

**DAMPAK PEMBIAYAAN MURABAHAH BSI KCP
PONOROGO TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA
NASABAH UMKM DI KECAMATAN SLAHUNG**

SKRIPSI



NIM. 402180020

Pembimbing:

Unun Roudlotul Janah, M.Ag

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2024

**IAIN
PONOROGO**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI


Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Deni Rahmat	402180020	Perbankan Syariah	Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 14 Mei 2024

Mengetahui,
Pembimbing


Unun Roudlotul Jannah, M.Ag.
NIP. 197507162005012004

Mahasiswa


Deni Rahmat
NIM. 402180020

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Husna Ni'matu Ulva, M.E.,Sy
NIP. 198608082019032023





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap
Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung

Nama : Deni Rahmat

NIM : 402180020

Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang

Ridho Rokamah, S.Ag., MSI

NIP 197412111999032002

Penguji I

Dr. Aji Damanuri, MEI.

NIP 197506022002121003

Penguji II

Husna Ni'matul Ulya, M.E.Sy.

NIP 198608082019032023

Ponorogo, 04 Juni 2024

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo

Prof. Dr. H. Lydhi Hadi Aminuddin, M. Ag

NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Deni Rahmat

NIM : 402180020

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 05 Juni 2024
Penulis


Deni Rahmat

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Deni Rahmat

NIM : 402180020

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul: **“Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung”**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya

Ponorogo, 14 Mei 2024

Pembuat Pernyataan



Deni Rahmat

NIM. 402180020

ABSTRAK

Rahmat, Deni. Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung. Skripsi, 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Unun Roudotul Janah, M.Ag.

Kata Kunci: Pembiayaan, Perbankan Syariah, Perkembangan Ekonomi, UMKM

Proses pengembangan UMKM membutuhkan pendanaan yang banyak, sehingga banyak UMKM yang melakukan *financing* melalui kredit bank, baik bank pemerintah maupun bank swasta. UMKM berperan secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi maupun penyediaan lapangan kerja. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha sesudah dan sebelum memperoleh pembiayaan dari perbankan syariah. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara. Data yang telah dikumpulkan selanjutnya dibaca, dipelajari, ditelaah, kemudian reduksi data menyusunnya dalam satuan-satuan, dikategorisasikan, dan mengadakan pemeriksaan keabsahan data. Teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif dengan 3 langkah yaitu reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Sebelum Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Soetta melakukan penyaluran dana kepada nasabah ada beberapa prosedur atau tahapan yang harus dilakukan oleh nasabah dengan tertib yakni permohonan pembiayaan, pengumpulan data, analisis data, analisis rasio, dan yang terakhir persetujuan pembiayaan. Namun terjadi perubahan prosedur yakni mengecualikan UMKM yang bukan kebutuhan pokok seperti para pengrajin untuk menghindari pembiayaan macet atau bermasalah yang akan mengakibatkan kerugian pada bank. (2) Terdapat perbedaan pada modal usaha pelaku UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Modal usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan sebesar 105%. (3) Terdapat perbedaan pada omzet penjualan pelaku UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta. Omzet meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta. Omzet meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta yaitu meningkat sebesar 67%. (4) Terdapat perbedaan pada keuntungan usaha pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Keuntungan usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta yaitu meningkat sebesar 85%.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) saat ini menjadi pusat perbedaan dari pemerintah dan masyarakat umum karena memiliki peranan penting terhadap pertumbuhan ekonomi. UMKM sebagai sarana untuk menciptakan lapangan kerja dan mendorong kemajuan perekonomian serta menciptakan sektor swasta sehingga perkembangan dari UMKM berperan penting dalam pembangunan ekonomi.¹ UMKM mampu bertahan disaat krisis karena barang dan jasa dihasilkan memiliki elastisitas permintaan yang mudah terhadap pendapatan sehingga tingkat pendapatan rata-rata masyarakat tidak menggunakan modal yang diperoleh dari bank sehingga keterpurukan sektor perbankan dan naiknya suku bunga tidak banyak berpengaruh terhadap usaha, terjadinya krisis ekonomi yang banyak menyebabkan sektor formal memberhentikan pekerjaannya sehingga banyak dari penganggur tersebut memasuki sektor informal dengan melakukan usaha berskala kecil.²

Pertumbuhan UMKM saat ini tersebar di berbagai provinsi di Indonesia khususnya pada provinsi Jawa Timur dimana aktivitas ekonomi

¹ Wika Undari dan Anggia Sari Lubis, "Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat", Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora, Vol. 6, No. 1, (2021), 33

² Umami Farida Ashar, Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Bojonegoro, Skripsi, (2014), 32.

yang dominan adalah Usaha Mikro Kecil (UMK) dengan proporsi 98,95.³ Menurut Gubernur Jawa Timur Khofifah Indar Parawansa, sektor UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian di daerah. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur mencapai 57,25%. Jumlah ini sangat signifikan dalam menopang pada pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur. Berikut kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur:

Tabel 1.1 Kontribusi UMKM Terhadap Jawa Timur

Tahun	Presentase
2016	56,43
2017	56,63
2018	56,93
2019	57,26
2020	57,25
2021	57,81

Sumber: Dinas Koperasi dan UMK Provinsi Jawa Timur data diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 1.1 kontribusi UMKM terhadap Jawa Timur pertahunnya mengalami peningkatan. Kontribusi UMKM tertinggi terjadi di tahun 2021, mengingat Pandemi Covid-19 yang mewabah sejak awal tahun 2020 dengan adanya kebijakan PSBB membuat jumlah penjualan pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan, maka dalam rangka memulihkan dan menata kembali kondisi ekonomi diperlukan strategi dan jalan keluar yang tepat mengingat telah banyaknya kerugian yang dialami para pelaku usaha juga semakin ketatnya persaingan antar pengusaha sehingga perlu terus melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha dengan tetap

³ Badan Pusat Statistik Jawa Timur, 2022.

mengikuti keadaan yang tengah berkembang agar usaha tetap bisa bertahan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Ponorogo mengalami peningkatan dari tahun 2020 sebesar 31.328 UMKM, meningkat menjadi 35.025 di tahun 2021, dan mengalami peningkatan kembali di tahun 2022 sebesar 38.387 UMKM yang didominasi oleh tiga sektor usaha yaitu sektor dagang 63,03 persen, sektor produksi 19,07 persen, dan sektor jasa 17,90 persen, dengan total UMKM sejumlah 38.387 unit.⁴ Dimana perkembangan tersebut tersebar di sejumlah wilayah Kabupaten Ponorogo yang meliputi 21 kecamatan dan hampir semua UMKM yang berada di bawah naungan Dinas Perdagangan Koperasi dan Usaha, Kecil, Menengah (UMK) Pemerintah Kabupaten Ponorogo.

Tabel 1.2 Data Penyebaran UMKM di Kabupaten Ponorogo Tahun 2022

No	Kecamatan	Jenis Usaha			Jumlah
		Dagang	Produksi	Jasa	
1	Ngrayun	545	391	122	1.058
2	Slahung	1.142	487	562	2.191
3	Bungkal	349	303	140	792
4	Sambit	1.051	675	257	1.983
5	Sawo	1.738	740	495	2.973
6	Sooko	481	184	179	844
7	Pudak	180	79	34	293
8	Pulung	1.401	366	393	2.160
9	Mlarak	712	204	212	1.128
10	Siman	1.730	207	264	2.201
11	Jetis	1.202	358	446	2.006
12	Balong	1.126	360	356	1.842
13	Kauman	1.410	229	337	1.976
14	Jambon	723	289	215	1.227
15	Badegan	690	181	229	1.100
16	Sampung	884	238	207	1.329
17	Sukorejo	1.431	346	445	2.222
18	Ponorogo	2680	670	755	4.105

⁴ Dinas Perdagangan Kabupaten Ponorogo, 2023.

19	Babadan	2.624	454	749	3.827
20	Jenangan	1.809	428	450	2.687
21	Ngebel	288	132	23	443
	Total	24.196	7.321	6.870	38.387

Sumber: Perdakum, 2022.

Potensi UMKM yang begitu besar untuk dikembangkan lebih lanjut tidak dapat dilakukan dengan mudah, masih banyak permasalahan dan kendala dalam utama yang di hadapi UMKM saat ini masalah produksi, pemasaran, jaringan kerja dan teknologi yaitu mengenai masalah akses modal dan kesempatan mendapat peluang usaha. Permasalahan lain yang menyangkut permodalan juga dikarenakan perbedaan persepsi antara UMKM dengan lembaga keuangan yang memiliki prinsip kehati-hatian. Resiko usaha yang cukup besar membuat lembaga keuangan lebih berhati-hati dalam memberikan pinjaman kepada UMKM sehingga diperlukan karakter pelaku UMKM yang dapat meyakinkan lembaga keuangan dalam menjalin kerjasama untuk dapat meyakinkan lembaga keuangan bahwa mereka mampu mengembalikan pinjaman. Persoalan lainnya adalah perhatian dari dunia perbankan yang tidak begitu tertarik dengan aktivitas UMKM. Pada masa Orde Baru, UMKM dianaktirikan. Pemberian kredit perbankan lebih diutamakan pada industri usaha besar. Sebab sektor perbankan juga tidak mau memikul resiko kredit macet.⁵

⁵ Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019), 63-64. 5

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan, dalam hal perbankan syariah yang dikatakan berbeda dengan sistem kredit bank konvensional diharapkan mampu memenuhi kebutuhan permodalan yang dimaksud. Dasar nasabah membutuhkan pembiayaan karena pesatnya pertumbuhan penjualan, melambatnya penagihan piutang, pembelian aktiva tetap, melambatnya penjualan persediaan, pemanfaatan diskon supplier dan menyelesaikan pinjaman lainnya. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang tumbuh dan berkembang di Indonesia yang dimulai pada tahun 1980.⁶ Perkembangan bank syariah diikuti dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah diluar struktur perbankan, yaitu pasar modal syariah, pasar uang syariah, asuransi syariah (ta'min, takaful atau tadhmun), pegadaian syariah dan lembaga keuangan syariah mikro (lembaga pengelola zakat, lembaga pengelola wakaf dan BMT).

Pada pasal 1 ayat 7 Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah memiliki tiga bagian besar produk yaitu produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpun dana (*funding*) dan produk jasa (*service*). Salah satu tujuan dari pembiayaan bank syariah adalah membantu pengusaha yang memerlukan

⁶ Umaroh Musjalifah, "Analisis Perkembangan Modal, Omzet, Dan Keuntungan Umkm Setelah Mendapat Pembiayaan Murabahah Dari Ksps Btm Surya Pdm Sleman", (Yogyakarta, Universitas Alma Ata Yogyakarta, 2017), hal.2

modal usaha serta membantu pemerintah untuk meningkatkan pembangunan di berbagai sektor khususnya sektor ekonomi mikro, dan salah satu peranan pembiayaan modal usaha yaitu untuk meningkatkan perkembangan usaha, setiap orang yang berusaha ingin meningkatkan usaha tersebut, namun adakalanya dibatasi oleh kemampuan permodalan.

Bantuan pembiayaanlah yang akan mampu mengatasi permasalahan modal para pelaku UMKM tersebut, keterbatasan modal akan membatasi pelaku UMKM dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Namun terdapat juga pelaku UMKM yang mendapat pembiayaan tapi usahanya tidak berkembang karena mereka tidak punya catatan atau manajemennya kurang baik. Itu pertama, yang kedua tidak mempunyai progres untuk mengembangkan usaha. Selain itu sering kali kita mendengar ada UMKM setelah menerima kredit dari lembaga keuangan/perbankan yang katanya untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis usaha pun tidak jalan/bangkrut.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Muntafiah, peneliti menganjurkan peningkatan omzet penjualan, modal, dan pertumbuhan laba sebagai pengukuran perkembangan usaha. Sehingga untuk melihat perkembangan usaha ada beberapa indikator yang digunakan, yaitu modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan (laba). Modal usaha didapatkan dari lembaga keuangan dalam hal ini bank syariah yang memberikan pembiayaan. Omzet penjualan menunjukkan dengan adanya tambahan modal dapat

meningkatkan produksi atau menambah barang dagangan untuk meningkatkan jumlah penjualan. Keuntungan dapat terjadi jika jumlah penjualan meningkat.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian yang berjudul **“Dampak Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah UMKM di Kecamatan Slahung”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses pembiayaan murabahah BSI KCP Ponorogo terhadap pelaku usaha nasabah UMKM di wilayah Kecamatan Slahung?
2. Bagaimana dampak modal usaha UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan murabahah dari BSI KCP Ponorogo?
3. Bagaimana dampak omset penjualan UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan murabahah dari BSI KCP Ponorogo?
4. Bagaimana dampak keuntungan usaha UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan murabahah dari BSI KCP Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis proses pembiayaan murabahah BSI KCP Ponorogo terhadap pelaku usaha nasabah UMKM di wilayah Kecamatan Slahung.

