

3. Menunjukkan motivasi yang tinggi untuk menerapkan pengetahuan mereka.

Tujuan pengembangan adalah untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan pekerja saat ini dan masa depan, guna mempersiapkan mereka untuk peran masa depan dalam usaha dan untuk secara efektif mengatasi setiap tantangan organisasi yang mungkin timbul.

Sesuai dengan UU No. 9 Tahun 1995, pelatihan dan pengembangan mengacu pada upaya kolektif pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberikan bimbingan dan dukungan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan usaha kecil. Tujuan utamanya adalah untuk memungkinkan bisnis-bisnis ini memperoleh kekuatan dan kemandirian, yang pada akhirnya mentransformasikannya menjadi usaha skala menengah. Ekspansi bisnis mencakup penguatan modal operasional dan perluasan jumlah cabang dan usaha pendukung (Djoko, 2015). Berbagai pihak sedang melakukan penelitian terhadap berbagai faktor yang dapat berdampak pada bisnis untuk mengidentifikasi prinsip-prinsip bersama yang dapat mendorong pertumbuhan sektor bisnis. Hal ini penting karena perkembangan dunia usaha merupakan salah satu pendorong utama kemajuan nasional, dan perhatian khusus harus diberikan pada penguatan perekonomian masyarakat,

termasuk UMKM. Pemerintah harus mempercepat upaya pemajuan UMKM (Pariyem, 2019).

1. Fasilitas modal
2. Peningkatan SDM
3. Pemasaran
4. Bimbingan kemitraan
5. Teknologi informasi
6. Dorongan dari masyarakat

Selain itu, pertumbuhan UMKM juga dapat dipengaruhi oleh permasalahan terkait belanja bahan baku, tenaga kerja, promosi, dan modal. Dalam upaya mendorong pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), terdapat beberapa tantangan dan kesulitan yang muncul. Menurut (Primiana, 2009) menjelasakan ada faktor internal dan eksternal

1. Faktor internal: permodalan, manajemen (termasuk kompetensi manajerial, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia)
2. Faktor Eksternal: Khususnya permasalahan yang timbul akibat tumbuh dan berkembangnya UMKM, seperti penyelesaian yang subjektif, kurangnya pengawasan, dan tumpang tindih program.

Ada beberapa poin pengembangan usaha menurut penelitian (Agustina, 2016) menyatakan bahwa pengembangan usaha terdiri dari:

1. Peningkatan pendapatan
2. Peningkatan jumlah pelanggan
3. Peningkatan kualitas produk
4. Peningkatan SDM

Menurut (Sonief et al., 2019) pengembangan suatu usaha harus mengikuti perkembangan zaman supaya tidak ketinggalan dengan keadaan yang nantinya akan terjadi. Untuk itu para pelaku usaha mikro kecil dan menengah juga harus mengikuti perkembangan digitalisasi dengan menggunakan media internet dan dunia maya atau digital. Maka dari itu pemberdayaan masyarakat melalui iptek digitalisasi menjadi sangat penting dilakukan dalam era informasi saat ini. Dengan menggunakan alat-alat digital seperti *broadband*, *e-commerce*, media sosial, *cloud*, dan *mobile platforms*, pertumbuhan jumlah UMKM di ekonomi kreatif dapat mengalami percepatan pertumbuhan dalam hal pendapatan dan peluang kerja. Selain itu, mereka dapat meningkatkan inovasi dan daya saing mereka untuk menavigasi komunitas ekonomi ASEAN secara efektif (Wibowo, 2018). Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan bagi pelaku usaha bidang ekonomi kratif dan UMKM (Arrizal & Sofyantoro, 2020), yaitu:

1. Pemilihan jenis lembaga usaha
2. Kepemilikan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)
3. Izin usaha
4. Promosi

5. Pemasaran produk

Menurut (Rakib, 2017) Definisi industri kreatif masih belum jelas definisinya. Kreativitas yang merupakan unsur esensial dalam industri kreatif itu sendiri masih sulit dibedakan apakah itu proses atau sifat manusia. Pada tahun 2008, Kementerian Perdagangan Republik Indonesia menetapkan konsep ekonomi kreatif sebagai sarana untuk menumbuhkan perekonomian berkelanjutan dengan memanfaatkan kreativitas dalam lingkungan usaha yang kompetitif dan menggunakan sumber daya terbarukan.

Menurut (Arrizal & Sofyantoro, 2020) Sebelum melakukan kegiatan usaha, penting bagi badan usaha untuk memiliki pemahaman komprehensif tentang kerangka hukum seputar ekonomi kreatif dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Tujuannya adalah untuk memfasilitasi pemahaman di kalangan badan usaha tentang berbagai jenis perlindungan hukum dan pengakuan resmi yang tersedia untuk melakukan kegiatan komersial. Pengaturan penyelenggaraan usaha di bidang ekonomi kreatif diatur dalam Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2019 yang khusus mengatur sektor tersebut. Di sisi lain, pendirian dan operasional usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diatur oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Selain itu, terdapat tambahan aturan hukum yang berlaku bagi keduanya, sebagaimana tercantum dalam hierarki Pasal 7 Undang-Undang

Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan, juncto Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2019 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011. Sebagaimana tercantum dalam pasal 1 ayat 1 UU Ekonomi Kreatif, konsep ekonomi kreatif mengacu pada perolehan nilai tambahan yang berasal dari kekayaan intelektual yang muncul dari kecerdikan manusia. Hal ini terutama didasarkan pada

1. warisan budaya.
2. Kajian dan eksperimen ilmiah.
3. Kemajuan teknologi

Menurut (Syarif et al., 2015), sistem ekonomi kreatif dipandang sebagai solusi potensial untuk mengatasi kesulitan perekonomian global yang diperkirakan akan mengubah sistem perekonomian saat ini. Kemunculan ekonomi kreatif mencerminkan adanya harapan dan ambisi untuk menunjang dan mencapai tujuan Indonesia mencapai status negara maju (Daulay, 2018). Salah satu strategi untuk mendorong pertumbuhan masyarakat pedesaan adalah dengan mendorong kewirausahaan dan kreativitas melalui pengembangan ekonomi lokal dan industri kreatif (Solling & Ikbal, 2017). Sektor kreatif memanfaatkan dan memanfaatkan potensi, kreativitas, dan kemampuan individu untuk memberikan prospek lapangan kerja baru (Agus, 2020; Avianto, 2017). Ekonomi kreatif hadir sebagai peluang sekaligus solusi dalam situasi yang membingungkan saat ini. Pengertian

ekonomi kreatif berbeda dengan paradigma ekonomi tradisional (Sulistyo, 2010). Menurut (Agus, 2020), terdapat beberapa ciri pembeda yang mungkin terwujud dalam bentuk inovasi yang bersumber dari:

1. Pengemasan
2. Pemasaran
3. Promosi
4. Desain produk atau jasa.

Menurut (Howkins, 2001) menjelaskan Ekonomi kreatif merupakan sistem ekonomi yang mengutamakan kreativitas, kebudayaan, warisan budaya, dan lingkungan hidup sebagai pilar fundamental pembangunan di masa depan. Richard Florida (2002) memperluas gagasan ini lebih jauh dalam bukunya The Rise of Creative Class and Cities and Creative Class. Ia berpendapat bahwa semua individu, terlepas dari pekerjaan atau usianya, memiliki kreativitas yang melekat. Perbedaannya terletak pada status sosial yang mereka anut. Menurut Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, ekonomi kreatif adalah proses menghasilkan nilai tambah dengan menggunakan dua unsur utama: gagasan yang berasal dari kecerdikan sumber daya manusia dan pengetahuan ilmiah, yang meliputi warisan budaya dan teknologi.