2. Untuk menganalisis perbedaan modal usaha UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah.
3. Untuk menganalisis perbedaan omset penjualan UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah.
4. Untuk menganalisis perbedaan keuntungan usaha UMKM di wilayah Kecamatan Slahung antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam proposal skripsi ini akan dikemukakan menjadi dua sisi sebagai berikut:

1. Manfaat Secara Teoritis

Penelitian dalam skripsi nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis, sekurang-kurangnya dapat berguna sebagai sumbangsih pemikiran bagi dunia ekonomi khususnya bidang UMKM.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan penulis mengenai wacana tentang dunia perekonomian khususnya pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM, untuk selanjutnya dijadikan sebagai acuan dalam bersikap dan berperilaku sebagai pelaku ekonomi.

b. Bagi UMKM di Kecamatan Slahung

- 1) Sebagai masukan yang membangun guna meningkatkan perkembangan UMKMDi Kecamatan Slaung
- 2) Dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan dalam dunia prekonomian dan bisnis di Indonesia sebagai solusi terhadap permasalahan-permasalahan yang berkaitan dengan dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM.

c. Bagi Ilmu Pengetahuan

- 1) Menambah khazanah keilmuan tentang dunia perbankan Syariah.
- 2) Sebagai bahan referensi dalam ilmu pendidikan sehingga dapat memperkaya dan menambah wawasan.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut, serta referensi terhadap peneliti selanjutnya dalam penelitian yang sejenis.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) yang pada hakikatnya merupakan penelitian yang pencarian data serta pengumpulan data dilakukan di tempat terjadinya fenomena atau kasus. Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi

yaitu tentang dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan ekonomu UMKM di Kecamatan Slahung.

b. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁷ Peneliti akan mencari data lapangan yang tepatnya pada pemilik UMKM yang melakukan pembiayaan dari perbankan syariah.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada pemilik UMKM di Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. Peneliti mengambil lokasi di Kecamatan Slahung karena banyak ditemui pemilik UMKM yang melakukan pembiayaan dari perbankan syariah untuk megembangkan ekonomi.

3. Data dan Sumber Data

a. Data

Data yang dijadikan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang menerangkan berupa kata-kata. Peneliti mencari data lapangan mengenai mengenai dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo.

b. Sumber Data

⁷ M. Djamil, *Paradigma Penelitian Kualitatif Cetakan III*, (Yogyakarta: Mitra Pustaka, Cetakan III Maret 2017), Hal. 9

Sumber data berbeda terbagi menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan secara langsung dari lapangan yang langsung memiliki hubungan erat dengan objek yang akan diteliti. Dalam proses penelitian data yang didapat dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara yang diterapkan untuk memperoleh data informasi melalui beberapa narasumber melalui pimpinan seputar pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta dengan pagawai bank BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta dan melakukan sesi tanya jawab seputar perkembangan usaha kepada pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta diantaranya pemilik toko sembako Pak Yudi, pemilik bengkel motor Pak Adi, pemilik toko baju Ibu Rahma. Observasi yang dilakukan untuk bisa menyamakan hasil dari wawancara yang diperoleh dengan secara langsung di lapangan. Sedangkan secara dokumentasi yang dilakukan dengan mengumpulkan data mengenai penjualan sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan syariah di BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta. Sedangkan data sekunder adalah yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang akan diteliti, data sekunder berguna untuk bisa memperkuat data primer yang telah didapat. Data sekunder bisa didapatkan melalui website BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta atau meminta secara langsung kepada orang yang bersangkutan.⁸

⁸Lexy J. Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya: 2009),

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada kondisi alamiah (*natural setting*), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi.⁹ Dari penjelasan di atas ada beberapa poin yang dilakukan untuk melakukan pengumpulan data di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan dalam mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian. Hasil observasi ini merupakan aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi, atau suasana tertentu. Peneliti melakukan pengamatan langsung ditempat penelitian untuk memperoleh data mengenai dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Slahung.

2. Wawancara

Wawancara adalah cara bentuk komunikasi antar dua orang, dengan melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan menunjukkan pertanyaan-pertanyaan dengan berdasarkan tujuan tertentu.¹⁰ Peneliti melakukan wawancara dengan melalui beberapa narasumber melalui pimpinan seputar pembiayaan di bank BRI

hal. 8

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 225

¹⁰ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), 180 .

Syariah KCP Ponorogo Soetta dengan pegawai bank BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta dan melakukan sesi tanya jawab seputar perkembangan usaha kepada pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Ponorogo Soetta diantaranya pemilik toko sembako Pak Yudi, pemilik toko sembako Pak Adi, pemilik toko baju Ibu Rahma..

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya seni yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Study dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan dari penggunaan observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.¹¹

Dokumen yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah dokumen yang berkait dengan dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan UMKM.

5. Teknik Pengecekan Data dan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validasi) dan keandalan (reliabilitas). Untuk menguji

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, Op.Cit, 240.

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (realibilitas) dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria, serta paradigmanya sendiri.¹² Adapun tekniknya dalam pengecekan keabsahan data yang digunakan peneliti, yaitu menggunakan teknik triangulasi, yang meliputi:

1. Peneliti mengajukan berbagai macam variasi pernyataan
2. Peneliti melakukan pengecekan dengan berbagai sumber data

Peneliti membandingkan data hasil dari pengamatan dengan data yang diperoleh dari wawancara.

6. Teknik Pengolahan Data

Terkumpulnya data-data dari hasil wawancara (*interview*), observasi, dan dokumentasi, selanjutnya diolah dengan menggunakan deskriptif analitis. Pengolahan data dalam penelitian kualitatif merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh melalui wawancara mendalam, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan hasil temuannya dapat disampaikan kepada orang lain.¹³

¹²Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 248.

¹³M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Mitra Pustaka, Cetakan III Maret 2017), hal. 137

Data yang sudah didapat selanjutnya disusun dalam bentuk pola-pola tertentu. Selain itu, juga bisa mengorganisasi data yaitu memilih mana yang penting yang dapat dijelaskan kepada orang lain. Konsep tersebut sesuai dengan konsep yang diberikan Miles dan Huberman bahwa aktivitas dalam analisa data kualitatif secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Kemudian dalam analisa data meliputi data *reduction*, data *display* dan data *conclusion*.¹⁴

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan yang dipergunakan dalam skripsi ini terdiri dari lima bab, memiliki kandungan atau isi yang saling berkaitan dalam proses penelitian, berikut ini akan diuraikan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN. Bab ini berisi tentang (1) latar belakang masalah, (2) rumusan masalah, (3) tujuan penelitian, (4) manfaat penelitian, (5) metode penelitian, dan (6) sistematika pembahasan.

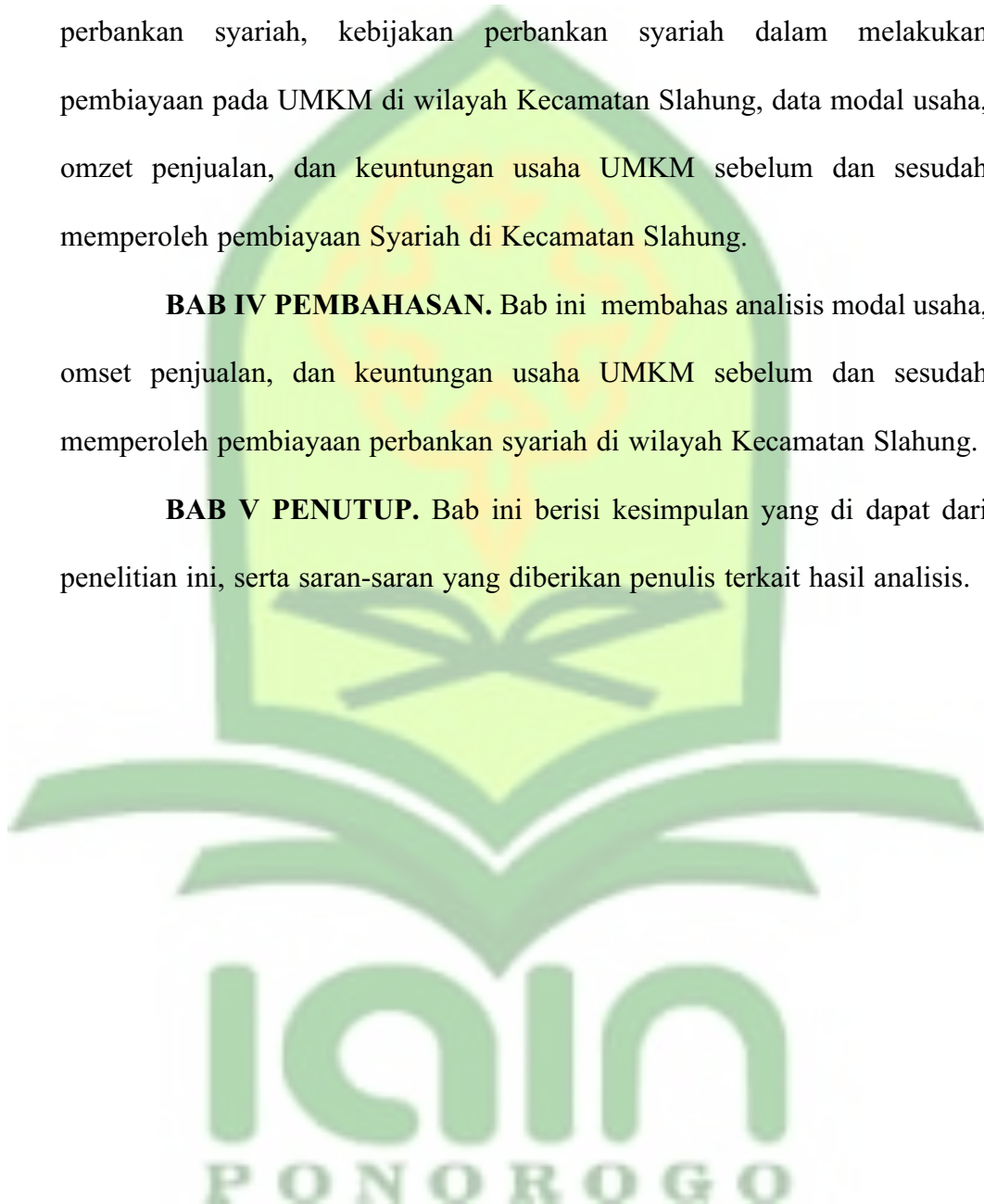
BAB II TINJAUAN TEORITIS. Bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung masalah yang sedang diteliti, antara lain (1) perkembangan usaha, (2) usaha Mikro Kecil dan Menengah, (3) pembiayaan bank syariah, 4) studi penelitian terdahulu.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 334

BAB III PAPARAN DATA. Bab ini membahas tentang data-data yang dikumpulkan melalui beberapa teknik pengumpulan data seperti wawancara dan dokumentasi. Paparan data akan berupa data gambaran umum perbankan syariah, kebijakan perbankan syariah dalam melakukan pembiayaan pada UMKM di wilayah Kecamatan Slahung, data modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan Syariah di Kecamatan Slahung.

BAB IV PEMBAHASAN. Bab ini membahas analisis modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan perbankan syariah di wilayah Kecamatan Slahung.

BAB V PENUTUP. Bab ini berisi kesimpulan yang di dapat dari penelitian ini, serta saran-saran yang diberikan penulis terkait hasil analisis.





BAB II

**PERKEMBANGAN USAHA, USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(UMKM), DAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH**

A. Kajian Teori Teori

1. Perkembangan Usaha

a. Pengertian Perkembangan Usaha

Perkembangan (kata dasar: kembang, secara harfiah, semakna dengan kata tumbuh; namun, arti yang dikandungnya lebih dari sekadar tumbuh). Perkembangan sering dimaknai secara berbeda-beda karena bergantung pada perspektif pihak tertentu. Secara umum, kata growth sering kali dipahami sebagai kata development semakna dengan perkembangan secara implisit. Kata perkembangan memiliki imbuan moral, sedangkan kata pertumbuhan lebih netral secara moral. Dengan demikian, diskusi tentang konsep perkembangan tidak bisa dilepaskan dari konsep induknya, yaitu konsep perubahan.¹⁵ Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.¹⁶

¹⁵ Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 5.

¹⁶ Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2020), h. 121

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha. Pengembangan UMKM bukan sekedar masalah bantuan operasional atau fasilitas. Pengembangan tersebut harus bersifat strategis dan mempunyai dampak jangka panjang. Pengembangan haruslah bersifat meningkatkan kemampuan dan produktivitas UMKM, hal ini menunjuk pada investasi dan peningkatan kesempatan perluasan usaha.

b. Strategi Pengembangan Usaha

Setelah merintis dan mengelola usaha, tahap lanjutan yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Dalam perjalanan sebuah usaha, pengusaha harus menyadari bahwa segala sesuatu tidak ada yang mudah, sesuai rencana dan terus tumbuh. Banyak strategi yang dapat dilakukan oleh pengusaha untuk mengembangkan usahanya, diantaranya adalah:¹⁷

- 1) Melakukan kerjasama dengan agen/distributor untuk memasarkan barang dan jasa.
- 2) Menambah jumlah produksi.
- 3) Melakukan jumlah strategis.
- 4) Melakukan kemitraan dengan pihak lembaga keuangan, baik bank

¹⁷ Agung Sudjatmoko, Cara Cerdas Manjadi Pengusaha Hebat, (Jakarta: Visi Media, 2019), h. 95

maupun non bank.

5) Mengembangkan kreasi dan inovasi produk.

Dari paparan di atas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan perkembangan usaha adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan pengusaha agar usahanya dapat menjadi lebih baik, juga mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

c. Indikator Perkembangan Usaha

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut. Pengukuran terhadap pengembalian investasi, pertumbuhan, volume, laba dan tenaga kerja pada perusahaan umum dilakukan untuk mengetahui kinerja perusahaan. Adapun indikator pengembangan usaha yaitu:¹⁸

1) Modal

¹⁸ Wina Saparingga, dkk, "Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro: Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung" Keuangan dan Perbankan Syariah, gel. 2 (2019), 316

Modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi. Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan". Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis.¹⁹ Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu:

a) Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya.

b) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

c) Modal Patungan

¹⁹ Apridar, *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019), 177.