Istilah "ekonomi kreatif" terkadang disebut sebagai "industri kreatif" karena merupakan bagian dari ekonomi kreatif yang lebih

luas. Sektor kreatif memerlukan penggunaan kreativitas, keterampilan, dan kemampuan untuk memberikan kesempatan kerja dan keuntungan dengan memanfaatkan kekayaan intelektual. Industri kreatif mencakup beberapa kegiatan seperti periklanan, arsitektur, pasar seni dan barang antik, kerajinan tangan, desain, fesyen, film dan video, musik, seni pertunjukan, percetakan, perangkat lunak, televisi dan radio, serta video dan permainan komputer. Sesuai Konferensi PBB tentang Perdagangan dan Pembangunan (UNCTAD) tahun 2008, sektor kreatif digambarkan sebagai: Siklus kreasi, produksi, dan distribusi barang jasa yang menggunakan modal kreativitas dan intelektual sebagai input utama.

1. Serangkaian aktivitas yang berfokus pada seni yang mencakup perolehan pengetahuan dan berpotensi menghasilkan uang melalui perdagangan dan hak kekayaan intelektual.
2. Terdiri dari barang intelektual atau jasa artistik, termasuk elemen berwujud dan tidak berwujud, yang dicirikan oleh konten kreatif, nilai ekonomi, dan target audiens yang jelas.
3. Konvergensi sektor seni, jasa, dan industri.
4. Terbentuknya industri yang dinamis dan inovatif dalam perdagangan global.

2.2.3 Teori Pendapatan

Menurut (Karlina, 2010) standar akuntansi keuangan dalam menjelaskan penghasilan diartikan sebagai bentuk pendapatan dari hasil usaha, khususnya penghasilan dari prosedur operasional normal usaha maupun diluar normal yang dilakukan oleh suatu usaha. Sebaliknya, pendapatan menggambarkan pendapatan dari aktivitas komersial seperti:

1. Penjualan
2. *Royalty*
3. Dividen
4. Sewa
5. Bunga
6. Pembayaran lainnya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, penghasilan merujuk pada hasil jerih payah seseorang, baik melalui usaha maupun dengan cara lain. Pendapatan, sebagaimana didefinisikan dalam kamus manajemen, mengacu pada pendapatan moneter yang diperoleh orang, usaha, dan organisasi lain (Marbun, 2003) sebagai berikut:

1. Upah
2. Gaji
3. Sewa
4. Bunga
5. Komisi

6. Biaya
7. Keuntungan

Yang mana telah

Sedangkan menurut (Zaki, 2000), Pendapatan mengacu pada pendapatan yang dihasilkan oleh unit usaha melalui penjualan produk atau jasa selama jangka waktu tertentu. Pendapatan dapat didefinisikan sebagai nilai moneter dari pendapatan yang diterima oleh seseorang atau suatu negara selama jangka waktu tertentu. Pendapatan dapat didefinisikan sebagai nilai moneter yang diperoleh melalui penggunaan elemen produksi yang dimiliki. Pendapatan dapat diperoleh dari beberapa sumber, seperti:

1. Menyewa properti yang digunakan oleh orang lain, misalnya sewa rumah dan tanah.
2. Upah atau gaji untuk bekerja pada orang atau makhluk lain Pegawai pemerintahan.
3. Bunga untuk berinvestasi di bank atau usaha, misalnya, menyimpan uang di bank dan membeli saham.
4. Hasil dari usaha wirawasta, misalnya perdagangan, peternakan, Memulai bisnis atau peternakan.

   Dari al-Miqdam Radhiyallahu anhu bahwa Rasûlullâh Shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda:

   يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَام كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ))
   رواه الـ بخاري.