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

2) Omzet Penjualan

Omzet adalah nilai uang yang berhasil diperoleh usaha dari aksi penjualan produk. Omzet adalah semua uang yang masuk atau dalam bahasa awam kerap disebut sebagai pendapatan kotor. Istilah pendapatan kotor dilekatkan sebagai pengertian omzet karena masih harus mengakui atau menghitung keberadaan harga pokok, biaya lain-lain untuk kemudian menyatakan sisanya sebagai keuntungan atau profit.

Omzet perusahaan tidak bisa sepenuhnya mewakili keberhasilan usaha. Karena bisa saja mendapatkan omzet besar tetapi ternyata dengan memakan banyak biaya operasional yang besar sehingga dari omzet yang diperoleh hanya mencatatkan keuntungan yang kecil. Omzet sendiri tidak harus dalam bentuk cash, karena omzet sifatnya adalah semua pendapatan yang diperoleh perusahaan, maka omzet juga bisa berupa piutang. Sehingga perlu dipertimbangkan dalam menilai profit dari keseluruhan omzet, termasuk pula menilai kerugian piutang atau piutang yang tidak dibayar.²⁰

²⁰ Sumarsono, Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori Dan Kebijakan Publik, (Yogyakarta:

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:²¹

a) Kondisi dan kemampuan penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini, penjual 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, yakni: a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan. b) Harga produk. c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dan sebagainya. Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya rasa

Graha Ilmu, 2019), h. 3. 12

²¹ Basu Swastha DH dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern (Yogyakarta: Liberty, 2020), 406.

kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.²²

b) Kondisi pasar

Kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
3. Daya belinya.
4. Frekuensi pembeliannya.
5. Keinginan dan kebutuhannya.

c) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan

²² Ibid., 407.

besar.²³

d) Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain, 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. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

3) Keuntungan Usaha

Keuntungan usaha adalah besarnya penerimaan dikurangi dengan biaya pada suatu proses produksi baik secara konstan atau tetap ataupun tidak konstan atau tidak tetap pada suatu proyek usaha tertentu. Dalam perpajakan, *income* dimaknai sebagai jumlah kotor sehingga diterjemahkan sebagai penghasilan sebagaimana digunakan dalam standar akuntansi keuangan. Laba dalam teori akuntansi biasanya lebih menunjuk pada konsep yang oleh FASB disebut dengan laba komprehensif. Laba komprehensif dimaknai sebagai kenaikan aset bersih selain yang berasal dari transaksi dengan

²³ Ibid., 407.

pemilik. Karena akuntansi secara umum menganut konsep kos historis, asas akrual, dan konsep penandingan, laba akuntansi yang sekarang dianut dimaknai sebagai selisih antara pendapatan dan biaya.

Pendefinisian laba sebagai pendapatan dikurangi biaya merupakan pendefinisian secara struktural dan sintaktik karena laba tidak didefinisi secara terpisah dari pengertian pendapatan dan biaya. Pendapatan dan biaya masuk dalam definisi laba sehingga orang harus mendefinisikan pendapatan dan biaya untuk memaknai laba.

Laba akuntansi adalah laba dari kaca mata perekayasa akuntansi atau kesatuan usaha karena keperluan untuk penyajian informasi secara objektif dan terandalkan. Oleh karena itu, laba akuntansi didasarkan pada data yang telah terjadi bukannya data hipotesis yang dapat berupa kos kesempatan (*opportunity cost*). Sementara itu, laba ekonomik adalah laba dari kaca mata investor karena keperluan untuk menilai investasi dalam saham yang dalam banyak hal bersifat subjektif bergantung pada karakteristik investor. Laba di mata investor adalah tingkat kembalian internal (*internal rate of return*) aliran-aliran kas dimasa datang yang dapat dihasilkan seandainya investor menanamkan asetnya di tempat lain (kos kesempatan).

Pembedaan laba atas dasar sifatnya menjadi laba psikik, real, dan uang. Laba psikik (*psychic income*) adalah laba yang berupa

kenaikan dalam pemuasan keinginan manusia. Laba ini dapat dirasakan maknanya tetapi sulit dikuantifikasi secara umum karena kepuasan manusia bergantung pada tingkat kemakmuran dan status sosial yang telah dicapai. Artinya, angka rupiah laba yang sama tidak memberi kepuasan yang sama antara orang yang satu dengan yang lainnya. Laba real (*real income*) adalah laba yang berupa kenaikan kemakmuran ekonomik (*economic wealth*) dan menjadi fokus pengukuran laba ekonomik. Laba uang (*money income*) adalah laba yang berupa kenaikan satuan uang dalam suatu perioda tanpa memperhatikan pengaruh perbedaan daya beli dan menjadi fokus pengukuran laba akuntansi. Jadi, laba akuntansi berkepentingan dengan laba uang sedangkan laba ekonomik berkepentingan dengan laba real.²⁴ Dalam kenyataannya, para pemakai mempunyai konsep laba dan model pengambilan keputusan yang berbeda-beda

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Definisi pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²⁵ Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu

²⁴ Suwardjono, Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan, (Yogyakarta: PBFE, 2014), 455.

²⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), h. 17

berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- 5) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk jasa ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²⁶

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan berdasarkan persetujuan/kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka

²⁶ UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU no. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25

waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.²⁷

Dalam aktivitas pembiayaan, bank syariah akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktivitas nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah yang berdasarkan prinsip mitra usaha adalah bebas bunga.²⁸ Oleh karena itu, masalah membayarkan bunga kepada debitur atau pembebanan bunga kepada nasabah pembiayaan tidak akan timbul. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan, bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan/bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian pembiayaan (kredit) beserta persyaratannya.²⁹

Tabel 2.1 Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga

Bagi Hasil	Bunga
Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.
Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh.	Besarnya presentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipijamkan
Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi,	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang

²⁷ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)

²⁸ Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003

²⁹ Kashmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 72-73.

kerugian ditanggung bersama kedua belah pihak	dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.
Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan pendapatannya.	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming”
Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam.

Sumber: Kasmir.

b. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang di berikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Secara terperinci pembiayaan mempunyai fungsi lain antara lain sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendai harga.
- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.³⁰

c. Manfaat Pembiayaan

³⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 106

Beberapa manfaat pembiayaan yang sudah disalurkan bank syariah kepada mitra usaha antara lain:

1) Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapat sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank dan mitra usaha (nasabah).
- b) Pembiayaan akad berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat diketahui dengan meningkatnya perolehan laba.
- c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.

2) Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a) Meningkatkan usaha nasabah
- b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.
- c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengistimaskan keuangan dengan rapat.

d. Penilaian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan diantaranya dengan analisis 5C:³¹

1) *Character* (Karakter/Akhlak)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetangganya. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai karakter seseorang biasanya dilakukan dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga calon penerima pembiayaan.

2) *Condition Of Economy* (Kondisi usaha)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi. Jika kelak mendapat pembiayaan, maka usaha tersebut diharapkan dapat tumbuh lebih baik dan akhirnya mampu melunasi kewajibannya.

3) *Capacity* (Kemampuan manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal, dan tangguh dalam melaksanakan usahanya. Biasanya seorang wirausahawan sudah dapat mengatasi permasalahan yang timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal dua tahun.

³¹ Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)

4) *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan. Satu hal yang perlu diwaspadai adalah apabila usaha calon penerima pembiayaan yang sebagian struktur permodalannya berasal dari luar (bukan modal sendiri), maka hal ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

5) *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali dana pembiayaan maka perlu diadakannya jaminan. Fungsi jaminan tersebut pertama, sebagai pengganti pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan sudah tidak mampu melunasi pembiayaan. Kedua, sebagai pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan melakukan wanprestasi.

e. **Akad Pembiayaan**

Adapun akad-akad pembiayaan yang biasa dipergunakan dalam pembiayaan pada bank syariah adalah sebagai berikut:

1) Mudharabah

Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan 100% pembiayaan bagi usaha tertentu dari nasabah, sedangkan nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan bank.³² Dalam akad mudharabah bank mempunyai hak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan atas penyediaan dana. Dari pembiayaan tersebut bank mendapatkan imbalan atau keuntungan yang besarnya ditetapkan atas dasar persetujuan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh bank, kecuali kerugian akibat kelalaian nasabah.

2) Musyarakah

Musyarakah atau syirkah adalah suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut, serta mewakili atau menggugurkan haknya dalam proyek.³³

Keuntungan dari hasil usaha dapat dibagi menurut proporsisi penyertaan modal masing-masing sesuai dengan kesepakatan bersama.

3) Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh

³² Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga terkait di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h.86.

³³ Ahmad Ghazali, *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta: Media Komputindo, 2005), h.29

penjual dan pembeli (bank dan nasabah).³⁴ Pembiayaan murabahah ditujukan untuk pembiayaan yang sifatnya konsumtif seperti rumah, toko, mobil, motor dan sebagainya.³⁵ Pada pembiayaan murabahah merupakan perjanjian yang disepakati antara bank, dimana bank menyiapkan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah yang akan dibayarkan kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada saat jatuh tempo.³⁶

4) Salam

Salam adalah jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai.

5) Ijarah

Akad antara bank (muajjir) dengan nasabah (musta'jir) untuk menyewa suatu barang atau obyek sewa (ma'jur) milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewanya, dan diakhiri dengan pembelian obyek sewa oleh nasabah.³⁷ Dalam pembiayaan ini pertama, bank akan membeli aset untuk disewakan kepada nasabah dan dikategorikan sebagai aktiva ijarah. Setelah

³⁴ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, cet IV, (Jakarta: IIT Indonesia, 2003), h.61.

³⁵ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), h.251

³⁶ Muhammad Yusuf dan Junaedi, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Ganeqa Press 2006), h.69

³⁷ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.118.

dimiliki bank, selanjutnya nasabah akan menyewanya untuk jangka waktu yang disepakati dengan membayar sewa. Selama jangka waktu yang disepakati aktiva ijarah masih dimiliki bank dan akan dialihkan kepemilikannya pada akhir masa sewa.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Keberadaan usaha kecil, mikro dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha kecil, mikro dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting. Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM).

Istilah UMKM merujuk pada aktivitas usaha yang didirikan oleh masyarakat, baik berbentuk usaha perorangan maupun badan usaha. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki

tenaga kerja 20 sampai 99 orang.

b. Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut:³⁸

- 1) Usaha mikro yaitu usaha produktif milik perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah).
- 2) Usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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 menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) sampai paling banyak Rp500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak

³⁸ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

Rp2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah).

- 3) Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan 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 yang memenuhi kriteria berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) sampai paling banyak Rp10.000.000.000 (Sepuluh Milyar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai paling banyak sebesar Rp50.000.000.000 (Lima Puluh Milyar Rupiah).

c. Permasalahan Perkembangan UMKM di Indonesia

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia yang dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sektor atau antar subsektor, antar jenis

kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.³⁹

Kendala utama yang dihadapi pengusaha kelas UMKM adalah permodalan. Walaupun kehadirannya menjanjikan, tetapi masih banyak lembaga keuangan khususnya perbankan masih melirik sebelah mata. Persoalan lainnya adalah perhatian dari dunia perbankan yang tidak begitu tertarik dengan aktivitas UMKM. Pada masa Orde Baru, UMKM dianaktirikan. Pemberian kredit perbankan lebih diutamakan pada industry usaha besar. Sebab sektor perbankan juga tidak mau memikul resiko kredit macet. Akibat minimnya kredit yang disediakan, usaha kecil diperkirakan akan semakin terpuruk. Disamping itu, pengusaha kecil juga masih banyak yang dinilai belum layak mendapatkan kredit karena tidak memiliki agunan. Disamping permodalan, masalah lain yang dihadapi sektor UMKM adalah pengelolaan keuangan/perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan UMKM sangat penting. Sering kali kita mendengar ada UMKM setelah menerima kredit dari lembaga keuangan/perbankan yang katanya untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis usaha pun tidak jalan/bangkrut. Persoalan keuangan UMKM lainnya adalah kedisiplinan pelaku usaha untuk mengelola dan membedakan antara keuangan pribadi dengan keuangan perusahaan. Keuangan untuk kebutuhan sehari-hari dengan

³⁹ Tulus T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting* (Jakarta: Salemba Empat: 2022), 73.

untuk usaha harus dipisahkan, meskipun usaha tersebut dijalankan di rumah.

B. Studi Penelitian Terdahulu

Adapun yang menjadi tinjauan pustaka untuk menunjang dan sebagai bahan masukan dalam menyusun skripsi yang berkaitan dengan dampak pembiayaan bank syariah terhadap perkembangan UMKM, penulis telah ada penelitian terdahulu. Hasil-hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Pertama, menurut Yuliana Intan Sari dalam penelitiannya yang berjudul “Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro (Studi Kasus pada Pedagang Sembako, Nasabah KSPPS Puspa Artha Syariah Semarang)” penelitian ini membahas tentang dampak pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro, dan menyimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada KSPPS Puspa Artha Syariah dapat membantu meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha yang menerima pinjaman. Selain itu jika dilihat dari indikator perkembangan usaha, pembiayaan mudharabah memiliki dampak terhadap perkembangan UMKM (pedagang sembako) setelah mendapat pembiayaan mudharabah di KSPPS Puspa Artha Syariah. Pelaku UMKM mengalami perkembangan dalam usahanya. Hal ini bisa dilihat dari omzet penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan setelah menerima pembiayaan jauh lebih baik dan mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Persamaan dalam penelitian

Kedua, Menurut Nailah Rizkia dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah” penelitian ini membahas perkembangan UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dan menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif dan uji pangkat tanda Wilcoxon dapat dijelaskan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah dikatakan efektif untuk meningkatkan variabel modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha dan tenaga kerja dan cabang usaha. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji hipotesis disemua variabel indikator didapatkan nilai $-p < 0,05$ yang mengatakan bahwa H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel indikator modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja dan cabang usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank syariah terdapat perbedaan yang signifikan.⁴⁰ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas perkembangan UMKM sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan pada bank syariah. Perbedaan pada penelitian ini terletak pada indikator penelitian. Pada penelitian terdahulu indikatornya yaitu modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja dan cabang usaha. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan indikatornya hanya modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha. Selain itu perbedaannya yaitu pada

⁴⁰ Nailah Rizkia, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah,” Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018), 63.

penelitian terdahulu meneliti pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank umum syariah, sedangkan penelitian sekarang meneliti pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah.

Ketiga, menurut Safarinda Imani dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression)” penelitian ini membahas dampak pembiayaan bank syariah pada perkembangan UMKM dalam jangka panjang dan menyimpulkan bahwa ada pengaruh pembiayaan bank umum syariah terhadap perkembangan UMKM, dan perkembangan UMKM juga berpengaruh terhadap pembiayaan bank umum syariah. Sehingga pembiayaan bank umum syariah dan perkembangan UMKM saling terikat atau saling berpengaruh diantara keduanya. Sehingga dengan pembiayaan meningkat maka berkembangnya unit usaha mikro berdampak pada terhadap perekonomian indonesia, terutama dalam mengatasi masalah perekonomian.⁴¹ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama untuk menganalisis dampak pembiayaan bank syariah pada perkembangan UMKM. Perbedaannya terletak pada tujuan penelitian, pada penelitian terdahulu tujuannya yaitu untuk mengetahui pengaruh pembiayaan perbankan syariah terhadap UMKM di Indonesia dalam jangka panjang dan apakah hubungan antara pembiayaan perbankan syariah dan pengembangan UMKM di Indonesia saling terkait.

⁴¹ Safarinda Imani, “Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression),” *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 6 No. 1 (2018), 25- 26.

Sedangkan penelitian yang dilakukan sekarang tujuannya untuk menganalisis modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan bank syariah.

Keempat, menurut Wina Saparingga, Neneng Nuhasanah, Nuning Nur Hayati dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung)” penelitian ini membahas tentang perbandingan perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapat fasilitas pembiayaan mikro dan menyimpulkan bahwa (1) Tingkat perkembangan usaha mikro sebelum mendapatkan fasilitas mikro yaitu rata-rata modal usaha sebesar 56.237.143, omzet penjualan sebesar 3.353.857, keuntungan sebesar 521.33, jumlah pelanggan sebanyak 76 orang, jumlah tenaga kerja sebanyak 2 orang dan rata-rata jumlah macam barang sebanyak 24 macam. (2) Tingkat perkembangan usaha mikro setelah mendapatkan fasilitas mikro yaitu rata-rata modal usaha sebesar 118.008.571, omzet penjualan sebesar 5.583.571, keuntungan sebesar 879.714, jumlah pelanggan sebanyak 111 orang, jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang dan rata-rata jumlah macam barang sebanyak 38 macam. (3) Dari hasil analisis uji tanda pangkat wilcoxon dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha mikro kecil dan menengah sesudah mendapat fasilitas pembiayaan mikro lebih baik daripada sebelum mendapatkan fasilitas pembiayaan mikro. Persamaan dalam penelitian ini



BAB III

PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum BSI KCP Ponorogo Soetta

A. Sejarah Berdirinya BSI KCP Ponorogo Soetta

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri ini keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan halal penting serta dukungan pemangku kepentingan yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk didalamnya terdapat Bank Syariah. Bank Islam memainkan peran penting sebagai fasilitator dalam seluruh kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri halal. Adanya Industri perbankan syariah di Indonesia sendiri sudah berpengalaman perbaikan dan pengembangan yang signifikan dalam tiga decade ini.⁴²

Pada tanggal 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan tanggal 19 Jumadil Akhir 1442 H menandai sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi satu kesatuan yaitu Bank Syariah Indonesia atau yang bisa disebut BSI. Penggabungan Bank Syariah ini akan menyatukan keunggulan ketiga Bank Syariah tersebut sehingga mampu menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan yang lebih luas dan memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik.

⁴² BSI, "Tentang Kami," dalam <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>

Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Bank Mandiri, BNI dan



BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian dan BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk mampu bersaing di tingkat global.⁴³

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Aalamiin). Dengan adanya penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut menjadi Bank Syariah Indonesia, hal ini menjadikan yang dulunya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ponorogo berdiri pada tanggal 22 Desember 2010, sebagai Branch Manager saat itu yaitu Bapak Wawan Harianto. Kemudian berkembang menjadi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Ponorogo Soetta.

B. Visi dan Misi BSI KCP Ponorogo Soetta

a. Visi

“TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK”

b. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia (Melayani > 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+7) dan nilai buku 50 T di tahun 2025).

⁴³ Dokumen BSI KCP Ponorogo Soetta.

- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai-nilai terbaik bagi para pemegang saham (Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)).
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia (Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja).

C. Prinsip Kerja BSI KCP Ponorogo Soetta

Dalam menjalankan amanah ummat yaitu mengelola dana titipan ummat BSI KCP Ponorogo Soetta senantiasa mengacu pada prinsip kerja yang dimiliki yaitu:

a. Keadilan

Bertindak adil terhadap nasabah, baik dalam pemberian imbalan atas simpanan berupa bagi hasil maupun penentuan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil untuk pembiayaan dengan memperhatikan keuntungan kedua belah pihak.

b. Transparan

Nasabah dalam mengetahui laporan keuangan Bank yang ditampilkan sesuai kondisi sebenarnya secara nyata, sehingga nasabah secara langsung dapat mengetahui dan menilai kondisi keuangan dan manajemen Bank.

c. Kemitraan

Bank memandang nasabah penyimpan maupun pengguna dana berada dalam posisi yang sejajar, yaitu sebagai mitra usaha yang amanah dan saling menguntungkan.

d. Universal

Pelayanan jasa Perbankan Syariah yang ditawarkan diperuntukan bagi seluruh lapisan masyarakat tanpa memandang status kehidupan, Agama, suku maupun golongan, sehingga adanya BSI KCP Ponorogo Soetta dapat dirasakan sebagai Rohmatan Lil 'alamin.

D. Struktur Kepengurusan BSI KCP Ponorogo Soetta

Berikut ini adalah struktur organisasi dari BSI KCP Ponorogo Soetta:

No.	Nama	Jabatan
1.	Muh Hasbi Kamaruddin	<i>Branch Manajer</i>
2.	Noviana Putri N.	<i>Branch Operation & Service Manager (BOSM)</i>
3.	Dyah Ayu P	<i>Consumer Bussines RM</i>
4.	Arif Mufida	<i>Micro Relationship Manager & Team Leader</i>
5.	Afrida Asna Rufiani	<i>Pawning Sales Officer</i>
6.	Irma Novitasari	<i>Consumer Bussines Staff</i>
7.	Denny W	<i>Funding & Transaction Staff</i>
8.	Siti Nur Aisyah	<i>Operational Staff</i>
9.	Annisa Izzatul Ulya	<i>Customer Service Rep</i>
10.	Novita Anggraini	<i>Teller</i>
11.	Yuli Jumiarti Sumber	<i>Pawning Appraisal</i>

Pimpinan Kantor Cabang Pembantu di BSI ini adalah seorang karyawan yang diberi tanggungjawab memimpin dan wewenang untuk memimpin atau mengelola perusahaan PT. BSI KCP Ponorogo Soetta

yang berada di Jl. Soekarno Hatta Ponorogo. Pimpinan Kantor Cabang BSI Ponorogo Soetta ini adalah Bapak Muh. Hasbi Kamaruddin. Branch Operation and Service Manager yaitu bertanggungjawab memastikan seluruh aktivitas operasional Branch Office berjalan sesuai dengan ketentuan dalam rangka mendukung pencapaian target Branch Office. Adapun Branch Office adalah Ibu Noviana Putri N. Consumer Business RM bertugas melaksanakan aktivitas penjualan produk dan akuisisi pembiayaan konsumen dan dana ritel, untuk mencapai target yang ditetapkan, Adapun Consumer Business RM adalah Ibu Dyah Ayu Prabandari. Consumer Business

Staff merupakan staff yang bertanggungjawab atas aktivitas penjualan produk bisnis pembiayaan konsumen, melaksanakan akuisisi untuk mencapai target laba dan kinerja dana yang berada di kantor cabang. Adapun Consumer Business Staff adalah Irma Novitasari. Micro Relationship Manager and Team Leader merupakan karyawan yang bertanggungjawab tentang mengelola dan mengkoordinir aktivitas pemasaran, akuisisi, usulan pembiayaan calon nasabah atau nasabah segmen mikro serta memelihara kualitas pembiayaan mikro agar dapat mencapai target laba dan kinerja dengan maksimal. Dan Micro Relationship Manager and Team Leader Adalah Bapak Arif Mufida.

Funding and Transaction Staff bertujuannya melaksanakan aktivitas penjualan produk dana retail dan transaksional, melaksanakan akuisisi, relationship nasabah dana dan transaksional untuk mencapai

target laba dan kinerja dana cabang. Adapun Funding and Transaction Staff adalah Bapak Denny W. Pawning Sales Officer yang bertanggungjawab untuk melaksanakan aktivitas pelayanan kliring dan pembukuan transaksi operasional atau layanan nasabah Branch Office dan pembukuan pembiayaan sesuai dengan ketentuan dan SLA yang telah ditetapkan. Pawning Sales Officer adalah Ibu Afrida Asna Rufiani. Customer Service Rep yang bertanggungjawab untuk melaksanakan aktivitas layanan produk dan jasa kepada nasabah dalam hal ini pembukaan dan penutupan rekening, aktivasi e-channel, cross selling, penanganan pengaduan nasabah, dan lainnya untuk mendukung aktivitas operasional dan pencapaian target bisnis. Adapun Customer Service Rep adalah mbak Annisa Izzatul Ulya. Teller bertanggungjawab dalam melaksanakan aktivitas layanan transaksi dana sesuai dengan kebutuhan nasabah, melakukan pengelolaan pagu kas dan laporan untuk mendukung aktivitas operasional dan pencapaian target bisnis. Teller adalah Mbak Novita Anggraini. Pawning Appraisal bertanggungjawab dalam melakukan aktivitas pengelolaan pembiayaan gadai untuk mendukung pencapaian target Branch Officer. Pawning Appraisal adalah mbak Yuli Jumiarti.

E. Prosedur Pembiayaan BSI KCP Ponorogo Soetta

Prosedur pembiayaan oleh BSI KCP Ponorogo Soetta adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah

Pertama, nasabah datang ke lokasi untuk mendapatkan informasi dan penjelasan mengenai pembiayaan yang ada di BSI KCP Ponorogo Soetta. Pada awal pertemuan ini seorang AO (*Account Officer*) menggali informasi mengenai kebutuhan calon nasabah akan pembiayaan serta informasi pokok pemohon seperti identitas, sumber penghasilan, jaminan dan lain sebagainya. Kemudian setelah rencana pengajuan dapat terealisasi, nasabah diminta untuk dapat memenuhi dokumen-dokumen yang disyaratkan lalu mengisi formulir yang telah disiapkan oleh BSI KCP Ponorogo Soetta.

b. Mereview berkas permohonan

Setelah formulir pembiayaan dan dokumen-dokumen diterima maka pihak BSI KCP Ponorogo Soetta melakukan cek ulang data-data yang ada.

c. Kegiatan survei

Merupakan kunjungan ke lokasi calon nasabah atau lokasi usaha calon nasabah serta mengumpulkan data/informasi selengkap mungkin.

d. Analisa pembiayaan

Dalam melakukan analisa pembiayaan dari penilaian 5C (Character, Capacity, Capital, Condition of economi, Collateral), yang paling diutamakan adalah prinsip Character (sifat). Jika mulai dari awal karakter ini sudah baik, maka proses pembiayaan selanjutnya sampai

pelunasan angsuran juga akan baik.

e. Rapat komite pembiayaan

Dalam rapat komite pembiayaan yang terlibat adalah Pimpinan Cabang, dan semua jajaran karyawan BSI KCP Ponorogo Soetta.

f. Persetujuan pembiayaan

Hasil dari rapat komite ada 3 jenis keputusan, yaitu:

- 1) Pembiayaan ditolak Jika pembiayaan tersebut tidak disetujui, maka tahap pelaksanaan pembiayaan akan diberhentikan.
- 2) Pembiayaan diragukan Maksudnya adalah permohonan pembiayaan diterima tapi diragukan. Pihak bank akan mengurangi jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah. Hal yang membuat pihak bank ragu seperti kurangnya kemampuan calon nasabah untuk melakukan pembayaran cicilan.
- 3) Pembiayaan diterima Permohonan pembiayaan diterima oleh pihak BSI KCP Ponorogo Soetta dan akan direalisasi setelah penandatanganan akad.

g. Penandatanganan akad

Setelah pembiayaan disetujui, maka pemohon harus membuka rekening tabungan terlebih dahulu, kemudian menandatangani beberapa berkas seperti surat perjanjian pembiayaan murabahah, surat kuasa beli barang (karena pihak Bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang tersebut), surat tanda terima jaminan,

jadwal angsuran, dan nota pembelian barang.

h. Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan merupakan tahap pencairan dana pembiayaan setelah semua syarat dan ketentuan telah terpenuhi oleh pemohon pembiayaan.