> *"Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud Alaihissallam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri)".*

Menurut (Antonio, 2017) Pendapatan mengacu pada pertumbuhan keseluruhan aset atau penurunan kewajiban, atau gabungan keduanya, yang terjadi selama waktu tertentu. Pertumbuhan ini berasal dari beberapa sumber seperti investasi, perdagangan, penyediaan jasa, atau kegiatan lain yang berorientasi pada keuntungan. Adapun yang menjadi indikator pendapatan usaha yang diukur dan dikembangkan (Suci, 2015) yaitu:

1. Komponen pendapatan
2. Aliran pendapatan
3. Biaya

Dalam dunia bisnis, pendapatan selalu diperoleh dalam bentuk mata uang. Modal dapat digunakan untuk mengukur pendapatan usaha yang dihasilkan dari penjualan, dengan tujuan mencapai profitabilitas sesuai dengan tujuan yang dimaksudkan. Simmel mengemukakan bahwa uang mempunyai fungsi penting dalam kehidupan sehari-hari, berfungsi sebagai media untuk memenuhi kebutuhan mendasar kelas menengah modern dan memenuhi kebutuhan dunia usaha. Simmel lebih jauh menunjukkan bahwa uang tidak hanya berfungsi sebagai alat

untuk memfasilitasi transaksi, tetapi juga sebagai faktor yang mempengaruhi dinamika hubungan antarpribadi (Hapiz, 2014).

Menurut (Sadono, 2002) Laba merupakan salah satu bentuk pendapatan bagi pengusaha. Profitabilitas dalam strategi bisnis dicapai dengan meminimalkan biaya yang dikeluarkan dari transaksi yang diperoleh. Kata "pendapatan" mengacu pada hubungan antara indeks harga selama periode waktu tertentu, yang dihasilkan dari pasokan input produksi (seperti sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) dalam bentuk jasa, upah, dan bunga.

Menurut (As'adi & Sularsih, 2022), pendapatan mengacu pada pertumbuhan total aset suatu badan usaha atau pengurangan total kewajiban yang diakibatkan oleh penyediaan produk dan jasa atau operasi bisnis lainnya dalam jangka waktu tertentu. Sebagaimana dikemukakan oleh (Abdurachman, 2000), pendapatan mengacu pada nilai moneter, produk, sumber daya, atau jasa yang diperoleh atau diperoleh selama jangka waktu tertentu. Menurut (K.A Tohir, 2005) ada dua jenis pendapatan, yaitu:

1. Pendapatan asli,
2. Pendapatan turunan.

Menurut (W. Anggraini, 2019), indikator yang dapat memaksimalkan pendapatan suatu usaha adalah:

1. Modal komersial,
2. Durasi usaha,

3. Jam kerja.

Adapun indikator dari pendapatan menurut (Forlin & Rita, 2015) adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan penjualan rata-rata harian (dalam Rp)
2. Peningkatan kesejahteraan akan dibarengi dengan manfaat yang sebesar-besarnya.
3. Pendapatannya cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Sedangkan, indikator yang mempengaruhi pendapatan seseorang menurut (Forlin & Rita, 2015) adalah

1. Modal

   Modal merupakan faktor utama yang secara signifikan mempengaruhi pendapatan. Dengan memiliki modal usaha yang lebih besar, pedagang dapat membeli barang dalam jumlah yang lebih besar dan variasi yang lebih banyak, sehingga dapat memenuhi permintaan spesifik konsumen. Hal ini menyebabkan peningkatan penjualan, yang pada akhirnya menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi.

2. Jam kerja

   Seiring bertambahnya jumlah jam kerja dalam jangka waktu tertentu, terdapat peningkatan potensi untuk menghasilkan lebih banyak output, sehingga menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan situasi dengan jam kerja yang lebih sedikit.

3. Lama usaha

   Pedagang yang sudah lama berbisnis memahami permintaan Pedagang berpengalaman memiliki pemahaman mendalam tentang permintaan pasar, memungkinkan mereka memenuhi dan mengantisipasi preferensi klien secara efektif, sehingga meningkatkan penjualan dan profitabilitas.

Menurut (Nitisusatro, 2010) Usaha kecil dan menengah tunduk pada dua undang-undang tertentu, yaitu UU 9 Tahun 1995 dan UU 20 Tahun 2008. Menurut Pasal 1 undang-undang tersebut, usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang dan/atau badan usaha perseorangan dan memenuhi persyaratan khusus. syarat-syarat untuk dapat digolongkan sebagai usaha mikro sebagaimana ditentukan dalam undang-undang.