i. Prosedur Pembayaran Angsuran Pembiayaan

1) Nasabah

- a) Mengisi slip setoran sebesar jumlah rupiah angsuran
- b) Serahkan Buku Angsuran, slip setoran dan uang angsuran kepada Teller

2) Kasir

- a) Terima buku angsuran, slip setoran dan uang angsuran
- b) Hitung jumlah uang dan periksa kebenaran pengisian slip dan cocokkan dengan data buku angsurannya, jika cocok simpan uang dalam kotak uang, dan paraf slip setoran
- c) Catat penerimaan tersebut ke dalam buku Mutasi Harian Kas
- d) Serahkan buku angsuran, slip setoran kepada staf Adm. Pembiayaan untuk dibukukan
- e) Akhir hari buat daftar Rekapitulasi Kas Harian (RKH), serahkan RKH beserta bukti-bukti transaksinya kepada staf pembukuan

3) Staf Administrasi Pembiayaan

- a) Terima Slip setoran dan Buku Angsuran
 - b) Keluarkan file Kartu Pembiayaan sesuai data Buku Angsuran
 - c) Bukukan angsuran tersebut ke dalam Buku Angsuran dan Kartu Angsuran
 - d) Bandingkan ke-2 saldo pada Kartu dan Buku Angsuran tersebut, jika terjadi perbedaan lakukan rekonsiliasi terlebih dahulu untuk persesuaian saldo, jika cocok paraf slip setoran.
 - e) Kembalikan slip setoran kepada Teller, dan Buku Angsuran kepada Anggota
 - f) Simpan kembali Kartu Pembiayaanurut nomor rekening
- 4) Staf Pembukuan
- a) Terima RKH dan slip setoran (slip setoran untuk angsuran)
 - b) Bukukan transaksi ke dalam Buku Jurnal Penerimaan Kas sesuai jenis transaksinya
 - c) File slip setoranurut tanggal.
- j. Prosedur Pelunasan Pembiayaan
- Prosedur pelunasan pembiayaan adalah sebagai berikut:
- 1) Staf Adm. Pembiayaan
 - a) Setelah dipastikan Kartu Pembiayaan a.n Anggota telah lunas, berikan tanda/Cap Lunas pada Kartu Pembiayaan dan Buku Angsuran

- b) Siapkan instruksi pembayaran Tabungan (resiko) Pembiayaan berupa pembuatan slip penarikan (kuitansi), jika saldo tabungan tersebut masih ada
 - c) Pastikan pelunasan tersebut untuk penyelesaian saldo Kartu Tabungan (resiko) Pembiayaan, dan koordinasikan dengan staf Adm. Tabungan
 - d) Serahkan seluruh berkas pelunasan kepada Manajer
 - e) Jika telah disetujui Manajer, dan telah dilakukan pembayaran file Kartu Pembiayaan, Buku Angsuran Anggota dan Kartu Tabungan Pembiayaan dalam file Lunasurut nomor rekening
- 2) Manajer
- a) Terima berkas pelunasan Pembiayaan
 - b) Periksa kebenaran data, jika benar dan cocok berikan persetujuan pada slip penarikan (kuitansi) file kembali
 - c) Serahkan Buku Angsuran dan slip penarikan (kuitansi) kepada Kasir untuk pembayaran
- 3) Teller
- a) Terima slip penarikan (kuitansi) dan Buku Angsuran yang telah disetujui Manajer
 - b) Siapkan jumlah uang sebesar slip/kuitansinya, dan lakukan pembayaran

- c) Mintakan tanda tangan anggota dibalik slip penarikan (kuitansi) sebagai bukti pembayaran
- d) Serahkan Buku Angsuran kepada Staf Adm. Pembiayaan
- e) Catat pengeluaran tersebut ke dalam Buku Mutasi.

B. Data Modal Usaha, Omzet Penjualan, Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan BSI KCP Ponorogo Soetta

Pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan ekonomi UMKM di Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo dilakukan di toko sembako Pak Yudi, pemilik bengkel motor Pak Adi, dan pemilik toko baju Ibu Rahma. Untuk melihat perkembangan modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha UMKM sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta berikut penyajian data hasil dari penelitian lapangan:

1. Proses Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta Terhadap Pelaku Usaha Nasabah UMKM Di Wilayah Kecamatan Slahung

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah sebuah lembaga keuangan yang menghimpun (funding) dana dari masyarakat dan menyalurkan (financing) kembali dana kepada masyarakat untuk mendapatkan keuntungan dengan prinsip syariah. Dalam menjalankan usahanya BSI mempunyai suatu produk yang diberikan kepada usaha mikro yakni pembiayaan murabahah yang diterapkan dalam penyaluran dana kepada nasabah. Berikut merupakan proses pembiayaan murabahah BSI KCP

Ponorogo Soetta:

a. Permohonan Pembiayaan

Dalam tahap permohonan pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta kebanyakan dilakukan dengan cara tertulis dan kebanyakan nasabah melakukan pembiayaan itu dilalukan karena kemauan dari nasabah sendiri juga dari Officer Bank. BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melakukan penelitian ke lapangan untuk melihat langsung tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen. Tanpa kelengkapan pihak officer bank sudah mengetahui tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen. Pengajuan pembiayaan merupakan langkah awal yang dilakukan oleh calon nasabah kepada bank, seperti yang diungkapkan bapak Abdul Yudiono selaku AOM (*Account Officer Micro*) BSI KCP Ponorogo Soetta:

“Dalam pengajuan pembiayaan calon nasabah datang langsung ke kantor BSI dengan membawa persyaratan-persyaratan yang diperlukan seperti Fc KTP, KK, dan buku nikah atau surat keterangan cerai hidup atau cerai mati jika lajang dan lain-lain”.

Dalam hal pengajuan pembiayaan baik pihak bank maupun nasabah akan bernegosiasi atau pihak bank akan menawarkan produk-produknya kepada calon nasabah, setelah pihak bank dan calon nasabah setuju dan minat maka pihak bank akan memproses pengajuan pembiayaan calon nasabah tersebut, Sedangkan menurut Ghofur, murabahah diartikan sebagai suatu

perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Obyeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor. Murabahah merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan dalam praktik perbankan syariah di Indonesia.

Adapun Zulkifli 2003 dalam bukunya yang berjudul panduanpraktis perbankan syariah. Menyatakan bahwa dalam tahap permohonan pembiayaan seorang officer bank syariah juga harus melakukan solicit perusahaan dimaksud untuk melakukan penjangkakan bisnis. Dengan cara mengamati tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen. Untuk melihat sebuah peluang usaha, diperlukan sebuah intuisi yang tinggi di samping wawasan bisnis yang luas. Usaha atau proyek yang memiliki peluang atau prospek yang baik tidak mesti merupakan usaha yang sedang tren. Usaha yang tren belum tentu merupakan peluang bisnis, karena bisa saja menjadi jenuh karena terlalu banyak pemain. Hal ini dapat digunakan oleh officer bank untuk menindak lanjuti suatu permohonan pembiayaan.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Ponorogo Soetta dalam tahap prosedur permohonan pembiayaan sudah sesuai dengan teori Zulkifli bawasanya BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melakukan penelitian kelapangan terkait

dengan tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan dan reputasi manajemen. Sedangkan menurut teori Zulkifli seorang officer harus melakukan solicitation perusahaan. Namun tanpa melakukan solicitation perusahaan BSI sudah mengetahui semua acuan yang harus ditindak lanjuti untuk sebuah usaha atau proyek sebagai mana yang telah di ungkapkan oleh teori Zulkifli.

b. Pengumpulan Data

Langkah selanjutnya setelah pengajuan permohonan oleh nasabah yaitu menyetorkan persyaratan nasabah yang akan melakukan pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta adalah harus ada usaha, mengisi formulir pembiayaan, KTP, identitas pasangan, surat nikah, KK, NPWP jika pinjaman diatas Rp. 50.000.000,00, mutasi rekening bank lain dan identitas pengurus. Dalam pengumpulan data BSI KCP Ponorogo Soetta juga tidak minta slip penghasilan tetap, slip tagihan listrik atau telfon, laporan keuangan, dan past performance. Adapun Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan bahwa data yang dibutuhkan oleh officer bank antara lain penghasilan tetap, KTP, identitas pasangan, surat nikah, KK, tagihan listrik atau telfon, slip gaji terakhir, SK, SIUP, NPWP, laporan keuangan, past performance, dan identitas pengurus. Yang tidak kalah pentingnya adalah data mengenai identitas pengurus. Hal ini dibutuhkan untuk mengetahui pengalaman pengurus dalam usaha sejenis. Untuk usaha yang baru

berdiri, data ini sangat diperlukan sebagai studi kelayakan usaha.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Ponorogo Soetta dalam prosedur pengumpulan data sudah sesuai dengan teori Zulkifli karena persyaratan yang diserahkan nasabah kepada pihak BSI sudah sesuai dengan persyatan yang ditentukan oleh pihak bank. Bawasanya ketika pinjaman diatas Rp 50.000.000,00, maka nasabah harus menyerahkan NPWP ketika pembiayaan tidak sampai Rp 50.000.000,00, maka nasabah tidak menyerahkan NPWP. BSI juga tidak meminta laporan keuangan karena nasabah tidak memiliki pembukuan tiap bulanya. Maka setiap nasabah yang melakukan pembiayaan akan menyetorkan persyaratan yang berbeda beda karena setiap nasabah mengajukan pemiaayaan juga berbeda.

c. Analisis Data Nasabah

Dalam menganalisis pembiayaan bank BSI KCP Ponorogo Soettamenerapkan prinsip 5C diantaranya character menggunakan wawancara, Bi Checking, dan Treade Checking. Untuk capacity menggunakan CV (curriculum vite), tempat kerja, penghasilan, dan berapa lama usaha berdiri. Untuk capital menggunakan balance sheet, capital structure, return on equity, dan return on invesment. Sedangkan untuk collateral yaitu meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan, mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu

relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya, memperhatikan pengikatnya sehingga secara legal bank dapat dilindungi, resiko jaminan terhadap pembiayaan. Yang terakhir yaitu condition of economy menggunakan ekonomi, sosial, dan politik. Analisis kelayakan merupakan tahapan yang dilakukan petugas bank kepada calon nasabah.

Dalam pendanaan kepada nasabah dalam bentuk pemberian pembiayaan, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan terkait dengan pemberian pembiayaan, oleh karena itu layak tidaknya pembiayaan akan sangat mempengaruhi stabilitas keuangan bank. Demi meminimalisir kerugian yang kemungkinan terjadi, bank harus menerapkan prinsip analisis pembiayaan yang merupakan pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan Langkah pertama yang diambil setelah pengajuan pembiayaan dari calon nasabah pihak bank langsung mengecek data nasabah² ibid melalui BI Cheking. BI Cheking merupakan pengecekan data-data calon nasabah yang akan dibiayai, dengan BI Cheking maka data calon nasabah tersebut akan muncul mengenai hubungan dengan perbankan, apakah mempunyai karakter bagus atau jelek dan pernah ada masalah dengan bank lain atau tidak.

Setelah dilakukan pengecekan melalui BI Cheking maka pihak bank akan melakukan kunjungan ke lokasi usaha atau rumah

calon nasabah. Kunjungan ini dilakukan untuk memastikan kondisi calon nasabah apakah calon nasabah tersebut layak untuk dibiayai sesuai jumlah plafond yang diajukan atau tidak. Kunjungan juga merupakan tahapan analisis character, seperti yang dikatakan oleh bapak Abdul Yudiono selaku Acount Officer Mikro Bank Syariah Indonesia BSI KCP Ponorogo Soettamengatakan:

“Pada saat kunjungan ke lokasi calon nasabah maka pihak bank juga akan mengetahui watak atau karakter calon nasabah di lingkungan tempat tinggalnya mas, apakah orangnya jujur, suka berbohong, bertanggung jawab atau tidak Hal tersebut dapat kita ketahui pada saat melakukan wawancara dengan calon nasabah dan informasi yang diperoleh dari tetangga atau rekan kerja calon nasabah.”

Adapun Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduanpraktis perbankan syariah menyatakan bahwa character harus melakukan wawancara, Bi Checking, Bank Checking, dan Treade Checking. Untuk capacity menggunakan VC, laporan keuangan, pastperformance, tempat kerja, lama kerja, penghasilan. Sedangkan untuk capital menggunakan blance sheet, income statement, capital structure, return on equity, return on invesment. Untuk collateral menggunakan meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan, mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jamian, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya, memperhatikan pengikatnya sehingga secara legal bank dapat dilindungi, resio jaminan terhadap pembiayaan, dan jaminan. Sedangkan yang

terakhir adalah condition of economy menggunakan ekonomi, sosial dan politik.

Dari kesimpulan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Ponorogo Soetta dalam tahap analisis pembiayaan sudah sesuai dengan teori Zulkifli walapun cara pelaksanaannya atau cara pengamatannya berbeda namun semua yang dituangkan dalam teori Zulkifli sudah di lakukukan oleh pihak BSI KCP Ponorogo Soetta. Karena semua bank sama dalam tahap analisis pembiayaan semuanya menggunakan acuan 5C mungkin hanya caranya saja yang berbeda.

d. Analisis Rasio

Dalam tahap analisis rasio di bank BSI KCP Ponorogo Soetta, BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melihat akunting calon usaha mikro terlebih dahulu tetapi langsung mengecualikan semua usaha mikro kecil menengah yang bukan merupakan kebutuhan pokok seperti para pengrajin untuk menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah dan macet. seperti yang dikatakan oleh bapak Abdul Yudiono selaku Acount Officer Mikro Bank Syariah Indonesia BSI KCP Ponorogo Soettamengatakan:

“Pada saat seperti ini kami lebih mementingkan UMKM yang berkebutuhan pokok seperti toko sembako, apotik dan lain-lain dan kami tidak membiyayai seperti para pengrajin Tanpa melihat laporan keuangan tetap kami kecualikan untuk meminimalisir kemacetan dan kerugian di suati hari nanti.”