Menurut penelitian (Riawan & Kusnawan, 2018a) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang dilakukan oleh perorangan atau organisasi usaha yang memenuhi persyaratan mikroekonomi yang diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Selanjutnya, mulai tanggal 29 Januari 2003, UMKM dapat diatur dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 40/KMK.06/2003:

1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif yang diselenggarakan oleh warga negara Indonesia, baik keluarga maupun

perseorangan, dengan nilai penjualan tahunan paling banyak Rp 100.000.000. Seseorang dapat mengajukan permohonan kredit di bank, dengan nilai maksimal Rp 50.000.000.

2. Usaha Kecil

Sesuai Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha produktif yang berukuran terbatas dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha beroperasi. Selain itu, bisnis ini menghasilkan keuntungan penjualan tahunan hingga Rp1.000.000.000. Anda dapat mengajukan jumlah kredit mulai dari Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000 di bank.

3. Usaha Menengah

Sesuai Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999, usaha menengah adalah usaha produktif yang mempunyai kekayaan bersih melebihi Rp200.000.000,- tetapi tidak melebihi Rp10.000.000.000,-, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang dikuasainya. bisnis beroperasi.

Fungsi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) didefinisikan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, khususnya pada pasal 3. Berdasarkan undang-undang tersebut, tujuan UMKM adalah untuk berkembang dan maju melalui inisiatif internal, dengan tujuan akhir mewujudkan perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Menurut Anderson dalam penelitian (Wiratna &

Lila, 2017) Kontribusi industri kecil dan rumah tangga, yang berkisar antara 50% hingga 75% dari total, sangat penting untuk industrialisasi ketika menciptakan satu jenis strategi industrialisasi untuk suatu negara. Menurut (Wardanu 2009) menyatakan bahwa ada dua perspektif untuk melihat peran usaha mikro dan kecil, peran penyerapan tenaga kerja menjadi signifikan karena masih kuatnya dominasi lapangan kerja atau industri rumah tangga pada sektor UMK, serta kontribusinya terhadap nilai ekspor. Selain itu, Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mempunyai dampak yang signifikan, khususnya di Indonesia dimana terdapat banyak pekerja berpenghasilan rendah di sektor pendidikan dan sumber daya alam yang melimpah. UMK menghadapi keterbatasan modal, pembangunan desa yang belum berkembang, dan distribusi pendapatan yang tidak merata. Terkait erat dengan seluruh esensi UMKM.

Dalam setiap usaha tidak akan terlepas dari sebuah masalah, begitu juga dengan UMKM. Perkembangan UMKM di Indonesia terdapat beberapa masalah, menurut (Anoraga et al., 2004) masalah yang sering dihadapi usaha mikro kecil yaitu:

1. Masalah pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam dunia bisnis. Sudut pandang yang berlaku biasanya menunjukkan bahwa kurangnya keselarasan antara pengembangan produk dan upaya pemasaran dapat

menyebabkan kegagalan. Konsekuensinya, permasalahan pemasaran ini lebih mengkhawatirkan jika dibandingkan dengan tantangan lainnya.

2. Isu terkait kemitraan, Kemitraan terjadi selama sesi kerja kolaboratif antar usaha dengan struktur organisasi berbeda. Kemitraan berfungsi sebagai solusi konseptual terhadap dinamika yang terjadi saat ini antara bisnis yang sudah mapan dan yang sedang berkembang. Sebelum diperkenalkannya konsep kemitraan, pola hubungan ini mendapat banyak kritik karena kecenderungannya untuk mempertahankan keadaan yang ada antara kedua pihak.
3. Masalah SDM, penyebab utama SDM biasanya Struktur organisasi, uraian tugas, perselisihan tenaga kerja, dan keterampilan manajemen usaha
4. Masalah Keuangan, Manajemen keuangan rumah dan usaha seringkali menjadi tantangan bagi usaha kecil dan menengah. Pemilik usaha kecil saat ini memiliki tantangan dalam membangun modal negosiasi mereka untuk memulai usaha baru serta melaporkan hasil operasi mereka secara efektif.

2.3 Grand Teori

2.3.1 Kredit Usaha Rakyat

Bank harus melakukan penilaian kriteria untuk mendapatkan nasabah yang menguntungkan, yang dapat

dilakukan dengan faktor 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, and Conditions*), 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, and Physical Evidence*). 3R (*Risk, Return, and Relationship*), dan lima faktor bisnis. Aturan penyaluran kredit didasarkan pada pengujian gagasan 5C (Dahlan, 1995) yaitu:

1. *Character* (watak)
2. *Capacity* (kemampuan)
3. *Capital* (modal)
4. *Conditional of economy* (keadaan ekonomi)
5. *Collateral* (jaminan)

2.3.2 Pengembangan Usaha Ekonomi Kreatif

Sebagaimana dikemukakan oleh (Agus, 2020), terdapat beberapa aspek pembeda yang dapat mencakup bentuk bentuk inovasi yang bersal dari:

1. Pengemasan
2. Pemasaran/periklanan
3. Promosi
4. Pengembangan produk atau jasa

2.3.3 Pendapatan UMKM

Indikator indikator yang mempengaruhi pendapatan menurut (Forlin & Rita, 2015) adalah

1. Modal

   Modal merupakan faktor utama yang secara signifikan mempengaruhi pendapatan. Dengan memiliki modal usaha yang lebih besar, pedagang dapat membeli barang dalam jumlah yang lebih banyak dan variasi yang lebih banyak, sesuai dengan permintaan spesifik konsumen. Akibatnya, hal ini menyebabkan peningkatan penjualan dan pada akhirnya menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi.

2. Jam kerja

   Peningkatan jumlah jam kerja dalam jangka waktu tertentu akan memberikan potensi yang lebih baik untuk menghasilkan output yang lebih banyak sehingga menghasilkan peningkatan pendapatan dibandingkan dengan menggunakan jam kerja yang lebih sedikit.

3. Lama usaha

   Pedagang berpengalaman memiliki pemahaman mendalam tentang permintaan pasar, memungkinkan mereka memenuhi dan mengantisipasi preferensi klien secara efektif, sehingga mendorong penjualan dan meningkatkan keuntungan.