Adapun pendapat Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan bahwa analisi rasio berarti teknik yang menunjukkan hubungan dua unsur akunting yang memungkinkan pemilik bisnis menganalisis kinerja keuangan perusahaan. Ada beberapa yang dapat dianalisis oleh pihak bank syariah dalam proses pembiayaan yaitu rasio likuiditas, rasio leverage, rasio aktifitas, dan rasio rantabilitas.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Ponorogo Soettadalam tahap analisis rasio belum sesuai dengan teori Zulkifli karena tidak melakukan analisi rasio terhadap calon nasabah mikro.

e. Persetujuan Pembiayaan

Pada tahap ini BSI KCP Ponorogo Soetta dalam melakukan tahap persetujuan pembiayaan calon nasabah, ketika pengajuan telah disetujui oleh pihak BSI KCP Ponorogo Soettamaka pihak bank akan mengeluarkan offering letter. Adapun pendapat Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduanpraktis perbankan syariah menyatakan bahwa dalam tahap persetujuan pembiayaan bawasanya ketika permohonan sudah disetujui oleh pihak bank, maka petusan tersebut akan diberitahukan secara resmi oleh bank kepada pemohon pembiayaan melalui surat penawaran putusan pembiayaan (offering letter). Dari penjelasan diatas dapat diatarik kesimpulan bawah BSI KCP Mojokerto dalam tahap persetujuan pembiayaan sudah sesuai

dengan teori Zulkifli.

f. Pengumpulan data tambahan

Proses pengumpulan tambahan dilakukan BSI KCP Ponorogo Soetta dilakukan untuk pengecekan ulang ketika persyaratan nasabah belum lengkap atau jika ada kesalahan saat pengecekan awal supaya lebih detail lagi data yang di peroleh. Adapun Zulkifli 2003 dalam buku yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite pembiayaan. Penemuan persyaratan ini merupakan hal penting dan merupakan induksi utama untuk tindak lanjut pencairan dana.

2. Data Modal Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

b. Usaha Toko Sembako Pak Yudi

Usaha toko sembako Pak Yudi berada di Desa Slahung, Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo. Selain usaha toko sembako, beliau juga memiliki usaha sampingan berupa *loundry*, namun untuk usaha utama yaitu toko sembako. Usaha toko sembako Pak Yudi sudah berjalan selama 5 tahun dan untuk mengembangkan usahanya Pak Yudi mengajukan pembiayaan di bank BSI KCP Ponorogo Soetta. Pembiayaan yang diajukan Pak Yudi yaitu Produk Mikro 75 iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 200.000.000 menggunakan akad Murabahah. Dari pembiayaan tersebut digunakan

untuk modal membuka cabang, membeli peralatan dagangan dan bahan-bahan yang di butuhkan lainnya. Modal awal untuk usaha toko sembako Pak Yudi ± Rp.150.000.000, kemudian setelah mendapat pembiayaan modal bertambah menjadi Rp.350.000.000 (modal dari BSI KCP Ponorogo Soetta + modal awal). Pak Yudi menggunakan modal tersebut untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing. Untuk memulai usahanya Yudi menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya Pak Yudi menggunakan modal asing yaitu dengan meminjam dana dari BSI KCP Ponorogo Soetta.⁴⁴

c. Usaha Bengkel Motor Pak Adi

Usaha bengkel motor Pak Adi berada di Jl. Raya Ponorogo-Pacitan Km 27, Desa Wates, Kecamatan Slahung. Usaha Pak Adi sudah berjalan selama 3 tahun dalam menjalankan bengkel motornya dan untuk mengembangkan usahanya Pak Adi mengajukan Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Ponorogo Soetta. Pembiayaan yang diajukan yaitu Produk Mikro 70 iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp.100.000.000 menggunakan akad Murabahah. Dari pembiayaan tersebut pak Adi menggunakannya untuk menambah modal usaha dan membeli peralatan-peralatan bengkel motornya.

⁴⁴ Yudi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

Modal awal saat pertama membuka usaha bengkel motor Pak Adi mengeluarkan biaya sebesar Rp.75.000.000, kemudian setelah mendapatkan pembiayaan menjadi Rp. 175.000.000 (modal dari BSI KCP Ponorogo Soetta + modal awal). Pak Adi menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal asing dari pinjaman di BSI KCP Ponorogo Soetta. Untuk memulai usaha bengkel motor Pak Adi menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari BSI KCP Ponorogo Soetta.⁴⁵

d. Usaha Toko Baju Ibu Rahma

Toko Baju Ibu Rahma berada di Dusun Krajan, Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo. Usaha toko baju sudah berjalan selama 3 tahun dan untuk mengembangkan usahanya Ibu Rahma mengajukan pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta. Pembiayaan yang diajukan yaitu produk KUR Mikro iB dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 menggunakan akad murabahah. Pembiayaan tersebut digunakan untuk menambah dagangan Ibu Rahma berupa pakaian anak-anak dan seragam. Modal awal untuk usaha Ibu Rahma yaitu sekitar Rp. 50.000.000 kemudian setelah mendapat pembiayaan menjadi Rp. 75.000.000. Ibu Rahma

⁴⁵ Adi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

menggunakan modal untuk perkembangan usahanya yaitu dari modal sendiri dan modal pinjaman dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Untuk memulai usaha Ibu Rahma menggunakan modal sendiri yaitu memakai uangnya sendiri sedangkan untuk mengembangkan usahanya, menggunakan modal asing dengan meminjam dana dari perbankan yaitu dari BSI KCP Ponorogo Soetta.⁴⁶

Berdasarkan data diatas, berikut rangkuman modal usaha UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta:

Tabel 4.1 Data Modal Usaha Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Modal Usaha	
		Sebelum	Sesudah
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.150.000.000	Rp.350.000.000
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp.75.000.000	Rp. 175.000.000
3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp. 50.000.000	Rp. 75.000.000

Sumber: Hasil Wawancara

3. Data Omzet Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

a. Usaha Toko Sembako Pak Yudi

Usaha Toko Sembako Pak Yudi menghasilkan laba yang lumayan besar. Pak Yudi juga melayani grosiran dan eceran kepada pembeli, selain itu Pak Yudi juga memasok kebutuhan dari warung-warung di sekitar Kecamatan Slahung. Usaha toko sembako Pak Yudi tersebut menghasilkan omzet sebesar \pm Rp.120.000.000,

⁴⁶ Rahma, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

kemudian setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta 2 untuk membuka cabang/outlet toko sembako, omzet penjualannya menjadi \pm Rp.250.000.000. Usaha Toko Sembako tergolong usaha mikro karena omzet pertahun Pak Yudi setelah memperoleh pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp.3.000.000.000 (omzet setelah mendapatkan pembiayaan x 12 bulan).⁴⁷

b. Usaha Bengkel Motor Pak Adi

Usaha Bengkel Motor Pak Adi adalah tempat dimana saat ada motor rusak untuk di perbaiki, tambal ban motor, ganti ban baru, ganti oli dan yang lainnya. Sebelum mendapat Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta, Pak Adi Mendapat Omzet sebesar \pm Rp. 15.000.000 kemudian setelah memperoleh Pembiayaan usaha bengkel motor Pak Adi omzetnya bertambah menjadi \pm Rp. 20.000.000. Usaha Bengkel Motor Pak Adi ini tergolong usaha mikro karena omzet pertahun Pak Rendi setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp. 240.000.000 (omzet setelah mendapatkan pembiayaan x 12 bulan).⁴⁸

c. Usaha Toko Baju Ibu Rahma

⁴⁷ Yudi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

⁴⁸ Adi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

Toko Baju Ibu Rahma menjual seragam, pakaian anak-anak, dan pakaian dewasa. Dari jualan dagangannya tersebut menghasilkan omzet sebesar \pm Rp. 5.000.000/bulan, kemudian setelah mendapatkan Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta untuk menambah barang dagangan, omzet penjualannya menjadi \pm Rp.8.000.000/bulan. Usaha Ibu Rahma tergolong usaha mikro karena omzet pertahunnya setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp. 96.000.000 (omzet setelah mendapatkan pembiayaan x 12 bulan).⁴⁹

Berdasarkan hasil pemaparan data, berikut rangkuman omzet penjualan UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta:

Tabel 4.2 Data Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Omzet Penjualan	
		Sebelum	Sesudah
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.120.000.000	Rp.250.000.000
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp. 15.000.000	Rp. 20.000.000
3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp. 5.000.000	Rp.8.000.000

Sumber: Hasil Wawancara

4. Data Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

a. Usaha Toko Sembako Pak Yudi

⁴⁹ Rahma, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

Usaha Toko Sembako Pak Yudi sebelum memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta memiliki omzet penjualan sebesar \pm Rp. 120.000.000/bulan. Dari omzet tersebut Pak Yudi memiliki keuntungan sebesar \pm Rp.100.000.000 karena dari omzet tersebut masih dikurangi untuk biaya lain-lain seperti sewa tempat jualan, pembayaran karyawan dan pembayaran lainnya. Setelah mendapatkan Pembiayaan Murabahah dari KCP Ponorogo Soetta, omzet penjualan sembako meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 230.000.000. Usaha Toko Sembako Pak Yudi jika dilihat dari keuntungannya tergolong usaha Mikro karena keuntungan pertahun Pak Yudi setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah dari KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp. 2.760.000.000 (keuntungan setelah mendapatkan pembiayaan x 12 bulan).⁵⁰

d. Usaha Bengkel Motor Pak Adi

Usaha Bengkel Motor Pak Adi sebelum memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta memiliki omzet penjualan sebesar \pm Rp. 15.000.000/bulan. Dari omzet tersebut Pak Adi memiliki keuntungan sebesar \pm Rp.12.500.000 karena dari omzet tersebut masih dikurangi untuk biaya lain-lain seperti sewa ruko, pembayaran listrik, pembayaran karyawan, dan

⁵⁰ Yudi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

pembayaran lainnya. Setelah mendapatkan Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta, omzet penjualan Usaha Bengkel Motor Pak Adi meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 17.500.000. Usaha Bengkel Motor Pak Adi jika dilihat dari keuntungan usaha tergolong usaha Mikro karena keuntungan pertahun Pak Adi setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah dari BSI KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp. 210.000.000 (keuntungan setelah mendapatkan pembiayaan x 12 bulan).⁵¹

e. Usaha Toko Baju Ibu Rahma

Toko Baju Ibu Rahma sebelum memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta memiliki omzet penjualan sebesar Rp.5.000.000 perbulan. Dari omzet tersebut Ibu Rahma memiliki keuntungan sebesar Rp.3.500.000 karena dari omzet tersebut digunakan untuk memasok dagangan dan untuk biaya lainnya. Setelah mendapat pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta, omzet penjualan toko baju Ibu Rahma meningkat sehingga keuntungan juga meningkat menjadi Rp. 6.500.000. Usaha Ibu Rahma dilihat dari keuntungannya tergolong usaha mikro karena keuntungan pertahun yang diperoleh Ibu Rahma setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta sebesar Rp.78.000.000.⁵²

⁵¹ Adi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

⁵² Rahma, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023

Berdasarkan hasil pemaparan data, berikut rangkuman keuntungan usaha UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta:

Tabel 4.3 Data Keuntungan Usaha Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Modal Usaha	
		Sebelum	Sesudah
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.100.000.000	Rp. 230.000.000
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp.12.500.000	Rp. 17.500.000
3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp.3.500.000	Rp. 6.500.000

Sumber: Hasil Wawancara



BAB IV

DATA DAN ANALISIS DATA

A. Proses Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta Terhadap Pelaku Usaha Nasabah UMKM Di Wilayah Kecamatan Slahung

1. Permohonan Pembiayaan

BSI KCP Ponorogo Soetta dalam tahap prosedur permohonan pembiayaan sudah sesuai dengan teori Zulkifli bawasanya BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melakukan penelitian kelapangan terkait dengan tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan dan reputasi manajemen. Sedangkan menurut teori zulkifli seorang officer harus melakukan solicit perusahaan. Namun tanpa melakukan solicit perusahaan BSI sudah mengetahui semua acuan yang harus ditindak lanjuti untuk sebuah usaha atau proyek sebagai mana yang telah di ungkapkan oleh teori Zulkifli.

Tahap permohonan pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta kebanyakan dilakukan dengan cara tertulis dan kebanyakan nasabah melakukan pembiayaan itu dilalukan karena kemauan dari nasabah sendiri juga dari Oficer Bank. BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melakukan penelitian ke lapangan untuk melihat langsung tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen. Tanpa kelanpangan pihak officer bank sudah mengetahui tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen.

Adapun Zulkifli 2003 dalam bukunya yang berjudul panduanpraktis perbankan syariah. Menyatakan bahwa dalam tahap permohonan pembiayaan seorang officer bank syariah juga harus melakukan solicit perusahaan dimaksud untuk melakukan penjajakan bisnis. Dengan cara mengamati tren usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen. Untuk melihat sebuah peluang usaha, diperlukan sebuah intuisi yang tinggi di samping wawasan bisnis yang luas. Usaha atau proyek yang memiliki peluang atau prospek yang baik tidak mesti merupakan usaha yang sedang tren. Usaha yang tren belum tentu merupakan peluang bisnis, karena bisa saja menjadi jenuh karena terlalu banyak pemain. Hal ini dapat digunakan oleh officer bank untuk menindak lanjuti suatu permohonan pembiayaan.

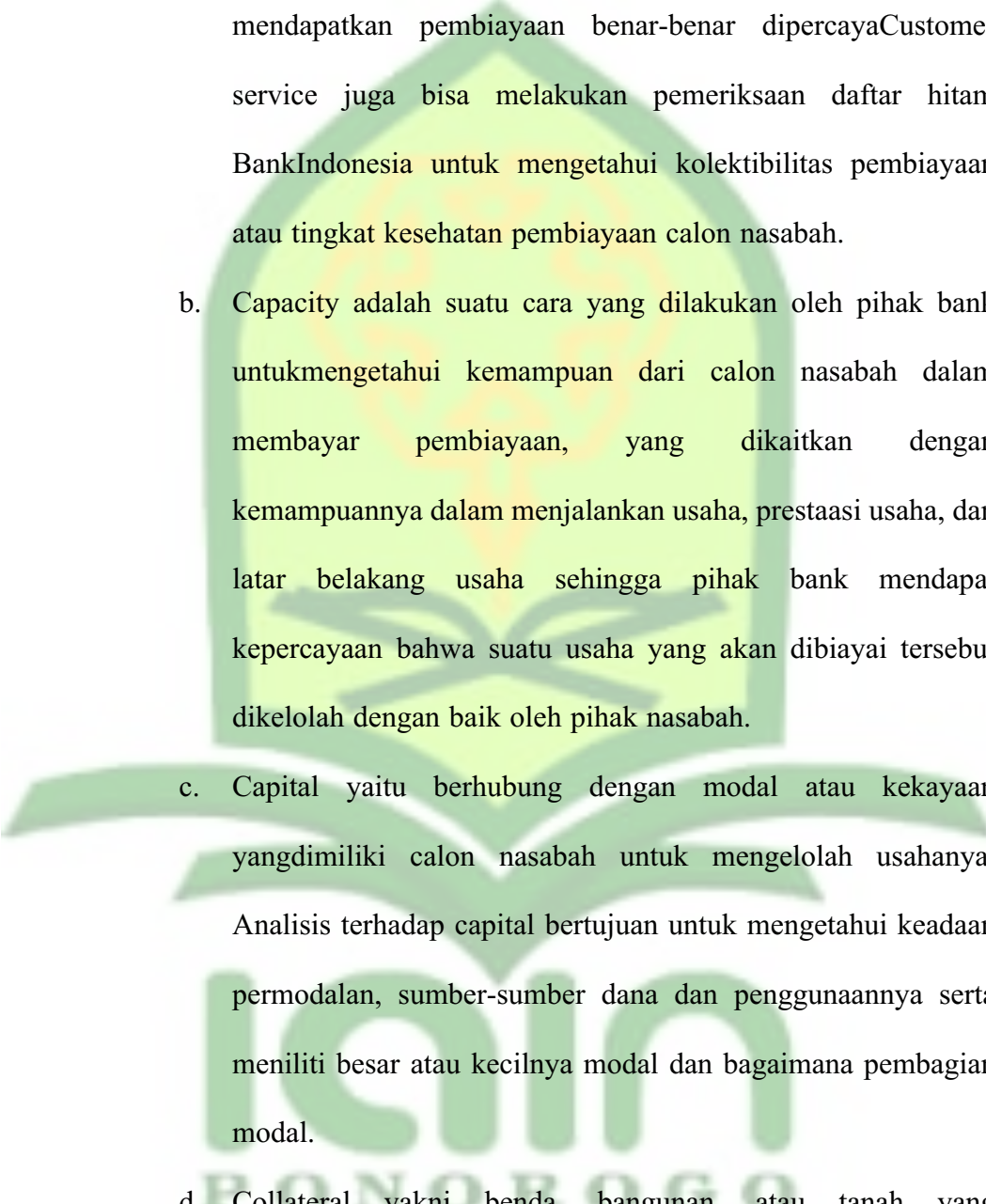
2. Pengumpulan Data Nasabah

BSI KCP Ponorogo Soetta dalam prosedur pengumpulan data sudah sesuai dengan teori Zulkifli karena persyaratan yang diserahkan nasabah kepada pihak BSI sudah sesuai dengan persyatan yang ditentukan oleh pihak bank. Bawasanya ketika pinjaman diatas Rp 50.000.000,00, maka nasabah harus menyerahkan NPWP ketika pembiayaan tidak sampai Rp 50.000.000,00, maka nasabah tidak menyerahkan NPWP. BSI juga tidak meminta laporan keuangan karena nasabah tidak memiliki pembukuan tiap bulanya. Maka setiap nasabah yang melakukan pembiayaan akan menyetorkan persyaratan yang berbeda beda karena setiap nasabah mengajukan pembiayaan juga berbeda.

3. Analisis Data Nasabah

Dalam mempermudah melakukan suatu pembiayaan usaha mikro pada BSI KCP Ponorogo Soetta maka perlu adanya negosiasi yang dilakukan oleh pihak Bank yakni Customer Service (CS) terhadap Nasabah, yaitu sebagai berikut:

1. Customer service akan melakukan pengecekan karakter usaha calon nasabah dan karakter nasabah.
2. Customer service memberikan aplikasi permohonan pembiayaan untuk diisi lengkap oleh calon nasabah dan ditandatangani setelah itu menginformasikan persyaratan salinan dokumen pembiayaan yang harus dilengkapi dan memeriksa kelengkapan berkas aplikasi permohonan pembiayaan.
3. Melakukan proses BI Checking (kredit informasi) yang berasal dari System Informasi Debitur (SID) yakni untuk mengetahui apakah calon Nasabah memiliki pembiayaan dari Bank lain, setelah itu hasilnya dilampirkan pada berkas aplikasi permohonan pembiayaan, kemudian melakukan verifikasi terhadap hasil tersebut.
4. Customer service akan melakukan verifikasi terhadap dokumen persyaratan dan verifikasi BI Checking. Kemudian mengarahkan marketing mikro untuk melakukan survey terhadap calon nasabah untuk cek karakter usaha dan karakter nasabah, dengan melakukan analisa suatu kelayakan pembiayaan. Adapun analisa yang digunakan yaitu:

- 
- a. Character adalah penilaian suatu kepribadian calon nasabah berupa watak atau sifat yang bertujuan mendapatkan kepercayaan bahwa sifat dari calon nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan benar-benar dipercaya. Customer service juga bisa melakukan pemeriksaan daftar hitam Bank Indonesia untuk mengetahui kolektibilitas pembiayaan atau tingkat kesehatan pembiayaan calon nasabah.
- b. Capacity adalah suatu cara yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengetahui kemampuan dari calon nasabah dalam membayar pembiayaan, yang dikaitkan dengan kemampuannya dalam menjalankan usaha, prestasi usaha, dan latar belakang usaha sehingga pihak bank mendapat kepercayaan bahwa suatu usaha yang akan dibiayai tersebut dikelola dengan baik oleh pihak nasabah.
- c. Capital yaitu berhubung dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk mengelola usahanya. Analisis terhadap capital bertujuan untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber-sumber dana dan penggunaannya serta meneliti besar atau kecilnya modal dan bagaimana pembagian modal.
- d. Collateral yakni benda, bangunan, atau tanah yang dijadikan jaminan oleh calon nasabah. Jaminan yang harus diberikan harus melebihi jumlah pembiayaan yang diajukan.

Keaslian dari suatu jumlah berfungsi untuk melindungi bank dari resiko kerugian. Dalam hal ini yang dibutuhkan pihak bank sebagai jaminan ialah seperti sertifikat tanah dan surat BPKB.

- e. Condition of economy yaitu suatu kondisi ekonomi yang mungkin dapat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah. Untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah dapat dilihat dari cara bagaimana nasabah mengatasi persaingan usaha yang sejenis dan cara mengantisipasi turun atau naiknya harga yang sering terjadi dalam usaha.
5. Dari hasil survey terhadap calon nasabah, usaha nasabah dan jaminan dituangkan dalam laporan kunjungan nasabah dan menandatangani, kemudian manager marketing mikro melakukan analisa terhadap proposal pengajuan pembiayaan.

BSI KCP Ponorogo Soetta dalam tahap analisis pembiayaan sudah sesuai dengan teori Zulkifli walaupun cara pelaksanaannya atau cara pengamatannya berbeda namun semua yang dituangkan dalam teori Zulkifli sudah dilakukan oleh pihak BSI KCP Ponorogo Soetta. Karena semua bank sama dalam tahap analisis pembiayaan semuanya menggunakan acuan 5C mungkin hanya caranya saja yang berbeda.

4. Analisis Rasio

Dalam tahap analisis rasio di bank BSI KCP Ponorogo Soetta, BSI KCP Ponorogo Soetta tidak melihat akunting calon usaha mikro

terlebih dahulu tetapi langsung mengecualikan semua usaha mikro kecil menengah yang bukan merupakan kebutuhan pokok seperti para pengrajin untuk menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah dan macet. Adapun pendapat Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan bahwa analisis rasio berarti teknik yang menunjukkan hubungan dua unsur akuntansi yang memungkinkan pemilik bisnis menganalisis kinerja keuangan perusahaan. Ada beberapa yang dapat dianalisis oleh pihak bank syariah dalam proses pembiayaan yaitu rasio likuiditas, rasio leverage, rasio aktifitas, dan rasio rentabilitas. Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Ponorogo Soetta dalam tahap analisis rasio belum sesuai dengan teori Zulkifli karena tidak melakukan analisis rasio terhadap calon nasabah mikro.

5. Persetujuan Pembiayaan

BSI KCP Ponorogo Soetta dalam melakukan tahap persetujuan pembiayaan calon nasabah, ketika pengajuan telah disetujui oleh pihak BSI KCP Ponorogo Soetta maka pihak bank akan mengeluarkan offering letter. Adapun pendapat Zulkifli dalam bukunya yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan bahwa dalam tahap persetujuan pembiayaan biasanya ketika permohonan sudah disetujui oleh pihak bank, maka petusan tersebut akan diberitahukan secara resmi oleh bank kepada pemohon pembiayaan melalui surat penawaran putusan pembiayaan (offering letter). Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Mojokerto dalam tahap persetujuan

pembiayaan sudah sesuai dengan teori Zulkifli.

6. Pengumpulan Data Tambahan

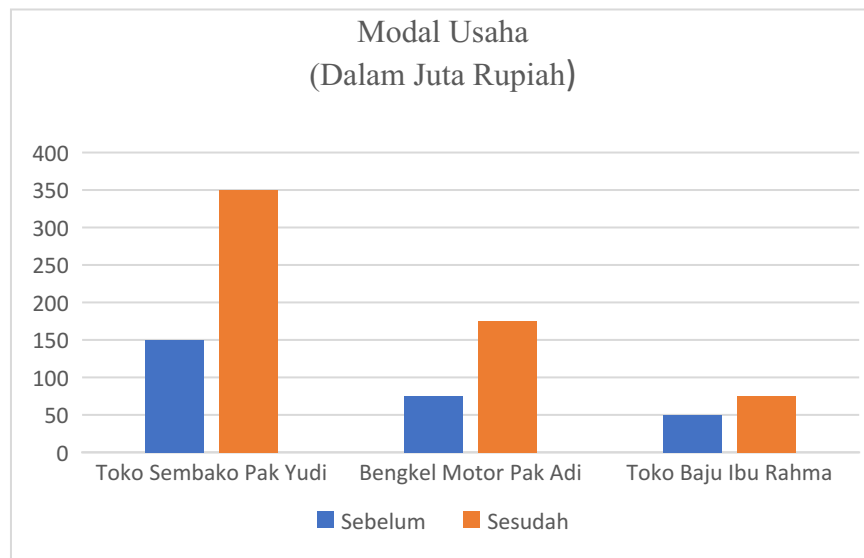
Proses pengumpulan tambahan dilakukan BSI KCP Ponorogo Soetta dilakukan untuk pengecekan ulang ketika persyaratan nasabah belum lengkap atau jika ada kesalahan saat pengecekan awal supaya lebih detail lagi data yang di peroleh. Adapun Zulkifli 2003 dalam buku yang berjudul panduan praktis perbankan syariah menyatakan proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite pembiayaan. Penemuan persyaratan ini merupakan hal penting dan merupakan induksi utama untuk tindak lanjut pencairan dana.

B. Analisis Modal Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

Modal usaha para pelaku UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat pada grafik sebagai berikut:



The logo of IAIN Ponorogo is displayed in a light green color. It features the acronym 'IAIN' in a large, stylized font above the word 'PONOROGO' in a smaller, blocky font.



Gambar 4.1 Grafik Modal Usaha Sesudah dan Sebelum Pembiayaan

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan pada pelaku UMKM di Kecamatan Slahung, modal yang digunakan adalah modal pribadi dan modal asing, sebagaimana yang telah diketahui bahwa modal dibagi berdasarkan sumbernya yaitu modal pribadi dan modal asing. Modal pribadi digunakan oleh pelaku UMKM untuk memulai usaha, sedangkan modal asing digunakan untuk mengembangkan usahanya. Modal merupakan hal penting dalam suatu usaha, tanpa modal kegiatan usaha apapun tidak dapat berjalan. Modal dapat digunakan untuk membeli barang-barang atau peralatan proses produksi. Tidak semua pelaku UMKM memiliki modal yang besar, banyak pelaku UMKM dengan modal terbatas. Oleh karena itu, untuk mengembangkan usahanya, pelaku UMKM mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan salah satunya BSI KCP Ponorogo Soetta dengan harapan usaha mereka dapat berkembang. Produk Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta sangat membantu pelaku UMKM untuk usahanya. Hal ini dapat

dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 4.4 Peningkatan Modal Usaha Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Modal Usaha		Peningkatan (%)
		Sebelum	Sesudah	
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.150.000.000	Rp.350.000.000	133
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp.75.000.000	Rp. 175.000.000	132
3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp. 50.000.000	Rp. 75.000.000	50
Rata-Rata				105

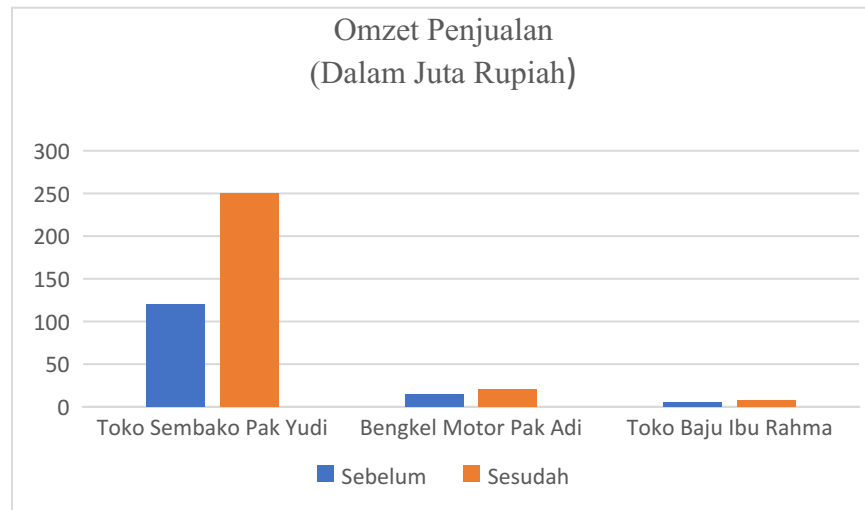
Sumber: Hasil Wawancara

Tabel diatas menunjukkan bahwa terdapat perbedaan antara modal usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta, modal usaha setiap pelaku UMKM meningkat. Rata-rata peningkatan modal usaha para pelaku UMKM di Kecamatan Slahung sebesar 105%. Meskipun modal usaha meningkat, namun belum bisa dikatakan berkembang karena manajemen keuangan para pelaku UMKM yang kurang baik. Sehingga perkembangan pembiayaan yang diberikan oleh BSI KCP Ponorogo Soetta dikatakan efektif untuk meningkatkan modal usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM.

C. Analisis Omzet Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

Omzet penjualan para pelaku UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan di BSI KCP Ponorogo

Soetta mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat pada grafik sebagai berikut:



Gambar 4.2 Grafik Omzet Penjualan Sesudah dan Sebelum Pembiayaan

Berdasarkan grafik, terlihat bahwa terdapat perbedaan omzet penjualan antara sebelum dan sesudah memperoleh Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta. Setelah memperoleh Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta omzet penjualan setiap pelaku UMKM meningkat. Adanya Pembiayaan mengakibatkan modal bertambah sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan penjualannya dan berdampak pada omzet penjualan yang ikut meningkat. Peningkatan omzet penjualan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.5 Data Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Omzet Penjualan		Peningkatan (%)
		Sebelum	Sesudah	
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.120.000.000	Rp.250.000.000	108
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp. 15.000.000	Rp. 20.000.000	33

3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp. 5.000.000	Rp.8.000.000	60
Rata-rata				67

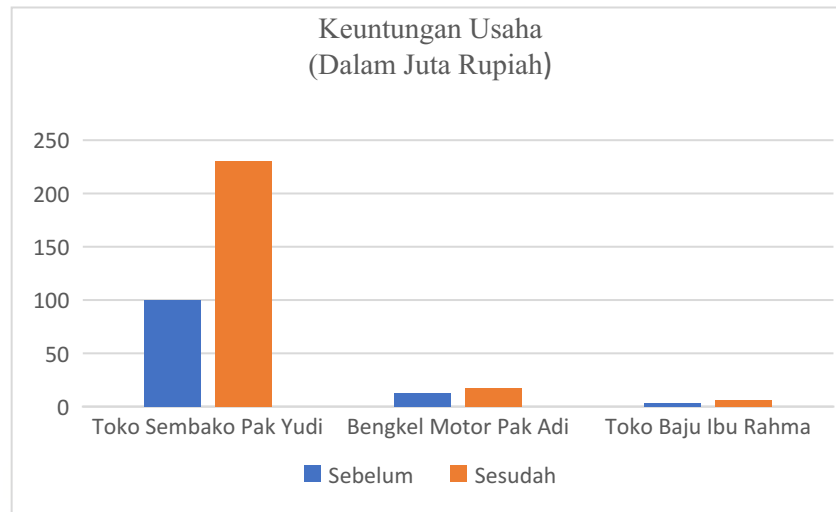
Sumber: Hasil Wawancara

Dari keseluruhan data omzet dan keuntungan penjualan tersebut, rata-rata pelaku UMKM mengalami peningkatan sebesar 67%. Meskipun omzet penjualan meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena dalam hal kompetitif para pelaku UMKM yang memperoleh Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta belum bisa mengungguli para pelaku usaha lain di bidang yang sama. Sehingga perkembangan Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta di katakan efektif untuk meningkatkan omzet penjualan namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM.

D. Analisis Keuntungan Usaha UMKM Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta

Omzet penjualan para pelaku UMKM di Kecamatan Slahung sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan di BSI KCP Ponorogo Soetta mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat pada grafik sebagai berikut:





Gambar 4.3 Grafik Keuntungan Usaha Sesudah dan Sebelum Pembiayaan

Pada penelitian ini para pelaku UMKM di wilayah Ponorogo memperoleh keuntungan dari hasil penjualan usaha. Berdasarkan grafik dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan keuntungan usaha antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta. Setelah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta keuntungan usaha setiap pelaku UMKM meningkat. Peningkatan modal yang diikuti peningkatan produksi dan omzet penjualan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank syariah menyebabkan keuntungan pelaku UMKM juga ikut meningkat. Namun keuntungan tidak sepenuhnya mewakili keberhasilan usaha, karena bisa saja mendapatkan omzet besar tetapi ternyata dengan memakan banyak biaya operasional yang besar sehingga dari omzet yang diperoleh hanya mencatatkan keuntungan yang kecil. Peningkatan keuntungan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.6 Data Keuntungan Usaha Sebelum dan Sesudah Pembiayaan

No	Nama Usaha	Modal Usaha		Peningkatan (%)
		Sebelum	Sesudah	
1.	Toko Sembako Pak Yudi	Rp.100.000.000	Rp. 230.000.000	130
2.	Bengkel Motor Pak Adi	Rp.12.500.000	Rp. 17.500.000	40
3.	Toko Baju Ibu Rahma	Rp.3.500.000	Rp. 6.500.000	86
Rata-Rata				85

Sumber: Hasil Wawancara

Berdasarkan tabel tersebut, dari keseluruhan data keuntungan usaha tersebut mengalami peningkatan sebesar 85%. Keuntungan usaha meningkat namun belum berkembang, hal tersebut karena ketika mendapat keuntungan, hasil laba bersih mereka masukkan ke dalam keuangan pribadi sehingga hasil keuntungan berkurang untuk kebutuhan pribadi atau manajemen keuangannya kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BSI KCP Ponorogo Soetta dikatakan efektif untuk meningkatkan keuntungan usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di Kecamatan Slahung.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dapat diambil kesimpulan mengenai dampak pembiayaan perbankan syariah terhadap perkembangan ekonomi UMKM di Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo.

1. Sebelum Bank Syariah Indonesia KCP Ponorogo Soetta melakukan penyaluran dana kepada nasabah ada beberapa prosedur atau tahapan yang harus dilakukan oleh nasabah dengan tertib yakni permohonan pembiayaan, pengumpulan data, analisis data, analisis rasio, dan yang terakhir persetujuan pembiayaan. Namun terjadi perubahan prosedur yakni mengecualikan UMKM yang bukan kebutuhan pokok seperti para pengrajin untuk menghindari pembiayaan macet atau bermasalah yang akan mengakibatkan kerugian pada bank.
2. Terdapat perbedaan pada modal usaha pelaku UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Modal usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan sebesar 105%. Walaupun modal usaha meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena manajemen keuangan para pelaku UMKM yang kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BSI KCP Ponorogo Soetta dikatakan efektif untuk meningkatkan modal usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM.

3. Terdapat perbedaan pada omzet penjualan pelaku UMKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari bank BSI KCP Ponorogo Soetta. Omzet meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 67%. Walaupun meningkat namun belum bisa dikatakan berkembang karena dalam hal kompetitif para pelaku UMKM yang memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta di Kecamatan Slahung belum bisa mengungguli para pelaku usaha lain di bidang yang sama. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh bank BSI KCP Ponorogo Soetta dikatakan efektif untuk meningkatkan omzet penjualan namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di Kecamatan Slahung.
4. Terdapat perbedaan pada keuntungan usaha pelaku UMKM di wilayah Ponorogo antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BSI KCP Ponorogo Soetta. Keuntungan usaha meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari bank BRI Syariah yaitu meningkat sebesar 85%. Keuntungan usaha meningkat namun belum berkembang, hal tersebut karena ketika mendapat keuntungan, hasil laba bersih mereka masukkan ke dalam keuangan pribadi sehingga hasil keuntungan berkurang untuk kebutuhan pribadi atau manajemen keuangannya kurang baik. Sehingga dampak pembiayaan yang diberikan oleh BSI KCP Ponorogo Soetta dikatakan efektif untuk meningkatkan keuntungan usaha namun belum efektif untuk meningkatkan perkembangan UMKM di Kecamatan Slahung.

B. Saran

Dari hasil penelitian ini, maka ada beberapa hal yang dapat dianjurkan sebagai rekomendasi sebagai berikut:

1. Pembiayaan yang dilakukan BSI KCP Ponorogo Soetta kepada para pelaku UMKM di Kecamatan Slahung sudah efektif namun perlu diimbangi dengan perubahan sikap para pelaku UMKM untuk memperbaiki manajemen keuangan dan meningkatkan kualitas SDM para pelaku UMKM.
2. Kreatifitas pelaku UMKM sangat diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka supaya mampu bersaing pada pelaku UMKM yang lainnya.
3. Peran pemerintah sangat diperlukan untuk mengembangkan UMKM di Kecamatan Slahung terutama pada dinas UMKM yaitu dengan cara mensosialisasikan para wirausaha tentang manajemen keuangan yang baik, supaya usaha mereka tetap berlanjut.
4. Bagi pelaku UMKM perlu adanya catatan keuangan yang berbeda antara untuk keuangan pribadi dan keuangan untuk usaha supaya keuntungan dapat dirasakan para pelaku UMKM dan mampu mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023
- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, cet IV, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h.61.
- Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Manjadi Pengusaha Hebat*, (Jakarta: Visi Media, 2019), h. 95
- Ahmad Ghazali, *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta: Media Komputindo, 2005), h.29
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019), 63-64. 5
- Apridar, *Ekonomi Internasional: Sejarah, Teori, Konsep dan Permasalahan dalam Aplikasinya*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019), 177.
- Badan Pusat Statistik Jawa Timur, 2022.
- Basu Swastha DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2020), 406.
- BSI, “Tentang Kami,” dalam <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>
- Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), 180.
- Dinas Perdagangan Kabupaten Ponorogo, 2023.
- Dokumen BSI KCP Ponorogo Soetta.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 106
- Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 72-73.
- Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)
- Lexy J. Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya: 2009), hal. 171
- Lexy J. Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya: 2009), hal. 8
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 248.
- M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif Cetakan III*, (Yogyakarta: Mitra Pustaka, Cetakan III Maret 2017), Hal. 9

- M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Mitra Pustaka, Cetakan III Maret 2017), hal. 137
- M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), h.251
- M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.118.
- Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 5.
- Muhammad Yusuf dan Junaedi, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Ganeca Press 2006), h.69
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), h. 17
- Nailah Rizkia, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah," Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018), 63.
- Noeng Muhadji, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 2002), 5.
- Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003
- Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2020), h. 121
- Rahma, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023
- Safarinda Imani, "Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia (Menggunakan Analisis Vector Auto Regression)," *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 6 No. 1 (2018), 25- 26.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, Op.Cit, 240.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 225
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 334
- Sumarsono, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori Dan Kebijakan Publik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019), h. 3. 12
- Suwardjono, *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*, (Yogyakarta: PBF, 2014), 455.
- Tulus T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting* (Jakarta: Salemba Empat: 2022), 73.

- Umaroh Musjalifah, “Analisis Perkembangan Modal, Omzet, Dan Keuntungan Umkm Setelah Mendapat Pembiayaan Murabahah Dari Ksps Btm Surya Pdm Sleman”, (Yogyakarta, Universitas Alma Ata Yogyakarta, 2017), hal.2
- Umami Farida Ashar, Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Bojonegoro, Skripsi, (2014), 32.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)
- UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU no. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25
- Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga terkait di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h.86.
- Wika Undari dan Anggia Sari Lubis, “Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat”, Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora, Vol. 6, No. 1, (2021), 33
- Wina Saparingga, dkk, “Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro: Studi Kasus di BRI Syariah Kcp Kopo Bandung” Keuangan dan Perbankan Syariah, gel. 2 (2019), 316
- Yudi, (Nasabah Pembiayaan Murabahah BSI KCP Ponorogo Soetta), Wawancara, 29 September 2023
- Yuliana Intan Sari, “Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro: Studi Kasus pada Pedagang Sembako, Nasabah KSPPS Puspa Artha Syariah Semarang,” Skripsi (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017), 99-100.