2.4 Kerangka Pikir

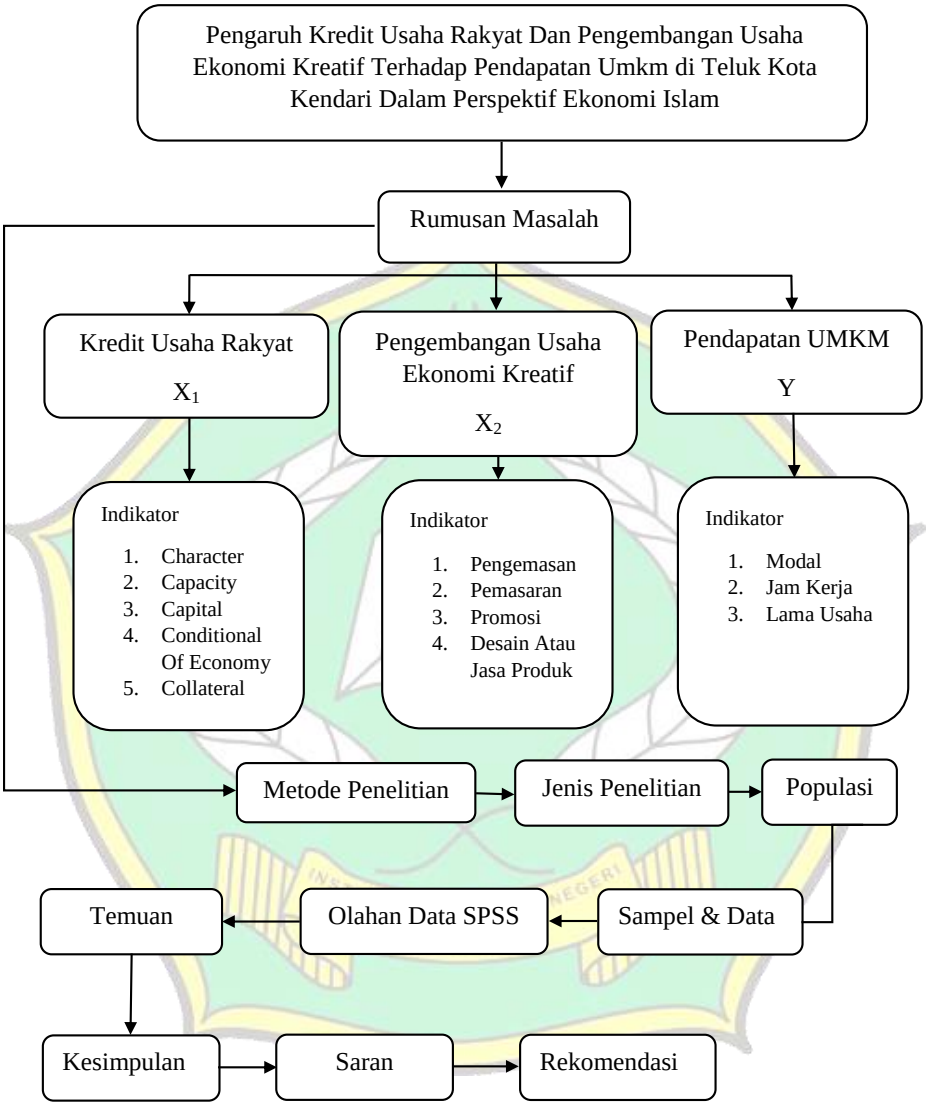
Menurut Sugiono (2019), kerangka pikir didefinisikan sebagai model konseptual tentang bagaimana suatu teori berkaitan dengan berbagai aspek tertentu, sedangkan kerangka pemikiran

penelitian adalah bukti-bukti dasar penelitian yang dikumpulkan melalui fakta, observasi, dan tinjauan pustaka. Kerangka ini memuat teori, proposisi, dan konsep yang mendasari penelitian serta menjelaskan hubungan dan keterkaitan antar variabel.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh faktor independen yaitu KUR dan pertumbuhan ekonomi kreatif terhadap variabel dependen yaitu pendapatan dengan menggunakan indikator sebagai metode pengukurannya. Sumber data diperoleh dari lapangan melalui pemberian kuesioner kemudian dianalisis menggunakan SPSS versi 26

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh faktor independen yaitu kredit usaha perorangan dan pertumbuhan ekonomi kreatif terhadap variabel dependen yaitu pendapatan dengan menggunakan indikator sebagai metode pengukurannya. Sumber data diperoleh dari lapangan melalui pemberian kuesioner kemudian dianalisis menggunakan SPSS versi 26. Temuan dari variabel kredit usaha rakyat, pengembangan ekonomi kreatif, dan pendapatan umkm. Populasi yang saya gunakan yaitu sebanyak 200 pelaku umkm dengan pengambilan sampel sebanyak 66 orang setelah menggunakan rumus slovin dengan margin eror sebeasr 5% setelah itu Peneliti menyajikan temuan dari pengujian yang dilakukan dan memberikan komentar serta rekomendasi untuk peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian serupa. Metodologi penelitian disusun sebagai berikut:

Bagan 2. 1. Kerangka Pikir



Sumber: Data diolah di lapangan (2023)

2.5 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pemaparan teori dan tinjauan empiris di atas, maka dapat disusun model hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1: Diduga Kredit Usaha Rakyat berpengaruh positif signifikan terhdap pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari dalam perspektif ekonomi islam.

H2: Diduga pengembangan usaha ekonomi kreatif berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari dalam perspektif ekonomi islam.

H3: Diduga Kredit Usaha Rakyat dan pengembangan usaha ekonomi kreatif berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM di Teluk Kota Kendari dalam perspektif ekonomi islam.

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI