

**UPAYA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)
KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP)
NGANJUK YOS SUDARSO DALAM PENGEMBANGAN
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI
PRODUK PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1)**



Oleh:

**Riska Oktinaka Cesarani
NIM 402180083**

Pembimbing:

**Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP 197502072009011007**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
P O N O R O G O
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2022

ABSTRAK

Cesarani, Riska Oktanaka. Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro. *Skripsi*. 2022. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.

Kata kunci: Pembiayaan, Pengembangan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Pengembangan usaha adalah suatu proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Dalam perbankan syariah terdapat produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro yang dapat membantu dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), salah satu perbankan syariah yang memiliki jenis produk pembiayaan tersebut yaitu BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan, dan efektivitas pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Data dalam penelitian ini didapatkan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan triangulasi atau gabungan. Lokasi penelitian beralamatkan di Jl. Yos Sudarso No. 15C, Payaman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur.

Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso ditujukan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan meningkatkan usaha dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp 10.000.000,00 sampai dengan Rp 50.000.000,00, serta menggunakan akad *murabahah*. Dalam pembiayaan diperlukan agunan berupa surat berharga, pemenuhan syarat, dan prosedur pembiayaan, serta jangka waktu pembiayaannya 36 bulan (3 tahun) hingga 60 bulan (5 tahun). Faktor-faktor yang mempengaruhi dilakukannya pembiayaan BSI KUR Mikro terdiri dari faktor internal dan eksternal. Efektivitas pembiayaan KUR Mikro dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dilihat dari prosedur yang terpenuhi, hasil yang maksimal, dan proses yang benar. Dalam pembiayaan KUR Mikro terdapat kekurangan dalam hal pendampingan, namun tetap dapat dikatakan pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut dalam mengembangkan usaha dapat dikatakan efektif.



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	Riska Oktinaka Cesarani	402180083	Perbankan Syariah	Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro

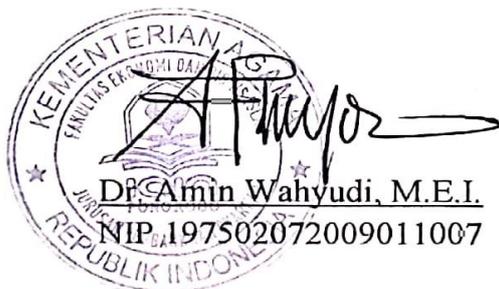
Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 23 Mei 2022

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Menyetujui



Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP.197502072009011007

Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP 197502072009011007



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 : Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP)
Nganjuk Yos Sudarso dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan
Menengah (UMKM) Melalui Produk Pembiayaan Kredit Usaha
Rakyat (KUR) Mikro

Nama : Riska Oktanaka Cesarani

NIM : 402180083

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 :

Unun Roudlotul Janah, M.Ag.

NIP 197507162005012004

Penguji I :

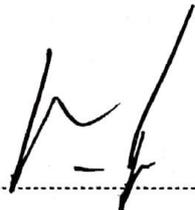
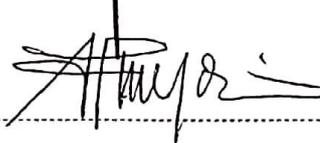
Moch Faizin, M.S.E

NIP 198406292018011001

Penguji II :

Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.

NIP 197502072009011007

()
()
()

Ponorogo, 25 Mei 2022

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Hadi Aminuddin, M.Ag.

NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Riska Oktinaka Cesarani

NIM : 402180083

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi//Tesis : Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis 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, 30 Mei 2022

Penulis



Riska Oktinaka Cesarani

NIM 402180083

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Riska Oktinaka Cesarani

NIM : 402180083

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

UPAYA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP) NGANJUK YOS SUDARSO DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO.

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

Ponorogo, 23 Mei 2022

Pembuat Pernyataan,



Riska Oktinaka Cesarani

NIM 402180083

DAFTAR ISI

COVER	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
DAFTAR ISI	vii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Studi Penelitian Terdahulu	11
F. Metode Penelitian	22
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian	22
2. Kehadiran Peneliti	24
3. Lokasi Penelitian	24
4. Data dan Sumber Data	25
5. Teknik Pengumpulan Data	26
6. Teknik Pengolahan Data	29
7. Analisis Data	29
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	29
G. Sistematika Pembahasan	31
BAB II. PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO	34
A. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ...	34
1. Pengertian Pengembangan	34

2. Pengertian Pengembangan Usaha	35
3. Jenis-Jenis Pengembangn Usaha	36
4. Strategi Pengembangan Usaha	37
5. Model Pengembangan Usaha	39
6. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	40
7. Tujuan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	42
B. Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro	43
1. Pengertian Pembiayaan	43
2. Manfaat Pembiayaan	44
3. Tujuan Pembiayaan	45
4. Fungsi Pembiayaan	48
5. Jenis-Jenis Pembiayaan	49
6. Syarat Pembiayaan	53
7. Hukum Pembiayaan	54
8. Prosedur Pembiayaan	55
9. Prinsip Pembiayaan	56
10. Tahap Pembiayaan.....	56
11. Faktor-Faktor Pembiayaan	58
12. Efektivitas pembiayaan	62
13. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro	64
14. Kebijakan Pemerintah Mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR)	65
BAB III. PAPARAN DATA	67
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian	67
B. Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso	80
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha	

Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso..	84
D. Efektivitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	87
BAB IV. UPAYA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP) NGANJUK YOS SUDARSO DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO	93
A. Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso	93
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso..	100
C. Efektivitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	106
BAB V. PENUTUP	115
A. Kesimpulan	115
B. Saran	116
DAFTAR PUSTAKA	118



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kategori bisnis dalam bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia.¹ Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan wujud kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi tolak ukur kekayaan bersih maupun hasil penjualan tahunan serta kepemilikan diatur dalam Undang-Undang.²

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia telah diakui sebagai sektor ekonomi yang sangat penting, karena peranan yang nyata dalam perekonomian. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia, karena sektor ekonomi di Indonesia sebagian besar didukung oleh sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal tersebut terbukti pada saat krisis ekonomi, sektor ini mampu tetap bertahan, artinya sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan lagi melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat.

¹ Adler Haymans Manurung, *Modal untuk Bisnis UKM* (Jakarta: Kompas Media Nusantara, 2008), 2.

² Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 1.

Perkembangan UMKM dapat dikatakan cukup baik dan masih memiliki prospek yang baik untuk ditingkatkan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mencapai 64 juta. Angka tersebut mencapai 99,9 persen dari keseluruhan usaha yang beroperasi di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM) Indonesia memiliki 65,5 juta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada 2019. Jumlah tersebut meningkat 1,98% dibanding pada tahun 2018 yang sebanyak 64,2 juta unit. Sementara jumlah pelaku UMKM berkurang 421,39 ribu orang (9,24 persen) dari 4,46 juta pada tahun 2019 menjadi 4,05 juta orang pada tahun 2020. Pada bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp 8.573,89 triliun.³

Pada realitanya, kondisi yang terjadi di lapangan tidak seperti harapan, beberapa UMKM ada yang mengalami penurunan dari segi kualitas produk maupun jumlah usahanya. Kenyataan ini tentu berbanding terbalik dengan program pemerintah yang berusaha mengangkat UMKM agar terus berkembang dan menyokong ekonomi negara. Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan. Program KUR dimaksudkan untuk

³ Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM), "Data Perkembangan UMKM", dalam <https://kemenkopukm.go.id>, (diakses pada tanggal 26 Maret 2022, jam 09.13).

memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam rangka pelaksanaan kebijakan percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro adalah kredit/pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individu/perseorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha plafon kredit sampai dengan Rp 25 juta; dengan tingkat biaya jasa (suku bunga) yang disubsidi oleh Pemerintah, sehingga lebih murah dari harga yang berlaku di pasaran untuk produk pinjaman sejenis, yang pada umumnya mengenakan biaya jasa 1-1.5% per bulan atau 12-18% per tahun.⁴

Keunggulan dan potensi yang dimiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tersebut banyak permasalahan yang dihadapi UMKM. Adapun permasalahan umum yang dihadapi oleh para pelaku UMKM antara lain keterbatasan modal akan kerja maupun investasi, kendala dalam pemasaran, memperoleh bahan baku, menyusun perencanaan bisnis, keterbatasan informasi mengenai peluang pasar dan lainnya. Permasalahan yang dihadapi UMKM tersebut akan mempengaruhi perkembangan dan pendapatan dari suatu usaha yang dijalankan, khususnya permasalahan akan modal kerja tersebut sering dihadapi oleh pelaku UMKM. Sehingga hal tersebut membatasi ruang gerak pelaku UMKM dalam pengembangan UMKM.⁵ Oleh karena itu, perlu adanya upaya dari pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mengajukan pembiayaan yang bertujuan memenuhi modal kerja atau usaha agar

⁴ UKM Indonesia, "Kredit Usaha Rakyat", dalam <https://www.ukmindonesia.id>, (diakses pada tanggal 26 Maret 2022, jam 09.30).

⁵ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), 51.

dapat mengembangkan usahanya dan mampu meningkat pendapatan, dan meraih peluang usaha.

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁶ Pembiayaan UMKM ini tergolong produktif, yaitu pembiayaan modal kerja atau investasi untuk kebutuhan produksi dan peningkatan usaha. Pembiayaan ini dipinjamkan bagi usaha mikro yang memiliki penghasilan dibawah rata-rata. Tujuan pembiayaan ini yaitu untuk memaksimalkan laba, meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana. Sedangkan fungsi pembiayaan sendiri yaitu untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan peredaran uang, dan meningkatkan atau mengembangkan suatu usaha.

Pengembangan UMKM tersebut dapat dilakukan dengan melaksanakan pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Perkembangan perbankan syariah yang cukup signifikan, seperti munculnya produk maupun jasa yang inovatif dan berkualitas, serta dibentuknya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang didalamnya terdiri dari gabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah diharapkan mampu membantu permasalahan di UMKM. Bank syariah yaitu lembaga keuangan pada suatu negara yang menyediakan pembiayaan dan jasa lain yang terdapat pada bidang pembayaran, serta penyaluran dana yang dijalankan sesuai prinsip syariah atau Islam.⁷

⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), 42.

⁷ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), 25.

Bank Syariah Indonesia (BSI) dinilai mampu mengatasi permasalahan dalam pengembangan UMKM melalui produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro. BSI KUR Mikro merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam pemenuhan kebutuhan modal kerja serta investasi dengan jumlah diatas Rp 10.000.000,- sampai dengan Rp 50.000.000,-. Keunggulan produk pembiayaan ini yaitu syarat yang mudah, proses mudah dan cepat, sesuai prinsip syariah, bebas biaya provisi dan administrasi, berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah, dan angsuran ringan.⁸ Keunggulan dan kemudahan dalam pembiayaan KUR Mikro tersebut mempengaruhi banyaknya akses UMKM yang melakukan pembiayaan KUR Mikro.

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan latihan.⁹ Pengembangan usaha adalah sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.¹⁰ Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak hanya oleh pelaku UMKM sendiri, namun

⁸ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/individu>, (diakses pada tanggal 8 November 2021, jam 19.25).

⁹ Melayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 72.

¹⁰ Kartika Putri, dkk., "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)", *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*, (2014), 5.

juga disertai dengan dukungan lembaga keuangan syariah. Pengembangan UMKM dapat dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dengan menyediakan produk pembiayaan yang dapat membantu dan memudahkan calon nasabah dalam melakukan pengembangan usaha yang dijalankan.

Upaya BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan UMKM melalui produk pembiayaan KUR Mikro yaitu dengan menyediakan jumlah pembiayaan sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. Dengan adanya produk pembiayaan KUR Mikro, maka BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso sangat mendukung perkembangan pengusaha mikro. Dukungan dapat direalisasikan dengan memberikan pembiayaan KUR Mikro dengan tujuan pemenuhan kebutuhan tambahan modal kerja ataupun investasi. Selain itu, pengembangan UMKM di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso juga dilakukan dengan pemberian arahan atau pendampingan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan.

Dampak dari pembiayaan KUR Mikro sendiri dapat meningkatkan pendapatan, produktifitas usaha, dan hasil produksi sehingga dapat pula meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha dan pendapatan pelaku usaha. Hasil dari pembiayaan KUR Mikro yang efektif dapat mempengaruhi dan menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak bank syariah dan pihak nasabah pembiayaan, sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Saat ini jumlah nasabah pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso selama kurun waktu 3 sampai 5 tahun kurang lebih 1500 pembiayaan. Hal tersebut membuktikan bahwa dampak atau hasil dari pembiayaan KUR Mikro cukup diminati oleh pelaku usaha dari waktu ke waktu.

Upaya pengembangan UMKM di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso tersebut terdapat kendala mengenai kurang tepatnya dalam cara maupun sasaran pembiayaan, serta minimnya pengetahuan nasabah dalam pembiayaan BSI KUR Mikro. Pembiayaan yang dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dalam melakukan pendampingan atau arahan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan kurang efektif. BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso hanya memberikan pembiayaan dan tidak memberikan arahan atau pendampingan. Semestinya setiap bisnis atau usaha perlu adanya arahan dalam mengembangkan usaha. UMKM berbeda dengan perusahaan besar yang telah terlatih dalam kapasitasnya, sedangkan UMKM belum terlatih seperti perusahaan besar, pelaku UMKM rata-rata pedagang kecil, pendidikan cukup rendah, pendapatan kecil, dan belum berpengalaman mengenai pengembangan usaha.

Studi penelitian tentang pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pernah dilakukan oleh Nova Yanti Maleha (2015), Bunga Chairunisa C. dan Nurul Hidayah (2017), Suharto dan Muhammad Iqbal Fasa (2017), Muhammad Haris, dkk. (2020), Hafidz Maulana M., dkk. (2021), Sri Maulida dan Ahmad Yunani (2017), Sinta Apriliani (2021), Diah Nur Parwati (2020), serta Muslimin Kara (2013). Sedangkan, studi penelitian tentang pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) pernah dilakukan oleh Novia Arum Fransiska (2021), Rizki Tri Anugrah Bhakti, dkk. (2013), I Gusti Agung Alit Semara Putra dan I A. Nyoman Saskara (2013), Azharudin (2021), Rohmah Niah Musdiana (2015), Amalia Nur Chasanah, dkk. (2021), serta Muhammad Turmudi (2017).

Sehingga dengan demikian pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada penelitian ini belum pernah dilakukan, hanya peneliti ini sendiri yang melakukan penelitian pertama mengenai pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dengan akad murabahah, serta penelitian ini dilakukan setelah adanya perkembangan perbankan syariah yang cukup signifikan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang melakukan pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso perlu pendampingan dari pihak bank. Apabila belum ada pendampingan berarti upaya pengembangan yang dilakukan BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso saat ini kurang maksimal. Oleh karena itu, seharusnya pihak bank melakukan pendampingan dengan memberikan pengetahuan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan mengenai pengembangan usaha. Adanya pendampingan atau pembinaan, pihak bank akan dapat menilai nasabah, memberikan pengetahuan bagi pelaku UMKM, dan pihak bank juga dapat memberikan kembali pinjaman kepada nasabah yang dianggap baik dalam melakukan pembiayaan.

Berangkat dari pemikiran hal di atas, maka penelitian ini bermaksud mengkaji upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso?
2. Apa faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso?
3. Bagaimana efektivitas pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pelaksanaan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso.
2. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso.
3. Menganalisis efektivitas pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, wawasan, dan kemampuan peneliti dalam memahami sistem perbankan syariah dan sumber informasi untuk semua pihak yang ingin memahami sistem perbankan syariah. Selain itu, penelitian ini dapat menambah informasi dan wawasan bagi penulis maupun pihak lain mengenai pelaksanaan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso, dan efektivitas pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan memberikan informasi mengenai produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro yang dapat menjadi

acuan terhadap penyelesaian masalah pada pembiayaan maupun pengembangan yang dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah menjadi mitra usaha Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso, selain itu bermanfaat bagi masyarakat, bank syariah, dan penelitian selanjutnya.

E. Studi Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Nova Yanti Maleha berjudul “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Keuangan Mikro Syariah”. Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan pemberian akses luas terhadap sumber pembiayaan UMKM yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dapat memutus mata rantai kemiskinan dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) seperti Baitul Mal wat Tamlik (BMT) berperan strategis dalam pengembangan UMKM terutama dalam masalah pendanaan dan modal usaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah menggunakan metode kualitatif dan membahas pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah penelitian ini menjelaskan pengembangan UMKM berbasis keuangan mikro syariah yaitu Baitul Mal wat Tamlik (BMT), sedangkan penelitian yang akan dilakukan menjelaskan pengembangan UMKM pada lembaga keuangan yang mengalami perkembangan yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI).¹¹

¹¹ Nova Yanti Maleha, “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Keuangan Mikro Syariah”, *Jurnal Ekonomika Sharia*, Volume 1, Nomor 1, (2015), 1.

2. Penelitian Novia Arum Fransiska berjudul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Ngawi”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan minimnya pengetahuan masyarakat tentang produk mikro karena mayoritas masyarakat enggan beralih dari bank konvensional ke bank syariah, masyarakat yang mayoritas tinggal di pedesaan kurang mendapat informasi tentang produk mikro. Penerapan promosi dan segmentasi pasar yang kurang tepat dan kurang optimal penyebab rendahnya minat masyarakat untuk menggunakan produk mikro. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah menggunakan metode kualitatif dan membahas pembiayaan usaha pada Bank Syariah. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini hanya membahas usaha mikro, sedangkan penelitian yang akan dilakukan membahas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan berbeda lokasi untuk penelitian.¹²
3. Penelitian Rizki Tri Anugrah Bhakti, M. Bakri, dan Siti Hamidah berjudul “Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah melalui Prinsip Bagi Hasil”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan pelaksanaan pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah di kota Malang ideal bagi UMKM, faktor penghambat pelaksanaan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah di Kota Malang berkenaan

¹² Novia Arum Fransiska, “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro pada BSI KCP Ngawi”, *Skripsi*, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021), 2.

dengan prinsip bagi hasil dan solusi untuk mengatasi faktor penghambat tersebut dilakukan dengan mengidealkan prinsip bagi hasil dalam pembiayaannya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah menggunakan metode kualitatif, membahas pengembangan UMKM, dan prinsip pembiayaan yang digunakan bagi hasil. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah lokasi lembaga keuangannya.¹³

4. Penelitian Bunga Chairunisa C. dan Nurul Hidayah berjudul “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Akad Mudharabah”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan adanya keuntungan mudharabah terhadap modal UMKM. Dalam sistem ekonomi Islam, tingkat bunga yang dibayarkan bank kepada nasabah diganti dengan porsi bagi hasil dan tingkat bunga yang diterima bank akan digantikan dengan presentase bagi hasil, dua bentuk rasio keuntungan yang dijadikan instrumen untuk memobilisasi tabungan dan disalurkan pada aktivitas bisnis produktif. Persamaan penelitian tersebut dan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu melakukan penelitian mengenai pengembangan UMKM, akad yang digunakan berprinsip sama. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi dalam penelitiannya.¹⁴

5. Penelitian Rohmah Niah M. berjudul “Efektivitas Pembiayaan Mudharabah

¹³ Rizki Tri Anugrah Bhakti, dkk., “Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah melalui Prinsip Bagi Hasil”, *de Jure, Jurnal Syariah dan Hukum*, Volume 5, Nomor 1, (2013), 115.

¹⁴ Bunga Chairunisa C. dan Nurul Hidayah, “Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) Melalui Akad Mudharabah”, *Edunomika*, Volume 01, Nomor 02, (2017), 76.

dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada BMT Nurul Jannah Gresik)”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BMT Nurul Jannah Gresik efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM yang menjadi nasabah dan membantu UMKM memenuhi kebutuhan lainnya tanpa mengesampingkan prinsip kepercayaan dan amanah. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah melakukan peningkatan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitian dilaksanakan di BMT, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berada di Bank Syariah Indonesia (BSI).¹⁵

6. Penelitian Amalia Nur C., Ratna Herawati, Risanda Alirasta B., dan Febrianur Ibnu Fitroh S.P. berjudul “*MAWAR (Melawan Rentenir): Integrated MSMEs Financial Inclusion Strategy in Sharia Based*”. Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan program MAWAR (Melawan Rentenir) mendukung pemberdayaan pengusaha mikro dan kecil melalui strategi pemberian bantuan keuangan, teknis, manjerial berprinsip syariah, penanggungan biaya lain, diterbitkannya surat rekomendasi kelayakan pembiayaan, menjaga program dalam koridor Syariah, memberikan pendampingan, pembinaan, pelatihan, dan penilaian kelayakan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro

¹⁵ Rohmah Niah Musdiana, “Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik)”, *Jebis*, Volume 1, Nomor 1, (2015), 21.

dan kecil. Pengusaha yang memanfaatkan hal tersebut diharapkan dapat berkembang menjadi lebih sejahtera, mandiri, dan berbudaya berdasarkan nilai agama. Persamaan pada penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu menggunakan metode kualitatif, mengulas tentang pembiayaan untuk pengembangan UMKM dengan akad murabahah. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitian.¹⁶

7. Penelitian Suharto dan M. Iqbal Fasa berjudul "*The Challenges of Islamic Bank for Accelerating the Growth of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia*". Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan terdapat hambatan pada bank syariah dalam mengembangkan UMKM di Indonesia antara lain skema bank syariah hanya sedikit dibandingkan bank konvensional, minimnya skala pendanaan, margin perbankan Islam yang tinggi dibandingkan dengan bank konvensional, loyalis konsumen bisa tidak 100% menggunakan produk Bank Syariah, dalam pembiayaan murabahah skema yang masih mendominasi dalam Islam perbankan dan selalu di atas 50% setiap tahun. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu metode penelitiannya kualitatif dan membahas pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan fokus untuk menghadapi tantangan sedangkan penelitian yang

¹⁶ Amalia Nur Chasanah, dkk., "MAWAR (Melawan Rentenir): Integrated MSMEs Financial Inclusion Strategy in Sharia Based", *JEJAK: Journal of Economics and Policy*, Volume 14, Nomor 1, (2021), 61.

akan dilakukan fokus untuk pengembangan UMKM.¹⁷

8. Penelitian I Gusti Agung Alit Semara Putra dan I A. Nyoman Saskara berjudul “Efektivitas dan Dampak Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan dan Kesempatan Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Denpasar”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan program bantuan KUR di Kota Denpasar tergolong berhasil dan efektif, berdampak positif terhadap pendapatan dan kesempatan kerja UMKM di Kota Denpasar. Pemerintah disarankan tetap menjalankan program bantuan KUR untuk membantu permasalahan permodalan, tetapi perlu dilakukan evaluasi program ditinjau dari indikator variabel input, proses dan output sehingga tidak terjadi penyalahgunaan manfaat, sasaran, dan tujuan KUR. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu metode penelitiannya kualitatif dan membahas Kredit Usaha Rakyat (KUR). Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitian dan dilakukan sebelum berkembangnya bank syariah sedangkan penelitian yang akan dilakukan dilakukan pada lembaga keuangan syariah setelah mengalami perkembangan.¹⁸
9. Penelitian Azharudin berjudul “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Kredit

¹⁷ Suharto dan Muhammad Iqbal Fasa, “The Challenges of Islamic Bank for Accelerating the Growth of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia”, *Li Falah, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 2, (2017), 1.

¹⁸ I Gusti Agung Alit Semara Putra dan I A. Nyoman Saskara, “Efektivitas dan Dampak Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan dan Kesempatan Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Denpasar”, *E-Jurnal EP Unud*, Vol. 2, No. 10, (2013), 457.

Usaha Rakyat Melalui Akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Sarolangun”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan mekanisme akad murabahah dalam produk pembiayaan dimulai dari melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan Murabahah BSI Sarolangun, inisiasi, pengumpulan data, evaluasi pembiayaan, keputusan pembiayaan, dan akad pembiayaan. Kendalanya yaitu calon nasabah pembiayaan KUR Mikro sudah memiliki fasilitas pembiayaan di bank lain dengan tujuan modal kerja dan riwayat pembiayaan bermasalah karena keterlambatan bayar sehingga proses tidak dapat dilanjutkan. Solusi pihak bank dengan memperluas jaringan dan meningkatkan pengetahuan masyarakat, mengembangkan produk pembiayaan KUR dan menerapkan strategi market mix. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu metode penelitiannya kualitatif dan membahas KUR pada Bank Syariah Indonesia (BSI). Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitiannya, penelitian tersebut di BSI Sarolangun sedangkan penelitian yang akan dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso.¹⁹

10. Penelitian Sri Maulida dan Ahmad Yunani berjudul “Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari berbagai Aspek Ekonomi”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

¹⁹ Azharudin, “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Kredit Usaha Rakyat Melalui Akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Sarolangun”, *Skripsi*, (Jambi: UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi, 2021), 4.

Hasil penelitian menunjukkan perkembangan teknologi digital dan keuangan syariah yang meningkat cepat bertantangan, memiliki peluang dan potensi besar bagi peningkatan ekonomi dan bisnis. Pelaku usaha harus mengikuti tren perubahan dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk mendorong kegiatan bisnis, meningkatkan daya saing, dan menciptakan perubahan dan inovasi baru dalam perusahaan yang mampu menciptakan peluang dan pasar baru. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dan membahas pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitiannya.²⁰

11. Penelitian Diah Nur Parwanti berjudul “Peran dan Kontribusi Kredit Usaha Rakyat (KUR) BRI Syariah Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Purbalingga”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerima KUR BRI Syariah mengalami peningkatan setelah mendapat bantuan dana KUR, dilihat dari modal, omset penjualan, keuntungan jumlah jam kerja dan kesejahteraan. Dengan hal tersebut, diharapkan adanya peran lembaga keuangan, Dinas Ketenagakerjaan, Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi untuk meningkatkan UMKM serta pengusaha UMKM menjalankan Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) di usahanya. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu menggunakan metode

²⁰ Sri Maulida dan Ahmad Yunani, “Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari berbagai Aspek Ekonomi”, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol. 2, No. 1, (2017), 181.

penelitian kualitatif dan membahas KUR dalam pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitiannya.²¹

12. Penelitian Muhammad Haris, M. Iqbal, dan Puji Hadiyati berjudul “*Synergy Of Sharia Banks And Financial Technology In The Development Of Micro, Small And Medium Businesses In Indonesia*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan kesempatan menciptakan sinergi bank Syariah dan *fintech* Syariah dalam mengembangkan UMKM di Indonesia sangat terbuka lebar. Sinergi ini dapat dilakukan melalui skema *cross-selling*, *channeling*, referensi, investor bayangan, *platform outsourcing* dan *fintech* konsorsium. Pemberdayaan UMKM dengan memfasilitasi layanan keuangan yang praktis, nyaman, aman, memiliki kecepatan, kecanggihan, mutakhir, dan lebih efisien. Persamaan penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan yaitu menggunakan metode kualitatif dan menjelaskan pengembangan UMKM oleh pihak Bank Syariah. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu menjelaskan lebih luas mengenai Bank Syariah.²²
13. Penelitian Sinta Apriliani berjudul “Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan UMKM (Studi Pada BRI Syariah Unit Kepahang)”. Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian

²¹ Diah Nur Parwanti, “Peran dan Kontribusi Kredit Usaha Rakyat (KUR) BRI Syariah Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Purbalingga”, *Skripsi*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020), 6.

²² Muhammad Haris, dkk., “Synergy Of Sharia Banks And Financial Technology In The Development Of Micro, Small And Medium Businesses In Indonesia”, *Jurnal Reviuw Akuntansi dan Keuangan*, Volume 10, Nomor 1, (2020), 115-126.

menunjukkan Kredit Usaha Rakyat memiliki peranan terhadap pemberdayaan UMKM pada BRI Syariah Unit Kepahiang, yaitu membantu nasabah yang membutuhkan modal untuk usahanya. Setelah diberikan tambahan modal, usaha nasabah mengalami peningkatan dan pendapatannya baik dari jenis UMKM. Persamaan penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan yaitu menggunakan metode kualitatif dan menjelaskan pembiayaan KUR pada Bank Syariah. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penelitian tersebut dilakukan di lembaga keuangan syariah sebelum mengalami perkembangan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan di lembaga keuangan syariah setelah mengalami perkembangan.²³

14. Penelitian Hafidz Maulana M. berjudul “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid 19: Study Riset di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Ahmad Yani Kota Bogor”. Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan perbankan syariah, khususnya BSI KC Ahmad Yani berperan penting dalam menjaga UMKM pada masa pandemi Covid-19, dengan membantu penyaluran program pemerintah yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat), pemberian kelonggaran kepada pengusaha yang terdampak pandemi Covid-19, dan memfasilitasi proses pembiayaan bagi pengusaha sesuai Peraturan PJOK No. 11 Tahun 2020. Persamaan pada penelitian ini

²³ Sinta Apriliani, “Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan UMKM (Studi Pada BRI Syariah Unit Kepahang”, *Skripsi*, (Bengkulu; IAIN Bengkulu, 2021), 7.

dengan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu menggunakan metode kualitatif, membahas mengenai pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu pembahasan lebih luas mengenai UMKM di masa pandemi dan lokasi penelitiannya.²⁴

15. Penelitian Muslimin Kara berjudul “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan perkembangan pembiayaan perbankan syariah dalam upaya pengembangan UMKM di Kota Makassar selama tahun 2010-2011 mengalami peningkatan yang berfluktuasi. Kontribusi pembiayaan perbankan syariah dalam upaya pengembangan UMKM di Kota Makassar sangat dibutuhkan karena keterbatasan pangsa pasar perbankan syariah, sumber daya manusia yang kapabel, paradigma bank konvensional masih kuat, target BEP, kurangnya sosialisasi, dan terbatasnya jaringan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu menggunakan metode kualitatif dan membahas pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah lokasi penelitian berbeda dan tidak membahas satu jenis pembiayaan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih fokus ke satu

²⁴ Hafidz Maulana M., dkk., “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid 19: Study Riset di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Ahmad Yani Kota Bogor”, *El Mal: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 2, (2021), 235.

jenis pembiayaan.²⁵

16. Penelitian Muhammad Turmudi berjudul “Pembiayaan Mikro BSI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari”. Penelitian ini memakai metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan pembiayaan Usaha Mikro BRI Syariah merupakan produk pembiayaan usaha yang diperuntukkan bagi masyarakat menengah yang memiliki usaha kecil (mikro) dengan tujuan memenuhi kebutuhan modal dan investasi. BRI Syariah memiliki tiga produk antara lain Mikro 25iB, Mikro 75iB, dan Mikro 500iB dalam upaya peningkatan UMKM di Kota Kendari. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah menggunakan metode kualitatif dan membahas upaya pengembangan UMKM. Perbedaan penelitian yaitu lokasi penelitian, BRI Syariah digunakan untuk penelitian tersebut sedangkan lokasi BSI dilakukan dalam penelitian yang akan dilakukan.²⁶

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

a. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis adalah pendekatan kualitatif. Metodologi kualitatif didefinisikan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari

²⁵ Muslimin Kara, “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, *Jurnal Ahkam*, Volume XIII, Nomor 2, (2013), 315.

²⁶ Muhammad Turmudi, “Pembiayaan Mikro BSI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari”, *Li Falah Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 2, (2017), 20.

orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.²⁷ Penelitian kualitatif pada hakikatnya adalah mengamati orang dalam lingkungannya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pengertian dan pemahaman tentang suatu peristiwa atau perilaku manusia dalam suatu organisasi atau institut.²⁸ Sehingga dengan pendekatan kualitatif ini, peneliti akan menganalisis setiap individu dalam kehidupan dan pemikirannya.

b. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah studi kasus. Jenis penelitian studi kasus adalah penelitian tentang subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subjek penelitian ini berasal dari individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat, karakter khas dari kasus, ataupun status dari individu yang kemudian sifat-sifat khas dijadikan suatu hal yang bersifat umum.²⁹

Jadi dalam penelitian ini menyangkut tentang upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro yang dirancang dengan menggunakan studi kasus, maka peneliti

²⁷ Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 4.

²⁸ Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 1.

²⁹ Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), 66.

berusaha melihat secara mendalam permasalahan tersebut di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso.

2. Kehadiran Peneliti

Peneliti sebagai orang yang melakukan observasi mengamati dengan cermat terhadap obyek penelitian. Untuk memperoleh data tentang penelitian ini, maka peneliti terjun langsung kelapangan. Kehadiran peneliti dalam penelitian ini berperan sebagai instrumen kunci yang berperan sebagai pengamat non partisipan, di mana peneliti turun kelapangan tidak melibatkan diri secara langsung dalam kehidupan obyek penelitian. Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif, salah satunya sebagai instrumen kunci.³⁰

Dengan ini, peneliti di lapangan sangat mutlak terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berdasarkan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data yang diperoleh tersebut valid. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal.

3. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil lokasi di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso yang

³⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2009), 223.

beralamat di Jl. Yos Sudarso No. 15 C, Payaman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur.

4. Data dan Sumber Data

a. Data Primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, yakni informan yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.³¹ Sumber data primer penelitian ini diperoleh langsung dari pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dan nasabah yang telah melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro. Bahwa data dalam penelitian ini adalah data tentang pelaksanaan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan KUR Mikro dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, dan efektivitas pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

b. Data Sekunder adalah data yang menunjang data primer dan tersedia dari studi pustaka maupun hasil observasi. Sumber data sekunder penelitian ini diperoleh peneliti dengan cara mencari dan mengumpulkan literatur lain dari jurnal-jurnal ilmiah yang relevan serta membaca di internet yang berhubungan dengan penelitian dan website resmi dari Bank Syariah Indonesia (BSI). Data dalam penelitian ini adalah data tentang pembiayaan

³¹ Abdul Wahid Mongkito, dkk., "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro", *Journal Robust (Research Business and Economics Studies)*, Volume 1, Nomor 1, (2021), 98.

KUR Mikro, pengertian pengembangan, pengembangan usaha, dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (*interviewee*) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka (*face to face*) antara pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.³²

Interview atau wawancara adalah perlakuan yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data secara mendalam. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan keyakinan

³² A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014), 372.

pribadi.³³ Peneliti melakukan wawancara dengan narasumber yang dapat memenuhi data penelitian diantaranya pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dan nasabah pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso.

b. Observasi

Observasi merupakan proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila peneliti berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi merupakan langkah awal menuju fokus perhatian lebih luas yaitu observasi partisipan, hingga observasi hasil praktis sebagai sebuah metode dalam kapasitasnya sendiri-sendiri.³⁴

Observasi adalah cara yang sangat efektif untuk mengetahui apa yang dilakukan orang dalam konteks tertentu, pola rutinitas dan pola interaksi dari kehidupan sehari-hari. Dalam pengumpulan data penelitian kualitatif, observasi lebih dipilih sebagai alat karena peneliti dapat melihat, mendengar, atau merasakan informasi yang ada secara langsung. Saat peneliti terjun langsung ke lapangan, informasi yang muncul bisa saja sangat berharga. Oleh karena itu, dengan observasi peneliti dapat lebih

³³ Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 89.

³⁴ *Ibid.*, 109.

mudah dalam mengolah informasi yang ada atau bahkan informasi yang muncul secara tiba-tiba tanpa diprediksi terlebih dahulu.³⁵

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif.³⁶ Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel atau dapat dipercaya kalau didukung oleh dokumen.

d. Triangulasi atau Gabungan

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serentak. Triangulasi sumber berarti, untuk

³⁵ Ibid., 110.

³⁶ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014), 391.

mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.³⁷

6. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data untuk penelitian kualitatif adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan dengan menggunakan cara-cara atau rumusan masalah tertentu.³⁸ Data yang diperoleh baik dari lapangan maupun kepustakaan diolah melalui tiga tahapan yaitu, pemaparan data berdasarkan pada sistematika yang telah ditetapkan, memilih dan memilah data yang relevan dengan pembahasan, dan melakukan penarikan kesimpulan.

7. Analisis Data

Teknik analisis data meliputi analisis kualitatif dimana digunakan untuk menilai objek penelitian berdasarkan sifat tertentu dimana dalam penilaian sifat dinyatakan tidak dalam angka-angka dan digunakan untuk menjelaskan analisis data yang diolah.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pada proposal penelitian perlu dikemukakan rencana Uji keabsahan data yang akan dilakukan. Uji keabsahan data meliputi uji kredibilitas data (validitas internal), uji depenabilitas (reliabilitas) data, uji transferabilitas (validitas eksternal/generalisasi), dan uji konfirmabilitas (obyektivitas). Namun yang utama adalah uji kredibilitas data. Uji kredibilitas dilakukan

³⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 315.

³⁸ Syofian Siregar, *Metode pemilihan Kuantitatif: Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (Jakarta: Kencana, 2013), 86.

dengan: perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, member check, dan analisis kasus negatif.³⁹

Berikut ini beberapa teknik dalam pengecekan keabsahan data, yaitu:

- a. Kepercayaan (*credibility*), dimaksudkan untuk membuktikan data yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan sebenarnya. Ada beberapa teknik untuk mencapai kredibilitas adalah teknik perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, diskusi dengan teman sejawat, member *check*, dan analisis kasus negatif.
- b. Triangulasi, adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan berbagai sumber diluar data sebagai bahan perbandingan. Kemudian agar hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan perlu dilakukan *cross check*.
- c. Memperpanjang pengamatan, berarti peneliti kembali ke lapangan untuk melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan teknik ini, hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk, semakin akrab, semakin terbuka, saling mempercayai, dan tidak ada informasi yang disembunyikan lagi. Dalam memanjangkan pengamatan ini, peneliti melakukan penggalian data secara mendalam supaya data yang diperoleh lebih konkrit dan valid.
- d. Pemeriksaan sejawat, berarti dalam teknik ini dilakukan melalui diskusi yang kemudian dilakukan dengan mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh oleh rekan-rekan sejawat. Informasi yang digali

³⁹ Ibid., 391.

dalam hal tersebut diharapkan dapat terjadi perbedaan pendapat yang akhirnya lebih menetapkan hasil penelitian.

- e. Kebergantungan (dependability), teknik ini digunakan untuk menjaga kehati-hatian akan terjadinya kemungkinan kesalahan dalam mengumpulkan dan menginterpretasikan data sehingga data dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Apabila terdapat kesalahan dalam penelitian yang dilakukan peneliti karena keterbatasan pengalaman, waktu, dan pengetahuan.
- f. Kepastian (konfermability), teknik ini digunakan untuk menilai hasil penelitian yang dilakukan dengan cara mengecek data dan informasi serta interpretasi hasil penelitian yang didukung oleh materi yang ada pada pelacakan audit.⁴⁰

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis besar yang saling berhubungan. Sistematika pembahasan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi penjelasan alasan yang mendasari penulis dalam mengambil judul dan tema penelitian, tujuan serta manfaat dari penelitian yang dilakukan penulis. Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 270-276.

BAB II. KAJIAN TEORI

Pada bab ini berisi teori yang berhubungan dengan masalah yang dibahas. Teori ini diperoleh dari berbagai sumber yang berkaitan dengan masalah yang di bahas, diharapkan teori-teori ini dapat dijadikan acuan dan membantu dalam memberikan saran serta menyimpulkan apa saja yang terjadi dalam penelitian yang dilakukan.

BAB III. PAPARAN DATA

Pada bab ini berisi paparan data untuk rumusan masalah pada penelitian ini, diantaranya paparan data mengenai pelaksanaan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan KUR Mikro dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, dan efektivitas pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

BAB IV. PEMBAHASAN/ANALISIS

Pada bab ini berisikan pembahasan dari berbagai hasil pengumpulan data dan analisis untuk rumusan masalah pada penelitian ini, diantaranya analisis pelaksanaan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan KUR Mikro dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, dan efektivitas pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

BAB V. PENUTUP

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran atau rekomendasi. Kesimpulan menyajikan secara singkat seluruh penemuan penelitian yang berhubungan dengan masalah penelitian. Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Saran dirumuskan berdasarkan hasil penelitian, berisi uraian mengenai langkah-langkah apa yang perlu diambil oleh pihak terkait dengan hasil penelitian yang bersangkutan.



BAB II

**PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)
KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO**

A. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Pengembangan

Pengembangan adalah suatu proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.¹ Pengembangan merupakan kegiatan untuk memperbesar kemungkinan peningkatan kinerja.² Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan latihan.³

Pengembangan (*development*) adalah penyiapan individu-individu untuk memikul tanggung jawab yang berbeda atau yang lebih tinggi dalam organisasi. Pengembangan berarti hal-hal yang berlainan bagi ahli di bidang ini, akan tetapi pada dasarnya pengembangan merupakan suatu metode untuk

¹ Kartika Putri, dkk., "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)", *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*, (2014), 4.

² Muhammad Dimiyati, *Metode Penelitian Untuk Semua General* (Jakarta: UI Publishing, 2022), 22.

³ Melayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 72.

memudahkan perubahan dan pengembangan dalam orang-orang (gaya, nilai, keterampilan), dalam teknologi (kesederhanaan yang lebih besar, dalam kompleksitas, dan dalam peranan).⁴

2. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecapaian.⁵

Mengembangkan usaha artinya mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk, serta distribusi produk.⁶ Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara

⁴ Haruni Ode, *Pengembangan Organisasi Berbasis Spiritual* (Surabaya: CV. Jakad Publishing Surabaya, 2019), 9.

⁵ Mey Elisa Safitri dan Endang Maryanti, *Buku Ajar Kewirausahaan* (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management (NEM), 2022), 112.

⁶ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha* (Yogyakarta: Andi, 2021) , 1.

mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.⁷

3. Jenis-Jenis Pengembangan Usaha

Jenis-jenis pengembangan usaha secara dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. Pengembangan vertikal, adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.
- b. Pengembangan horizontal, adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara line produk tidak memiliki hubungan dengan core bisnisnya.⁸

Sedangkan berdasarkan caranya pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- a. Perluasan ke hulu atau ke hilir. Arah pengembangan usaha disesuaikan dengan posisi usaha yang ada saat ini, misalnya bila memiliki usaha yang di hilir, maka pengembangannya ke arah hulu.
 - 1) Kelebihannya: pengembangan pada posisi ini lebih mudah, karena telah mengetahui pasar, sumber material, dan teknologi.
 - 2) Kekurangannya: jika terjadi permintaan produk pada bisnis ini melemah, maka tingkat penjualan akan menurun.

⁷ Kartika Putri, dkk., “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur”, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*, (2014), 5.

⁸ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha* (Yogyakarta: Andi, 2021) , 25.

- b. Diversifikasi usaha adalah mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha.
- 1) Kelebihannya: jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar atau rugi, maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya.
 - 2) Kekurangannya: pengembangan cara ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal baik pasar, sumber material, ataupun teknologinya dan sebagainya.
- c. Menjual bisnis (*franchise*). Arti menjual bisnis disini adalah menjual hak patennya. Ini dilakukan ketika usaha tersebut sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasaran.⁹

4. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi yang biasa digunakan dalam pengembangan usaha, yaitu sebagai berikut:

a. Mengembangkan usaha dari sisi produknya

Merupakan langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah diterima di pasar.

b. Penyaringan ide atau konsep usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha dilakukan

⁹ Ibid., 27.

melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun informal.

c. Pengembangan rencana usaha (*business plan*)

Perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Dalam menyusun rencana usaha, para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha

Rencana usaha yang telah dibuat selanjutnya diimplementasikan ke dalam pelaksanaan usaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan menggerakkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.¹⁰

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

- a. Perluasan skala usaha seperti menambah kapasitas mesin, tenaga kerja, dan jumlah modal untuk investasi; menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan; menambah lokasi usaha ditempat lain.
- b. Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dengan mengembangkan jenis usaha baru diwilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

¹⁰ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Erlangga, 2017), 515.

c. Perluasan dengan kerja sama, penggabungan dan ekspansi baru.¹¹

Strategi yang efektif dalam pengembangan UMKM yaitu menentukan harga sesuai dengan kualitas yang maksimal, meningkatkan kualitas produk, melakukan strategi promosi, memperluas jaringan bisnis, rajin melakukan evaluasi, memanfaatkan media sosial dengan tepat, dapat beradaptasi pada perubahan yang terjadi, memilih lokasi usaha yang strategis, dan lain sebagainya. Seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha seperti memiliki ide usaha awal, penyaringan ide/konsep usaha, pengembangan rencana usaha (*business plan*), implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha.¹²

5. Model Pengembangan Usaha

Model pengembangan usaha yang tepat dapat dilakukan dengan memberikan kesempatan setiap individu dalam masyarakat untuk mengoptimalkan segala kemampuan produktivitasnya dalam pengelolaan sumber daya yang ada, diperlukan suatu pengembangan kerjasama kelembagaan ekonomi yang tepat, terencana dan sistematis.¹³ Sehingga dalam pengembangan UMKM dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan ataupun pembiayaan yang dapat mendukung produktivitas.

¹¹ <http://dokumen.tips/dokuments/teknik-pengembangan-usaha.html>, (diakses pada 27 Maret 2011, jam 15.23)

¹² Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), 153.

¹³ Taufik Mokhammad dan Hartono, "Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat", *Jurnal WIGA*, Volume 1, Nomor 1, (2011), 11.

Karakteristik UMKM memiliki keunggulan kompetitif meliputi memiliki kualitas sumber daya manusia yang baik, pemanfaatan teknologi yang optimal, mampu melakukan efisiensi dan meningkatkan produktivitas, mampu meningkatkan kualitas produk, memiliki akses promosi yang luas, memiliki sistem manajemen kualitas yang terstruktur, sumber daya modal yang memadai, memiliki jaringan bisnis yang luas, dan memiliki jiwa kewirausahaan. Mengelola UMKM memerlukan kreativitas yang tinggi, rasa tidak cepat menyerah, berani mengambil risiko, dan selalu berusaha menemukan hal baru untuk meningkatkan kinerja.¹⁴ Hal tersebut berhubungan atau mempengaruhi dengan pengembangan UMKM.

6. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan wujud kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi tolak ukur kekayaan bersih maupun hasil penjualan tahunan serta kepemilikan diatur dalam Undang-Undang.¹⁵

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjelaskan bahwa perusahaan yang tergolong dalam UMKM merupakan perusahaan kecil yang dikuasai dan dikembangkan oleh seseorang ataupun sekelompok kecil dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. UMKM kala ini dianggap sebagai cara

¹⁴ Lila Bismala, "Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektifitas Usaha Kecil Menengah", *Jurnal Entrepreneur*, Volume 5, Nomor 1, (2016), 21.

¹⁵ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 1.

yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. UMKM adalah sekelompok pelaku besar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti mengamankan perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menimbulkan dinamik pertumbuhan ekonomi setelah krisis ekonomi. UMKM diharapkan dapat menciptakan peluang kinerja yang besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga membantu upaya pengurangan jumlah penganggur.¹⁶

Sesuai dengan Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung

¹⁶ Ibid., 2.

dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.¹⁷

7. Tujuan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengaruh dari pengembangan UMKM di Indonesia dan melihat peran serta pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM di Indonesia memiliki hasil positif, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, diperlukan upaya hal-hal seperti penciptaan iklim usaha yang kondusif, bantuan permodalan, perlindungan usaha, pengembangan kemitraan, pelatihan, mengembangkan promosi, dan mengembangkan kerjasama yang setara.¹⁸

Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentunya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat melalui hasil usaha yang diperoleh serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing UMKM. Dengan peningkatan pendapatan diharapkan akan mengurangi

¹⁷ Irvan Hartono, "Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Artha Madani)", *Skripsi*, (Bekasi: STAI Pelita Bangsa, 2017), 21.

¹⁸ Alyas dan Muhammad Rakib, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)", *Jurnal Sosiohumaniora*, Volume 19, No. 2, (2017), 115.

atau bahkan mengentaskan kemiskinan, serta UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. Pengembangan adalah kegiatan yang diadakan dalam jangka waktu tertentu guna memperbesar kemungkinan untuk meningkatkan kinerja dan lebih difokuskan untuk jangka panjang.

B. Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Mikro

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁹ Pembiayaan adalah aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana berdasarkan prinsip syariah, dengan menggunakan aturan sesuai hukum Islam.²⁰

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 (25) tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*; transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *isthisna*; transaksi pinjam

¹⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 92.

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Pranadamedia Group, 2011), 105.

meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.²¹

2. Manfaat Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan bank syariah memberikan manfaat bagi bank sendiri, debitur/nasabah, dan pemerintah. Manfaat pembiayaan bagi bank berupa pendapatan margin keuntungan atau bagi hasil sesuai akad pembiayaan yang diperjanjikan sebelumnya antara bank syariah dan debitur, meningkatkan profitabilitas bank, serta kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai bank dalam memahami secara rinci aktivitas usaha para debitur di berbagai sektor usaha.²²

Manfaat pembiayaan bagi debitur yaitu terpenuhinya kebutuhan pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian, meningkatkan usaha debitur, dan murahnya biaya yang diperlukan untuk pembiayaan. Selain itu, jangka waktu pembiayaan yang disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan debitur membayar kembali pembiayaannya.²³ Manfaat pembiayaan bagi pemerintah adalah sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil karena uang di bank tersalurkan kepada pihak pelaku usaha, juga sebagai pengendali moneter. Pembiayaan dapat menciptakan lapangan kerja baru, penyerapan jumlah tenaga kerja

²¹ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 Angka 25.

²² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Pranadamedia Group, 2011), 110.

²³ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 104.

mampu meningkatkan pendapatan masyarakat yang kemudian akan meningkatkan pendapatan negara.²⁴

3. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan terdiri dari:

- a. Peningkatan ekonomi, masyarakat yang tidak dapat akses ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan yang diperoleh melalui aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, dibukanya sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.²⁵
- f. Upaya memaksimalkan laba, setiap pengusaha berkeinginan untuk memperoleh laba maksimal dalam mewujudkan usaha tersebut, maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Pranadamedia Group, 2011), 111-112.

²⁵ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015),

- g. Upaya meminimalkan resiko, usaha yang dilakukan bisa menghasilkan laba yang maksimal, maka salah satu unsurnya ialah dengan meminimalkan resiko yang mungkin timbul dengan cara pembiayaan.
- h. Pendaaygunaan sumber ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia, apabila sumber daya modal tidak ada, maka diperlukan penambahan modal yaitu dengan cara pembiayaan.
- i. Penyaluran kelebihan dana, dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi sarana penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.
- j. Menghindari terjadinya dana menganggur, dana yang masuk melalui berbagai rekening pada passive bank syariah, harus segera disalurkan dalam bentuk aktiva produktif. Sehingga terjadi keseimbangan antara dana yang masuk dan dana keluar.²⁶

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dengan pembiayaan:

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.

²⁶ Sumar³in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 115-116.

- b. *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.²⁷

Secara khusus, bank juga mempunyai tujuan tertentu dalam proses pembiayaan, yaitu:

- a. *Pemilik*. Pemilik dana mengharapkan akan mendapatkan penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank.
- b. *Pegawai*. Pegawai berharap memperoleh kesejahteraan atas pekerjaan dari bank yang dikelola.
- c. *Masyarakat*
 - 1) *Pemilik dana*. Masyarakat pemilik dana mengharapkan memperoleh bagi hasil atas dan yang ditanamkan.²⁸
 - 2) *Debitur yang bersangkutan*. Dalam menjalankan usahanya, debitur terbantu dengan adanya pembiayaan. Debitur juga terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
 - 3) *Masyarakat konsumsi*. Masyarakat konsumen akan memperoleh barang yang mereka inginkan.
- d. *Pemerintah*. Dengan adanya pembiayaan maka pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan. Disamping itu, Negara juga akan memperoleh pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank.

²⁷ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 122.

²⁸ Ibid. 123.

- e. Bank. Bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan semakin meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak usahanya dan semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.²⁹

4. Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan secara umum antara lain;;

- a. Meningkatkan daya guna uang. Nasabah yang menyimpan dananya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito ditingkatkan kegunaannya oleh bank dalam bentuk pembiayaan yang disalurkan kepada para pengusaha.
- b. Meningkatkan daya guna. Produsen yang memperoleh pembiayaan dari bank dapat menggunakan dana tersebut untuk mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi.
- c. Meningkatkan peredaran uang. Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening koran pengusaha akan menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel dan lain-lain. Hal tersebut menimbulkan kegairahan berusaha.
- d. Stabilitas ekonomi.
- e. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.
- f. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.³⁰

²⁹ Ibid., 124.

³⁰ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah* (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), 95.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Produk pembiayaan dalam penyaluran dana Bank Syariah dibagi menjadi beberapa jenis dilihat dari tujuan penggunaan, jangka waktu, sektor usaha, segi jaminan, dan dari jumlahnya.³¹ Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaannya dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- a. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk pengadaan aset tetap dengan tujuan pengembangan, modernisasi peralatan/perlengkapan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha sehingga membutuhkan kantor baru atau peralatan produksi.³²
- b. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha seperti kebutuhan bahan baku dan pembelian barang-barang dagangan. Pembiayaan ini diperlukan karena beberapa alasan seperti diversifikasi usaha dan produk, tagihan dari supplier lebih cepat dibandingkan dengan pembayaran dari customer, dan penambahan persediaan barang atau menjaga persediaan pada level minimum.
- c. Pembiayaan konsumsi, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian yang digunakan sendiri atau bersifat konsumtif. Contohnya Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor.³³

³¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Pranadamedia Group, 2011), 113.

³² *Ibid.*, 114.

³³ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 50.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, di antaranya:

a. Pembiayaan menurut tujuan, dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

b. Pembiayaan menurut jangka waktu, dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.³⁴

Selain itu, pembiayaan dalam bank syariah juga diwujudkan dalam beberapa jenis, antara lain:

a. Pembiayaan yang bersifat aktiva produktif

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, meliputi:
 - a) Pembiayaan mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal atau biasa disebut *sahib al-mal* menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola atau biasa disebut

³⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 686.

mudarib, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad.³⁵ Ada dua tipe pembiayaan mudharabah, yaitu: (1) *Mudarabah mutlaqah*, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Pengelola bertanggung jawab untuk mengelola usaha sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat (*'urf*). (2) *Mudarabah muqayyah*, yaitu pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha, dan sebagainya. Pengelola menggunakan modal tersebut dengan tujuan yang dinyatakan secara khusus, yaitu untuk menghasilkan keuntungan.³⁶

- b) Pembiayaan musyarakah adalah suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek, di mana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek. Keuntungan dari hasil usaha bersama ini dapat dibagikan, baik menurut proporsi penyertaan modal masing-masing maupun sesuai dengan kesepakatan bersama (*unproportional*).

³⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), 60.

³⁶ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006),

Manakala merugi, kewajiban hanya terbatas sampai batas modal masing-masing.³⁷

- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli, dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian atas barang yang dijual.
- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Transaksi *ijarah* (sewa) dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi, pada dasarnya *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, tetapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.³⁸

b. Pembiayaan yang bersifat aktiva tidak produktif. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yaitu:

- 1) Pinjaman *qard* atau talangan, yaitu penyediaan dana atau tagihan antara bank Islam dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu. Aplikasi *qard* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu:
 - a) Sebagai pinjaman talangan haji, di mana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyeteran

³⁷ Karnaen Perwaatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1992), 23.

³⁸ Ibid., 101.

biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan haji.

- b) Sebagai pinjaman tunai dari produk kartu kredit syari'ah, di mana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikannya sesuai waktu yang ditentukan.
- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, di mana menurut perhitungan, bank akan memberatkan pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli atau bagi hasil.
- d) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, di mana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus akan mengembalikan dana pinjaman itu secara cicilan melalui pemotongan gajinya.³⁹

6. Syarat Pembiayaan

Setiap pembiayaan tentunya memiliki persyaratan yang jelas, memudahkan dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Syarat pembiayaan dapat berupa data calon pengguna pembiayaan sampai dengan dokumen-dokumen penting yang diperlukan untuk mengajukan pembiayaan. Rukun dan syarat akad secara garis besar terdiri dari para pihak, pernyataan kehendak, obyek akad dan kausa akad. Sedangkan secara rinci, rukun dan syarat akad adalah kecakapan (teori tentang *ahliyah*: wujub dan ada),

³⁹ Adiwarmar Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), 106.

berbilang pihak (para pihak), pertemuan/kesesuaian *ijab* dan *qabul*, kesatuan majlis (pernyataan kehendak), ada atau dapat diadakan, tertentu atau dapat ditentukan (obyek akad), dapat ditransaksikan (*mutaqawwim wa mamluk*), dan tidak bertentangan dengan syara' (kausa akad).⁴⁰ Syarat administrasi pengajuan kredit harus dipenuhi untuk melakukan pengajuan. Setelah berkas lengkap, baru pihak bank melanjutkan proses pengajuan kredit ke tahap selanjutnya, yaitu menganalisis kredit. Setiap bank bisa saja menetapkan persyaratan berbeda-beda bagi aplikasi kredit.

7. Hukum Pembiayaan

Hukum pembiayaan adalah aturan yang mengatur suatu kegiatan yang dilakukan dalam bentuk penyediaan dana bagi konsumen untuk pembelian barang yang pembayarannya dilakukan secara angsuran ataupun berkala oleh konsumen.⁴¹

Hukum pembiayaan tidak hanya diharapkan mewujudkan keadilan, tetapi juga harus mampu merefleksikan integritas moral. Dasar hukum pembiayaan syariah mengacu pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 ayat (25) tentang Perbankan Syariah, Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; b) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan

⁴⁰ Dhody Ananta Rivandi Widjajaatmadja, "Rukun dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik di Bank Syariah", *Aktualita*, Vol. 1, No. 1, (2018), 128.

⁴¹ Munir Fuady, *Hukum Tentang Pembiayaan (Dalam Teori dan Praktik)* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995), 104.

istishna'; d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan e) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁴²

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 2 menyatakan Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan:

- a. Prinsip Syariah: kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur Riba, Maisir, Gharar, Haram, Zalim.
- b. Demokrasi ekonomi : kegiatan ekonomi syariah yang mengandung nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan.
- c. Prinsip kehati-hatian : pedoman pengelolaan Bank yang wajib dianut guna mewujudkan perbankan yang sehat, kuat dan efisien sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan.⁴³

8. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Perbedaannya dengan program adalah bahwa program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya. Setiap pejabat bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan

⁴² Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018), 12.

⁴³ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 2.

yang sehat, yang di antaranya meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi, dan prosedur pengawasan pembiayaan.⁴⁴

Prosedur pembiayaan pada bank syariah mencakup sembilan langkah mulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisis pembiayaan, analisis rasio, persetujuan pembiayaan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan, dan terakhir monitoring.⁴⁵

9. Prinsip Pembiayaan

Pembiayaan pada prinsipnya merupakan suatu proses yang dimulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kepada realisasinya. Namun demikian, realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan, karena dalam jangka waktu pembiayaan tidak mustahil terjadi pembiayaan bermasalah disebabkan beberapa alasan. Dalam hal ini bank syariah harus mampu menganalisis penyebab pembiayaan bermasalah sehingga dapat melakukan upaya untuk melancarkan kembali kualitas pembiayaan tersebut.

10. Tahap Pembiayaan

Proses pembiayaan pada bank syariah tidak jauh berbeda dengan tahapan yang dilakukan pada bank konvensional dalam memberikan kreditnya. Secara garis besar, proses pemberian pembiayaan pada bank syariah sebagai berikut:

⁴⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), 217.

⁴⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah* (Jakarta Timur: Zikrul Hakim, 2007), 145-165.

- a. Tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank syariah mempertimbangkan permohonan pembiayaan calon nasabah penerima fasilitas. Tahap ini disebut tahap analisis kelayakan penyaluran dana.
- b. Tahap setelah permohonan pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penuangan keputusan tersebut ke dalam perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan) serta dilaksanakannya pengikatan agunan untuk pembiayaan yang diberikan itu. Tahap ini disebut tahap dokumentasi pembiayaan.
- c. Tahap setelah perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan) ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumen pengikatan agunan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan berakhir. Tahap ini disebut tahap penggunaan pembiayaan.
- d. Tahap setelah pembiayaan menjadi bermasalah tetapi usaha nasabah penerima fasilitas masih memiliki prospek sehingga pembiayaan yang bermasalah itu dapat diselamatkan untuk menjadi lancar kembali. Tahap ini disebut tahap penyelamatan pembiayaan.
- e. Tahap setelah pembiayaan menjadi macet. Tahap ini disebut tahap penyelesaian pembiayaan.⁴⁶

⁴⁶ Trisadini Prasastinah Usanti dan A. Shomad, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah", *Laporan Penelitian*, Fakultas Hukum Unair, (2008), 16.

11. Faktor-Faktor Pembiayaan

Faktor yang mempengaruhi suatu pembiayaan antara lain:

- a. *Financing to Deposit Ratio* (FDR), merupakan suatu pengukuran tradisional yang menunjukkan deposito berjangka, giro, tabungan, dan lainnya yang digunakan dalam memenuhi permohonan pembiayaan nasabah. Rasio ini menggambarkan sejauh mana simpanan digunakan untuk penyaluran pembiayaan dan untuk mengukur likuiditas. Standar Bank Indonesia untuk rasio FDR adalah 80%-110%. Jika rasio FDR bank berada pada standar yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, maka bank tersebut mampu menyalurkan pembiayaannya dengan efektif terhadap nasabah, begitu juga sebaliknya.⁴⁷
- b. *Return on Assets* (ROA), merupakan indikator dari rasio profitabilitas bank yang menunjukkan kemampuan manajemen dalam meningkatkan keuntungan perusahaan dan mengendalikan biaya dapat menggambarkan produktivitas bank tersebut. ROA dihitung dengan cara membandingkan laba sebelum pajak dengan total asetnya. ROA merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam memperoleh keuntungan secara keseluruhan. Semakin besar nilai rasio menunjukkan tingkat rentabilitas usaha bank semakin baik atau sehat. Stabil atau sehatnya rasio ROA mencerminkan stabilnya jumlah modal dan

⁴⁷ Citra Dwi Ardiani, "Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Umum Syariah Non Devisa di Indonesia", *Artikel Ilmiah*, (2014), 4.

keuntungan bank. Kondisi perbankan yang stabil akan meningkatkan kemampuan bank dalam menyalurkan kreditnya.⁴⁸

- c. Inflasi, merupakan kenaikan harga secara umum yang terjadi secara terus menerus dan melibatkan beberapa barang kebutuhan pokok. Inflasi disebabkan oleh uang yang beredar di masyarakat terlalu banyak, sehingga permintaan akan barang meningkat. Untuk mengatasi terjadinya inflasi, Bank Indonesia memberikan stimulus kepada perbankan agar menyimpan uangnya di Bank Indonesia untuk dapat mengendalikan uang yang beredar di masyarakat. Dengan adanya kebijakan tersebut, perbankan akan cenderung menyimpan dananya di Bank Indonesia daripada menyalurkan pembiayaan ke masyarakat. Kebijakan tersebut dapat meredam terjadinya inflasi dan jika suku bunga Bank Indonesia terlalu tinggi maka penyaluran dana kepada masyarakat akan berkurang, sehingga investasi akan terhambat dan roda perekonomian akan terganggu yang menyebabkan daya beli masyarakat menurun yang berarti pertumbuhan ekonomi akan melemah.⁴⁹
- d. Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS), menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/11/PBI/2008 tentang Sertifikat Bank Indonesia Syariah adalah surat berharga berdasarkan prinsip syariah berjangka waktu pendek dalam mata uang rupiah yang diterbitkan oleh Bank Indonesia. Sertifikat Bank Indonesia Syariah yang diterbitkan oleh Bank

⁴⁸ Ibid., 5.

⁴⁹ Fika Azmi, "Faktor Internal Dan Eksternal Yang Mempengaruhi Pembiayaan *Murabahah* Pada Perbankan Syariah Di Indonesia", *Graduasi*, Vol. 34, No. 1, (2015), 57.

Indonesia menggunakan akad *Ju'alah* dan sebagai salah satu *instrument* operasi pasar terbuka dalam rangka pengendalian moneter yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah.⁵⁰

Selain itu, faktor yang mempengaruhi dilakukannya pembiayaan di bank syariah diantaranya, yaitu:

- a. Kualitas Produk adalah keseluruhan ciri serta sifat dari suatu produk atau layanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat. Kualitas didasarkan pada pengalaman aktual pelanggan terhadap barang atau jasa dan diukur berdasarkan persyaratan pelanggan.⁵¹
- b. Kualitas Layanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan guna memenuhi harapan konsumen. Layanan dalam hal ini diartikan sebagai jasa atau servis yang disampaikan oleh pemilik jasa yang berupa kemudahan, kecepatan, hubungan, kemampuan dan keramahan yang ditujukan melalui sikap dan sifat dalam memberikan layanan untuk kepuasan konsumen. Kualitas layanan bank syariah dapat diukur dengan dimensi kepatuhan, jaminan, kehandalan, bukti fisik, empati, dan daya tanggap.⁵²

⁵⁰ Salma Fathiya Ma'MEarifa dan Iwan Budiyo, "Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Sertifikat Bank Indonesia Syariah, *Bi Rate*, dan Inflasi Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Perbankan Syariah di Indonesia Periode 2006-2014", *Jurnal Sains Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. I, Nomor 1, (2015), 4.

⁵¹ Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 20-21.

⁵² *Ibid.*, 26-27

- c. Nilai Nasabah atau nilai pelanggan adalah sebagai penilaian keseluruhan konsumen terhadap utilitas sebuah produk berdasarkan persepsinya terhadap apa yang diterima dan apa yang diberikan.⁵³
- d. Citra Perusahaan. Citra adalah seperangkat keyakinan, ide, dan kesan yang dimiliki seseorang terhadap suatu objek.⁵⁴ Sehingga citra perusahaan adalah suatu keyakinan, ide, dan kesan dari seseorang terhadap suatu perusahaan khususnya bank syariah.
- e. Perilaku Konsumen Bank Syariah adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Perilaku pembelian nasabah (konsumen) dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya:
- 1) Faktor Budaya. Budaya (*culture*) adalah determinan dasar keinginan dan perilaku seseorang. Faktor budaya yang mempengaruhi perilaku konsumen, yaitu:
 - a) Subbudaya (*subculture*), setiap budaya terdiri dari beberapa subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggota mereka. Subbudaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografi.
 - b) Kelas sosial, adalah sebuah stratifikasi sosial atau divisi yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat,

⁵³ Ibid., 38.

⁵⁴ Ibid., 41.

tersusus secara hierarki dan mempunyai anggota yang berbagi nilai, minat, dan perilaku yang sama.⁵⁵

2) Faktor Sosial, seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian.⁵⁶

3) Faktor Pribadi, meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup pembeli; pekerjaan dan keadaan ekonomi; kepribadian dan konsep diri; serta gaya hidup dan nilai.⁵⁷

12. Efektivitas pembiayaan

Efektivitas merupakan tujuan yang telah direncanakan sebelumnya dapat tercapai atau dengan kata lain sasaran karena adanya proses kegiatan. Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara rencana atau target yang telah ditentukan dengan hasil yang dicapai, maka usaha atau hasil pekerjaan yang dilakukan tidak tercapai sesuai dengan apa yang direncanakan, maka hal itu dapat dikatakan dengan tidak efektif.⁵⁸

Efektivitas adalah keadaan atau kemampuan berhasilnya suatu kerja yang dilakukan oleh manusia untuk memberikan guna yang di harapkan untuk melihat efektivitas kerja pada umumnya digunakan empat macam pertimbangan yaitu pertimbangan ekonomi, pertimbangan fisiologi, pertimbangan psikologi, dan pertimbangan sosial.⁵⁹

⁵⁵ Ibid., 59.

⁵⁶ Ibid., 60.

⁵⁷ Ibid., 61.

⁵⁸ Makmur, *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011), 34.

⁵⁹ Permata Wesh, *Sistim Penilaian Kinerja* (Depok: Gadjah Mada University Press, 2011), 102.

Untuk efektivitas suatu organisasi atau lembaga dapat dilihat dari beberapa kriteria yang terpenuhi yaitu:⁶⁰

- a. *Input* merupakan dasar dari sesuatu yang akan diwujudkan atau dilaksanakan berdasarkan apa yang direncanakan yang berpengaruh pada hasil
- b. Proses, efektivitas dapat diwujudkan apabila memperlihatkan proses produksi yang mempunyai kualitas karena dapat berpengaruh pada kualitas hasil yang akan dicapai secara keseluruhan. Proses produksi menggambarkan bagaimana proses pengembangan suatu hal yang dapat berpengaruh terhadap hasil.
- c. Hasil, berupa kuantitas atau bentuk fisik dari kerja kelompok atau organisasi. Hasil yang dimaksud dapat dilihat dari perbandingan antara masukan (*input*) dan keluaran, usaha dan hasil, persentase pencapaian program kerja dan sebagainya.
- d. Produktivitas adalah bagaimana menghasilkan atau meningkatkan hasil barang atau jasa setinggi mungkin dengan memanfaatkan sumber daya secara efisien, produktivitas berpengaruh pada efektivitas yang berorientasi pada keluaran atau hasil. Produktivitas mencakup pendidikan, motivasi dan pendapatan.

Suatu model pemberdayaan dikatakan efektif kalau model tersebut memiliki sejumlah prinsip dan mekanisme kerja yang solid, yang memungkinkan model tersebut bekerja dengan baik sehingga dapat

⁶⁰ Prawiro Sentobo, *Teori Efektivitas* (Depok: PT.Graha Gresik, 1999), 92.

menjalankan fungsinya sebagaimana mestinya. Efektivitas pembiayaan dapat dinilai berdasarkan persyaratan peminjaman, prosedur peminjaman, realisasi kredit, besar kecilnya biaya administrasi, pelayanan petugas bank, lokasi bank, jaminan/agunan, pengetahuan dan partisipasi nasabah/calon nasabah.

13. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro

a. Pengertian BSI KUR Mikro

BSI KUR Mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp 10.000.000,- sampai dengan Rp 50.000.000,-.

b. Keunggulan Produk

Keunggulan produk pembiayaan BSI KUR Mikro, antara lain:

- 1) Proses mudah dan cepat.
- 2) Bebas biaya provisi dan administrasi.
- 3) Berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah.
- 4) Angsuran ringan.

c. Tarif dan Biaya

Tarif dan biaya administrasi pada produk pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu 0 %.

d. Syarat dan Ketentuan Umum

Adapun syarat dan ketentuan umum produk pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu:

- 1) Syarat Umum :
 - a) WNI cakap hukum.
 - b) Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah.
 - c) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan.
- 2) Dokumen yang diperlukan :
 - a) Copy KTP nasabah dan pasangan.
 - b) Copy Kartu Keluarga/akta nikah.
 - c) Legalitas usaha nasabah.

e. Cara Pengajuan

Pengajuan pembiayaan produk pembiayaan BSI KUR Mikro dapat dilakukan dengan cara berikut:

- 1) Pengajuan pembiayaan melalui kantor cabang terdekat.
- 2) Pengajuan melalui aplikasi salamdigital.⁶¹

14. Kebijakan Pemerintah Mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kebijakan pemerintah mengenai pengembangan UMKM saat ini dilakukan dengan membuat program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan. Program ini memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam rangka pelaksanaan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM.⁶²

⁶¹ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/individu>, (diakses pada tanggal 8 November 2021, jam 20.15).

⁶² <https://kur.ekon.go.id/maksud-dan-tujuan>, (diakses pada tanggal 8 November 2021, jam 21.34).

Dalam rangka mewujudkan hal tersebut, pemerintah menerbitkan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM. Program ini secara resmi diluncurkan pada 5 November 2007. Pembiayaan yang disalurkan KUR bersumber dari dana perbankan atau lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah yang merupakan penyalur KUR. Dana yang disediakan berupa dana keperluan modal kerja serta investasi yang disalurkan kepada pelaku UMKM baik individu atau perorangan, badan usaha atau kelompok usaha yang memiliki usaha produktif dan layak namun belum memiliki senjata tambahan.⁶³

Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah saat ini mengalami perkembangan. Lembaga keuangan syariah khususnya saat ini mengalami perkembangan, dengan dibentuknya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang didalamnya terdiri dari gabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah diharapkan mampu membantu mengatasi permasalahan di UMKM. Salah satu bank syariah yang melakukan pembiayaan atau menyalurkan dana tersebut yaitu BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dengan jenis produk pembiayaan BSI KUR Mikro.

⁶³ Ibid.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP)

Nganjuk Yos Sudarso

Salah satu perbankan syariah yang ada di Indonesia yaitu BRI Syariah yang berawal dari akuisisi BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007, dan setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DPG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 BRI Syariah secara resmi beroperasi.¹

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. BRI Syariah Tbk secara resmi beroperasi. Kemudian PT. BRI Syariah Tbk merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. BRI Syariah Tbk. hadir melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip perbankan syariah. Kehadiran PT.

¹ BRI Syariah, "Sejarah BRI Syariah", dalam <http://www.brisyariah.co.id>, (diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 18.30).

BRI Syariah Tbk. di tengah- tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan.²

Aktivitas PT. BRI Syariah Tbk. semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. BRI Syariah Tbk (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRI Syariah Tbk. Saat ini PT. BRI Syariah Tbk. menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. BRI Syariah Tbk. tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. BRI Syariah Tbk. menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. BRI Syariah KCP Nganjuk merupakan salah satu bank syariah yang berada di Kota Nganjuk. BRI Syariah KCP Nganjuk berdiri pada tanggal 11 April 2015 yang beralamat di Jalan Yos Sudarso No. 15 C, Payaman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur.

Bank Syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan

² Bank Rakyat Indonesia Syariah, "Profil Perusahaan", dalam <http://www.brisyariah.co.id>, (diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 18.45).

pengembangan yang pesat pada kurun waktu yang relatif cepat. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tergambarkan dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan kegiatan korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang di miliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu etintas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

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.³

³ Bank Syariah Indonesia, “Sejarah Perseroan”, <https://www.ir-bankbsi.com> (diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 19.25).

2. Visi dan Misi

a. Visi

Top 10 Global Islamic Bank.

b. Misi

1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

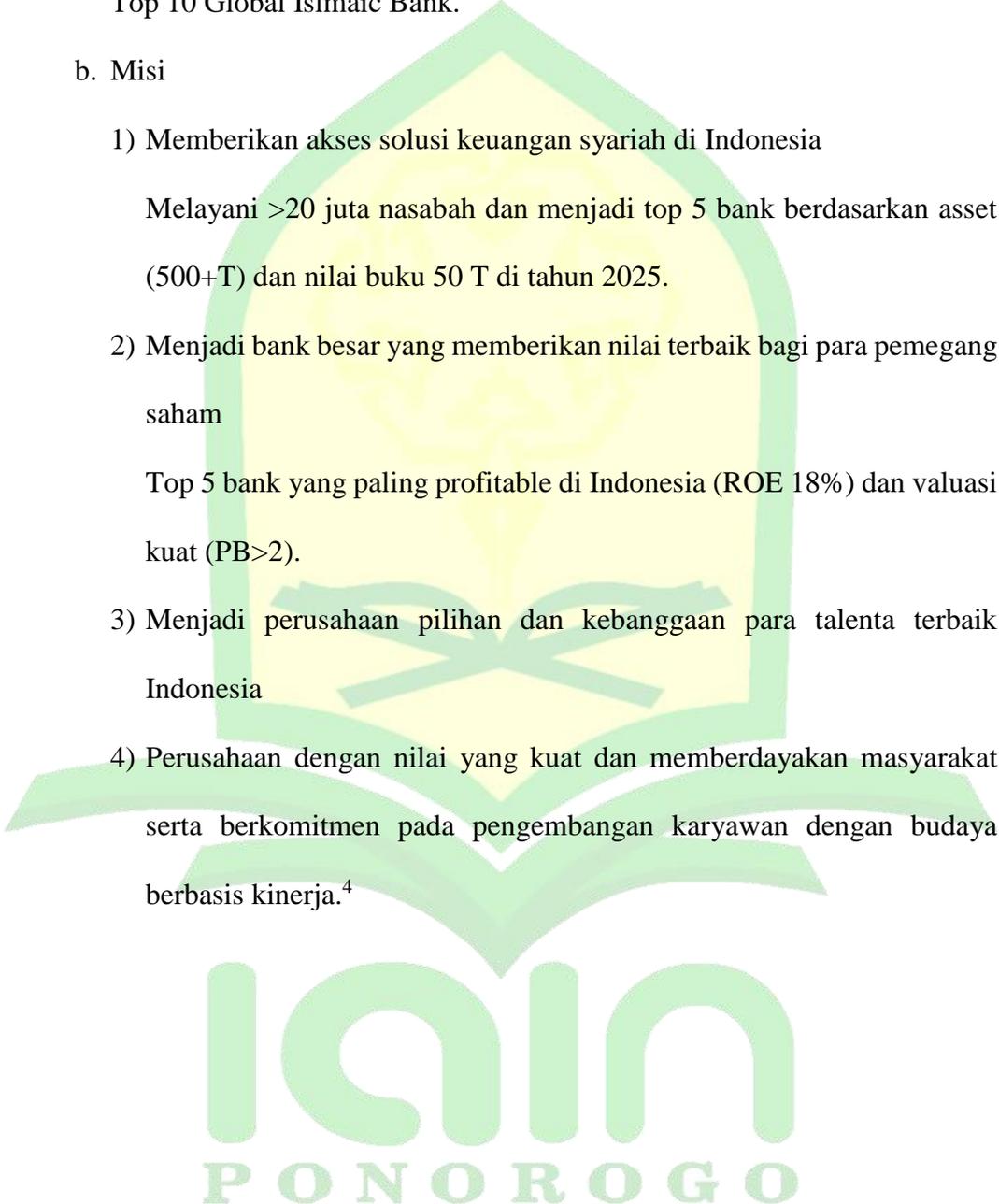
Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

2) Menjadi bank besar yang memberikan 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

4) Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.⁴

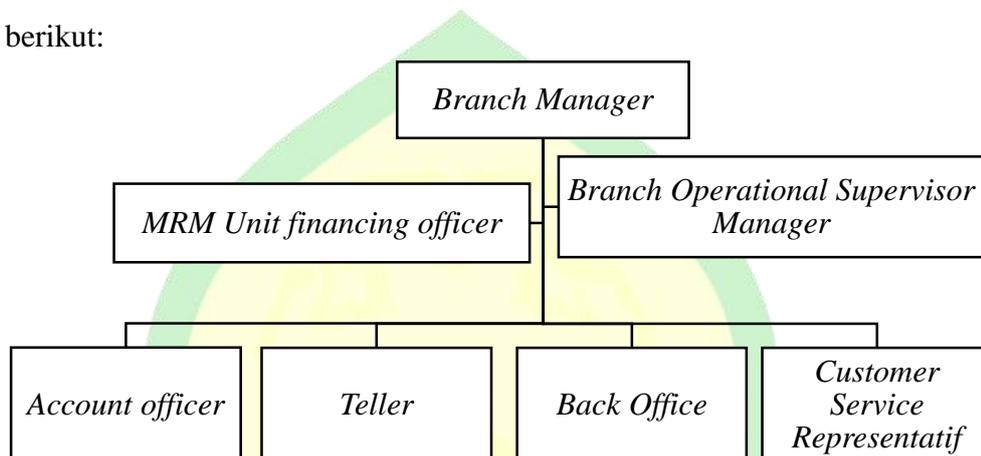


IAIN
PONOROGO

⁴ Bank Syariah Indonesia, “Informasi Perusahaan”, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami> (diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 19.47).

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso

Struktur organisasi pada BRI Syariah KCP Nganjuk adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso

Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP Nganjuk Yos Sudarso

Struktur organisasi, tugas, dan wewenang adalah sebagai berikut:

- a. *Branch Manager*, memiliki tugas dan wewenang melakukan pertanggung jawaban operasional kantor cabang pembantu, mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok dan kegiatannya.
- b. *MRM Unit financing officer*, memiliki tugas melakukan proses marketing untuk sekmen konsumen.
- c. *Account officer*, memiliki tugas, wewenang, dan tanggung jawab atas program-program marketing, sekaligus memasarkan produk-produk konsumen.
- d. *Branch Operational Supervisor Manager*, tugas dan wewenangnya mengkoordinasikan kegiatan pelayanan, transaksi operasional teller, dan

customer service. Sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi, tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya.

- e. *Teller*, memiliki tugas dan wewenang melayani nasabah untuk transaksi setor, penarikan tunai dan nontunai, melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan nontunai yang diproses berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan, serta aturan yang telah ditetapkan.
- f. *Back Office*, memiliki tugas dalam pemenuhan dan pencatatan semua kebutuhan rumah tangga kantor.
- g. *Customer Service Representatif*, memiliki wewenang dan tugas melayani nasabah dengan memberikan informasi produk, layanan dan melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya. Menangani keluhan nasabah dan memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi pelayanan *customer service*.⁵

4. Produk Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP)

Nganjuk Yos Sudarso

a. Produk penghimpunan dana (*funding*)

1) Tabungan

a) BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan berakad *Mudharabah Muthlaqah* yaitu nasabah sebagai pemilik dana memberikan keleluasaan kepada Bank sebagai pengelola dana untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha sesuai syariah dan menguntungkan dengan sistem bagi hasil.

⁵ Mohamad Ali Najamudin, Wawancara, 5 April 2022

b) BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan rupiah dengan akad *Wadiah yad Dhamanah*, menggunakan skema titipan tanpa bagi hasil.

c) BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan rupiah untuk perencanaan ibadah haji dan umrah.

d) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan rupiah untuk perencanaan ibadah haji dan umrah bagi anak.

e) BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dalam mata uang rupiah yang dapat memberikan kemudahan transaksi nasabah segmen wiraswasta.

f) BSI Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi perlindungan asuransi.

g) BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan berjangka untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi perlindungan asuransi.

h) BSI Tabungan SimPel iB (Simpanan Pelajar)

Tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini, dengan

akad wadiah yad dhamanah.

i) BSI TabunganKu

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

j) BSI Tabungan Valas

Tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank.

k) BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan yang digunakan untuk penyelesaian transaksi efek di bursa efek. Familiar disebut Rekening Dana Nasabah (RDN).

l) BSI Tabungan Pensiun

Tabungan yang diperuntukkan nasabah perorangan untuk menjadi mitra bayar dengan lembaga pengelola dana pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank.

m) BSI Tabungan Junior

Tabungan dengan akad mudharabah atau wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar berusia di bawah 17 tahun.

n) BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan dengan akad mudharabah/wadiah dari para mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri/ Perguruan Tinggi Swasta (PTN/PTS)/

pegawai/ anggota Perusahaan/ Lembaga/ Asosiasi/ Organisasi Profesi yang bekerja sama dengan BSI, berfungsi untuk menampung keperluan pembayaran SPP/gaji pegawai serta dilengkapi dengan Kartu ATM/Debit Co-Branding tipe Debet GPN/Debit VISA dengan logo instansi terkait yang berfungsi sebagai Kartu ATM/Debit dan Kartu identitas instansi terkait.

o) BSI Tabungan Classic

Bentuk investasi dana untuk menampung setoran *cash collateral/goodwill* nasabah pada setiap penerbitan BSI Hasanah Card yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah.

p) BSI Tapenas Kolektif

Tabungan berjangka dengan akad mudharabah yang dibuka secara kolektif atas nama masing-masing pegawai dari Institusi dalam mata uang rupiah dengan jumlah setoran bulanan dan jangka waktu tertentu.

q) BSI Tabungan Payroll

Produk turunan dari tabungan Wadiah/Mudharabah reguler yang dikhususkan untuk nasabah payroll dan nasabah migran dengan 4 (empat) variasi biaya pengelolaan rekening yang berbeda.

r) BSI Tabungan Prima

Tabungan dengan akad mudharabah/Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah segmen high

networth individuals dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

2) Giro

a) BSI Giro Rupiah dan Valas

Sarana penyimpanan dana untuk kemudahan transaksi berakad *Wadiah Yad Dhamanah* (nasabah sebagai pemilik dana menitipkan dananya kepada Bank dan Bank berhak untuk menggunakan titipan tersebut tanpa mengurangi nilai titipan).

3) Deposito

a) BSI Deposito Rupiah

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* (nasabah sebagai pemilik dana memberikan keleluasaan kepada Bank sebagai pengelola dana untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha sesuai syariah dan menguntungkan dengan sistem bagi hasil).⁶

b. Produk pembiayaan (*financing*)

1) *Bilateral Financing*

Layanan pemberian fasilitas pembiayaan/*financing* dalam valuta rupiah atau valuta asing untuk kebutuhan modal kerja jangka pendek maupun untuk tujuan lainnya kepada lembaga keuangan Bank atau non bank.

2) BSI *Cash Collateral*

Fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin

⁶ Bank Syariah Indonesia, *Marketing Tools Kits Funding Retail Products For Internal Use Only*

dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro, atau tabungan.

3) BSI Distributor Financing

Pembiayaan modal kerja dengan skema *value chain* adalah pembiayaan *post financing* (dana talangan untuk membayar terlebih dahulu *invoice* atas pekerjaan yang telah selesai) yang diberikan kepada *supplier* yang merupakan *supplier* khusus yang mengerjakan kontrak pekerjaan dengan *bouwheer*, dimana sumber pengembalian pembiayaan adalah pembayaran *invoice* dari *bouwheer*.

4) BSI Griya Hasanah

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan Pembelian rumah baru/ rumah *second*/ ruko/ rukan/ apartemen, kavling siap bangun, pembangunan/renovasi rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain (*take over*), dan *refinancing* untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

5) BSI Griya Maburr

Program pembiayaan kepemilikan rumah berhadiah porsi haji.

6) BSI Griya Simuda

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda memiliki rumah impian dengan plafond pembiayaan lebih tinggi dan angsuran ringan.

7) BSI KPR Sejahtera

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

8) BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp 50 Juta s.d Rp 500 Juta.

9) BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta.

10) BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta.

11) BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)

Pembiayaan untuk tujuan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad Murabahah/Musyarakah Mutanaqishah/Ijarah dengan agunan berupa emas yang diikat dengan akad rahn, dimana emas yang diagunkan disimpan oleh Bank selama jangka waktu tertentu.

12) BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI.

13) BSI Multiguna Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk pembelian barang kebutuhan

konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan/*furniture* rumah, pembelian manfaat jasa seperti *wedding organizer* untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa *travel agent*, dll, serta pengalihan/pemindahan utang pembiayaan konsumtif di lembaga keuangan lain yang memiliki *underlying asset*.

14) BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

15) BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya yaitu pensiunan ASN & pensiunan janda ASN, pensiunan BUMN/BUMD, dan pensiunan & pensiunan janda ASN/PNS yang belum memasuki TMT pensiun namun telah menerima SK pensiun.

16) BSI Umrah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh melalui Bank yang telah bekerja sama dengan travel agent sesuai dengan prinsip syariah.

17) Mitraguna Online

Pembiayaan tanpa agunan untuk tujuan multiguna/apa saja dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai.⁷

⁷ Bank Syariah Indonesia, "Produk dan Layanan," dalam <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/> (diakses pada 19 Maret 2022, jam 18.10).

B. Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso

Berdasarkan hasil wawancara diketahui pengertian BSI KUR Mikro yaitu salah satu program yang dilakukan pemerintah dan disalurkan oleh lembaga keuangan syariah kepada debitur perorangan atau kelompok usaha produktif dan layak untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau untuk tambahan modal kerja yang belum mencukupi dengan jumlah pembiayaan Rp 10.000.000,00 sampai Rp 50.000.000,00. Berikut penuturan dari Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“BSI KUR Mikro itu produk pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha individu maupun kelompok dengan jumlah pembiayaan mulai dari 10 juta sampai 50 juta.”⁸

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Bapak Mohammad Ali Najamudin selaku Branch Manager BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“BSI KUR Mikro ini salah satu produk pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah Indonesia kepada pelaku usaha mikro yang layak dan produktif dalam menjalankan usaha. KUR ini adalah program pemerintah dan bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah. Untuk plafon pembiayaannya minimal 10 juta dan maksimal 50 juta.”⁹

Akad yang digunakan pada pembiayaan BSI KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso adalah akad murabahah. Akad murabahah adalah akad transaksi jual beli barang pada harga asal dengan tambahan margin atau keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, dimana yang sebelumnya

⁸ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 15 Oktober 2021.

⁹ Mohammad Ali Najamudin, *Wawancara*, 5 April 2022

pihak BSI memberikan informasi dahulu harga perolehan barang kepada debitur.

Berikut penuturan dari Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP

Nganjuk Yos Sudarso:

“Untuk pembiayaan BSI KUR Mikro ini menggunakan akad murabahah, akad ini akad jual beli yang sudah ada kesepakatan dari pihak bank dan peminjam atau debitur.”¹⁰

Agunan atau jaminan dalam pembiayaan BSI KUR Mikro dapat berupa surat berharga yang senilai dengan jumlah pembiayaan seperti Sertifikat Hak Milik (SHM) maupun Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), jaminan tersebut akan disimpan oleh pihak bank dan akan dikembalikan kepada peminjam atau debitur apabila pembiayaan telah dinyatakan lunas.

“Jaminan yang dapat dipakai untuk pembiayaan KUR ini bisa berupa surat-surat berharga yang sepadan dengan pembiayaannya seperti sertifikat ataupun BPKB yang akan disimpan di sini dan jika sudah melunasi akan dikembalikan kepada pemilik atau peminjam.”¹¹

Sumber dana pada pembiayaan BSI KUR Mikro berasal dari Lembaga Keuangan Syariah atau Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai penyalur pembiayaan KUR Mikro, BSI berperan sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana.

“Pembiayaan ini sumber dananya ya dari pihak yang memiliki dana lebih dan menyimpannya di bank sini, kemudian pihak bank yang akan menyalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana.”¹²

Pembiayaan BSI KUR Mikro terdiri dari dua jenis yaitu: 1) Pembiayaan modal kerja yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan, baik untuk

¹⁰ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

¹¹ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

¹² Ibid.

peningkatan produksi maupun keperluan perdagangan dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan (3 tahun); dan 2) Pembiayaan investasi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 60 bulan (5 tahun).

“Pembiayaan KUR ini ada dua jenis, untuk modal kerja dan untuk investasi. Kalau untuk modal kerja jangka waktunya itu 36 bulan atau 3 tahun, sedangkan untuk investasi itu jangka waktunya 60 bulan atau 5 tahun.”¹³

Perhitungan angsuran pada pembiayaan BSI KUR Mikro terdapat pada tabel 3.1:¹⁴

Tabel 3.1 Simulasi Angsuran Pembiayaan BSI KUR Mikro

Plafond	Jangka Waktu (Bulan)				
	12 (1 Tahun)	24 (2 Tahun)	36 (3 Tahun)	48 (4 Tahun)	60 (5 Tahun)
Rp 5.000.000	Rp 430.000	Rp 221.400	Rp 151.800	Rp 117.000	Rp 96.100
Rp 10.000.000	Rp 860.500	Rp 442.800	Rp 303.500	Rp 233.900	Rp 192.100
Rp 20.000.000	Rp 1.721.000	Rp 855.500	Rp 607.000	Rp 467.700	Rp 384.200
Rp 30.000.000	Rp 2.851.500	Rp 1.328.200	Rp 910.500	Rp 701.600	Rp 576.300
Rp 40.000.000	Rp 3.442.000	Rp 1.770.900	Rp 1.214.000	Rp 935.400	Rp 768.400
Rp 50.000.000	Rp 4.302.500	Rp 2.213.600	Rp 1.517.500	Rp 1.169.300	Rp 960.400

Syarat pengajuan pembiayaan BSI KUR Mikro antara lain nasabah Warga Negara Indonesia (WNI), berusia minimal 21 tahun atau telah menikah, usaha minimal telah berjalan 6 bulan atau 1 tahun atau 2 tahun, fotocopy KTP nasabah dan pasangan, fotocopy Kartu Keluarga/akta nikah, jaminan, dan legalitas usaha nasabah. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mohamad Ali Najamudin selaku Branch Manager BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Persyaratan pokoknya harus WNI, berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah, usaha minimal telah berjalan 6 bulan, fotocopy KTP nasabah dan

¹³ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

¹⁴ Bank Syariah Indonesia, *Brosur Pembiayaan KUR Mikro*

pasangan buat yang sudah menikah, fotocopy KK/akta nikah, jaminan, dan bukti legalitas usaha nasabah.”¹⁵

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Syarat pembiayaannya nasabah wajib melampirkan fotocopy KTP, KK/Akta Nikah, jaminan surat berharga misal BPKB dan sertifikat tanah dan bangunan, usahanya minimal telah berjalan 1 atau 2 tahun, usianya minimal 21 tahun yang belum menikah atau yang sudah menikah.”¹⁶

Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan BSI KUR Mikro harus sesuai dengan prosedur pembiayaan. Menurut Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Nasabah mengajukan pembiayaan, mengajukan berkas persyaratan, membuat Daftar Rencana Pembiayaan (DRP), kunjungan pihak bank/survei ke nasabah, dengan analisis 5C, disetujui berkasnya, setelah semua setuju membut akad, tanda tangan akad wakalah kemudian murabahah, pencairan, kunjungan maksimal setelah 14 hari dana dicairkan untuk mencocokkan apakah pembiayaannya sesuai dengan Daftar Rencana Pembiayaan (DRP) yang nasabah isi sebelumnya atau tidak.”¹⁷

Sedangkan menurut Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Nasabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan BSI KUR Mikro dengan datang langsung ke BSI terdekat, mengisi formulir dan menyerahkan syarat-syarat ke BSI KCP Nganjuk. Pihak bank akan memverifikasi kelengkapan berkas syarat syarat pembiayaan BSI KUR Mikro Syariah tersebut. Kemudian oleh pihak marketing dilakukan pengecekan dan analisis pembiayaan dengan dipertimbangkan dan dinilai berkas tersebut telah lengkap dan memenuhi syarat, apabila sudah maka pihak bank akan memproses pembiayaan calon nasabah tersebut dengan mensurvei ke lapangan langsung atau ke tempat usaha nasabah yang akan

¹⁵ Mohammad Ali Najamudin, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

¹⁶ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

¹⁷ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

di biyai. Untuk mempertimbangkan syarat-syarat tersebut, pihak bank melakukan analisis 5C terhadap nasabah. Selanjutnya pelaksanaan akad murabahah. Pada tahap ini nasabah akan bertemu dengan perwakilan pihak bank untuk melakukan akad. Realisasi pembiayaan, pencairan pembiayaan akan dimasukkan ke rekening nasabah dan nasabah wajib mengambil nominal pembiayaan tersebut. Sebelum dilakukan pencairan nasabah harus mengisi Daftar Rencana Pembiayaan (DRP) dan setelah pencairan nasabah wajib memberikan kwitansi pembelian barang ke pihak bank atau bisa juga diberikan saat pihak bank melakukan pengawasan ke nasabah setelah pencairan, dan nasabah mengembalikan pembiayaan dengan cara mengangsur.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, prosedur dalam pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu pengajuan pembiayaan BSI KUR Mikro dengan akad Murabahah, analisis pembiayaan dengan 5C (*Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition Of Economy* (kondisi dan prospek usaha), dan *Callateral* (agunan/jaminan)), keputusan permohonan pembiayaan, pencairan pembiayaan, pengawasan pembiayaan, dan pengembalian pembiayaan BSI KUR Mikro oleh nasabah pembiayaan dengan mengangsur.

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso

Berdasarkan hasil wawancara diketahui faktor yang mempengaruhi Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam memberikan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro antara lain agunan atau jaminan, kemampuan, karakter nasabah, kondisi usaha, permodalan.

¹⁸ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

Hal tersebut berdasarkan penuturan Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Pemberian pembiayaan ini dapat dilakukan jika kita menerima jaminan dari calon nasabah, terus kita melihat kemampuan, dan kondisi usaha nasabahnya.”¹⁹

Hal tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Mohammad Ali Najamudin selaku Branch Manager BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Yang menjadi pertimbangan bank memberi pembiayaan itu setelah menerima permohonan pembiayaan, tujuan pembiayaannya untuk apa dulu, jika misalnya untuk modal usaha kemungkinan kita bisa, tapi kita survei dulu melihat kemampuan, karakter nasabah, kondisi usahanya, dan untuk jumlahnya kita lihat agunan atau jaminannya. Setelah kita rasa baik dan sesuai maka kita akan memberikan pembiayaan.”²⁰

Penelitian yang telah dilakukan peneliti di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso juga menemukan faktor lain yang mempengaruhi pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro ini dilakukan, antara lain:

Faktor pertama yaitu persyaratan mudah dalam pengajuan pembiayaan BSI KUR Mikro. Nasabah lebih memilih melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro dikarenakan persyaratan mudah. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Faktor pertama mungkin karena persyaratannya dalam pembiayaan ini cukup mudah, jadi nasabah lebih melakukan pembiayaan ini.”²¹

Faktor kedua yaitu proses cepat. Produk BSI KUR Mikro banyak diminati oleh wirausaha karena proses cepat dan tidak membutuhkan waktu yang lama.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Mohammad Ali Najamudin, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

²¹ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

Nasabah lebih memilih dan tertarik melakukan pinjaman menggunakan produk tersebut karena prosesnya cepat kurang lebih satu minggu.

“Faktor lain karena prosesnya cepat, untuk bank sendiri kemungkinan memproses pembiayaannya itu kurang lebih 1 minggu, mungkin karena itu banyak yang minat.”²²

Faktor ketiga yaitu menggunakan prinsip syariah. Kerena umumnya nasabah adalah beragama Islam menjadi kemungkinan pembiayaan ini banyak digunakan oleh para nasabah untuk mengembangkan usaha dengan prinsip syariah yang tidak mengambil keuntungan yang melebihi batas.

“Yang digunakan di pembiayaan ini itu prinsipnya syariah, kan namanya sudah BSI KUR Mikro pasti sesuai dengan syariah, dengan tidak mengambil keuntungan yang berlebih, namun pembiayaan ini menggunakan prinsip bagi hasil. Apalagi banyak nasabah Islam yang pastinya minat ke produk ini.”²³

Faktor keempat yaitu bebas biaya administrasi. Pembiayaan yang memberikan kebebasan administrasi dan tidak adanya potongan disaat pencairan pembiayaan mempengaruhi nasabah melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro, hanya kemungkinana nasabah diminta untuk membeli materai untuk berkas pengajuan pembiayaannya. Dalam wawancara dengan Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Bebas biaya administrasi itu juga mempengaruhi pengambilan produk pembiayaan KUR, karena dengan tanpa ada biaya tambahan memudahkan nasabah untuk melakukan pengambilan pembiayaan, kemungkinan nasabah hanya memerlukan materai yang harganya murah untuk mendatangi perjanjian, apabila pencairan pembiayaan tidak ada potongan juga.”²⁴

²² Ibid.

²³ Ibid.

²⁴ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

Faktor kelima yaitu margin rendah. Faktor yang membuat masyarakat untuk memilih menggunakan pembiayaan BSI KUR Mikro, karena pada pembiayaan ini margin yang dikenakan sebesar 6% per tahun dan 0,2% per bulan, margin tersebut merupakan salah satu kelebihan program KUR dari pemerintah. Namun setiap jumlah pembiayaan berbeda, seperti 5 – 50 juta 1,2%, 51 – 100 juta 0,94%, terus 101-200 juta 0,84%. Dengan rendahnya margin yang ditetapkan untuk pembiayaan BSI KUR Mikro membuat masyarakat tertarik untuk melakukan pembiayaan ini untuk pengembangan usahanya. Nasabah akan lebih memilih margin rendah dikarenakan tambahan biaya pada saat melakukan iuran wajib setiap bulannya sedikit, sehingga nasabah tidak merasa keberatan untuk membayar iuran wajib setiap bulannya sesuai kesepakatan di awal. Dalam wawancara dengan Bapak Arianto Firdhaus dan Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Faktor yang lain itu ya karena marginnya di BSI untuk pembiayaan KUR Mikro ini 6% per tahun dan 0,2 % per bulan, itu sudah merupakan program pemerintah dengan memberikan margin rendah.”²⁵

“KUR marginnya tiap tahun berbeda, sekarang 5 – 50 juta 1,2%, 51 – 100 juta 0,94%, terus 101-200 juta 0,84%, margin rendah karena KUR itu program dari pemerintah.”²⁶

D. Efektivitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam memberikan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

²⁵ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

²⁶ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

Mikro sebelumnya melakukan survei ke calon nasabah dengan menilai tingkah laku calon nasabah yang dinilai baik serta kebijakan-kebijakan seperti calon nasabah memiliki usaha yang minimal berjalan 6 bulan atau 1 tahun, tidak memiliki pinjaman di bank lain, memiliki jaminan, mampu mengangsur tepat waktu. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Pemberian produk KUR mikro perlu pertimbangan untuk calon nasabahnya, seperti melakukan pertimbangan mulai lingkungan calon nasabah, tingkah laku nasabah dengan menanyai orang yang ada di sekitarnya seperti tetangga dekat, calon nasabah memiliki usaha yang minimal lama usahanya 1 tahun, itu akan dilakukan pihak bank dengan survei langsung di rumah calon nasabah untuk memastikannya.”²⁷

Hal tersebut diperkuat dengan hasil wawancara Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Dalam pemberian KUR Mikro, kami punya kebijakan seperti calon nasabah jelas memiliki usaha, minimal lama usahanya 6 bulan atau 1 tahun, tidak boleh ada pinjaman di bank lain, ada jaminan, tidak boleh ada keterlambatan, dan pokoknya harus nasabah benar-benar bagus.”²⁸

Adanya pembiayaan BSI KUR Mikro ini para pelaku usaha yang melakukan pembiayaan memperoleh pendanaan untuk tambahan modal kerja dan investasi dengan cepat dan tepat. Hal tersebut berdasarkan wawancara dengan Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Kegunaan pembiayaan BSI KUR ini pastinya dapat membantu nasabah yang melakukan pembiayaan untuk mendapat dana tambahan sebagai

²⁷ Ibid.

²⁸ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

modal kerja maupun investasi untuk pembelian aset usaha yang dijalankan.”²⁹

Strategi pengembangan UMKM yang dilakukan BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso adalah dengan memperluas jangkauannya. Sesuai dengan wawancara dengan Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Strategi yang digunakan yaitu dengan membuka peluang UMKM melakukan pembiayaan KUR Mikro dan memperluas jangkauan dengan langsung mendatangi pelaku UMKM atau kita bisa mempromosikan di media sosial.”³⁰

Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso mempunyai strategi dalam memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada pelaku UMKM dengan memberikan kesempatan atau peluang untuk melakukan pembiayaan KUR Mikro dan memperkenalkan kepada nasabah secara langsung maupun melalui online.

BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso menerapkan prosedur bagi calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro. Menurut Bapak Arianto Firdhaus selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Sebelum pembiayaan itu perlu ada pengajuan pembiayaan dari nasabah, nasabah membawa persyaratan, tapi sebelum akad itu bank akan survei, jika sudah dikatakan bisa maka akan dihubungi untuk akad, dan apabila sudah pencairan maka nasabah harus mengangsur sesuai akad.”³¹

Sedangkan menurut Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

²⁹ Ibid.

³⁰ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

³¹ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 5 April 2022

“Pastinya kalau melakukan pembiayaan harus mengajukan permohonan, jika sudah pihak bank akan menilai nasabah, jika sudah kita minta persetujuan pemimpin apakah berhak atau tidak mendapatkan, tidak lupa dilengkapi persyaratannya oleh calon nasabah, kemudian dilakukan akad dan pencairan, setelah pencairan kita akan mengevaluasi dan nasabah harus melunasi sesuai waktu yang disetujui ketika akad.”³²

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, prosedur pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso mencakup langkah mulai dari permohonan pembiayaan, pemenuhan persyaratan oleh calon nasabah, analisis pembiayaan, analisis rasio, persetujuan pembiayaan, pengikatan atau akad pembiayaan, pencairan, evaluasi atau monitoring, dan nasabah harus mengangsur pembiayaan sesuai dengan akad sampai dikatakan lunas.

BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso melakukan pengembangan usaha kepada pelaku UMKM tidak hanya dengan memberikan modal kerja dan investasi, tetapi juga melakukan pengawasan dan pendampingan. Seperti yang disampaikan Bapak Nanang Pujiyanto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Setelah pencairan pembiayaan biasanya pihak bank mengawasi nasabah, apa benar dana itu digunakan untuk modal kerja dan investasi, terus pendampingnya biasanya beberapa minggu setelah pencairan atau satu bulan sekali ngecek ke lokasi usaha nasabah.”³³

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso yang melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro, dapat ditarik kesimpulan bahwa BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso melakukan pendampingan terhadap usaha nasabah. Namun, pendampingan tersebut tidak

³² Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

³³ Nanang Pujiyanto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

intensif dilakukan. Hal tersebut karena, perwakilan atau pihak bank tidak selalu mengunjungi atau melakukan pendampingan kepada para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya, dan pendampingan tersebut dilakukan di awal pembiayaan. Hal tersebut sebagaimana disampaikan oleh Bapak M. Rizki Kurniawan di bidang usaha bengkel yang sudah menjadi mitra usaha BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Pendampingan yang dilakukan bank itu sepertinya hanya beberapa kali, di awal bulan ada, tapi selanjutnya mungkin ya satu atau bulan sekali kesini ngecek usahanya perkembangannya gimanan, dan hanya sebentar aja mbak.”³⁴

Sama halnya dengan yang disampaikan Bapak Harianto pelaku UMKM di bidang pertanian yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:

“Pendampingannya itu paling cuman petugas kesini liat produksinya meningkat apa tidak sama ngecek angsurannya, memang pas awal itu ada untuk mantau uangnya dibelikan apa dan harus ada bukti dibelikan sesuatu pas pihak banknya ngecek ke warung sini.”³⁵

Pembiayaan BSI KUR Mikro memberikan manfaat bagi nasabah yang melakukan pembiayaan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso. Bapak Nanang Pujianto selaku Micro Staff BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Pembiayaan KUR Mikro ini pastinya memberi manfaat untuk pelaku usaha yang menggunakannya, seperti bisa untuk modal tambahan usaha terus bisa meningkatkan usahanya juga.”³⁶

³⁴ M. Rizki Kurniawan, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

³⁵ Harianto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

³⁶ Nanang Pujianto, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak M. Rizki Kurniawan di bidang usaha bengkel yang sudah menjadi mitra usaha BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso:

“Untuk manfaatnya sendiri, pembiayaan KUR ini bisa buat modal, beli perlengkapan yang belum ada, pokoknya bisa untuk tambahan sama meningkatkan usaha yang ini.”³⁷

Bapak M. Rizki Kurniawan menyampaikan mengenai kurang lebihnya presentase pendapatan dalam 1 bulan.

“Pembiayaan KUR Mikro ini cukup bermanfaat bagi saya, karena selama satu bulan ini saya mendapatkan hasil berupa tambahan pendapatan kira-kira sekitar 10% sampai 30%.”³⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak M. Rizki Kurniawan di bidang usaha bengkel yang sudah menjadi mitra usaha BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso, dengan melakukan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso beliau dapat mengembangkan usahanya. Perkembangan pada usahanya terlihat pada meningkatnya pendapatan kurang lebih sebesar 10% sampai dengan 30% dalam waktu 1 bulan.

Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan BSI KUR Mikro yang disalurkan oleh BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso bermanfaat untuk menambah modal kerja, mengembangkan usaha, pembelian perlengkapan dan peralatan usaha, mendorong pertumbuhan UMKM, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

³⁷ M. Rizki Kurniawan, *Wawancara*, 15 Oktober 2021

³⁸ Ibid.

BAB IV

**UPAYA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KANTOR CABANG
PEMBANTU (KCP) NGANJUK YOS SUDARSO DALAM
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR)
MIKRO**

A. Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki kegiatan dalam penghimpunan dana, penyaluran dana, dan pelayanan jasa lainnya. Salah satu produk pembiayaan yang terdapat di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan untuk memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam rangka pelaksanaan kebijakan percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM.¹ Berdasarkan Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik

¹ UKM Indonesia, “Kredit Usaha Rakyat”, dalam <https://www.ukmindonesia.id>, (diakses pada tanggal 13 April 2022, jam 09.43).

Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Perlakuan Khusus Bagi Penerima Kredit Usaha Rakyat Terdampak Pandemi *Corona Virus Disease* 2019 Pasal 1, yang dimaksud dengan Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individu/perseorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup.²

Produk pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, meningkatkan dan memperluas akses wirausaha yang produktif dan layak dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp 10.000.000,00 sampai dengan Rp 50.000.000,00. Plafon pembiayaan Rp 10.000.000,00 sampai dengan Rp 50.000.000,00 tersebut merupakan batas minimum dan maksimal pinjaman yang didapatkan saat mengajukan pembiayaan kepada bank syariah atau pembiayaan dengan kriteria usaha mikro. Sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.³ Kriteria usaha mikro yaitu memenuhi kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat

² Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Perlakuan Khusus Bagi Penerima Kredit Usaha Rakyat Terdampak Pandemi *Corona Virus Disease* 2019, Pasal 1.

³ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), BAB IV Pasal 6.

usaha, memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00.⁴ Serta usaha mikro tersebut memiliki ciri-ciri yaitu jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap atau sewaktu-waktu dapat berganti, tempat usahanya tidak selalu menetap dan sewaktu-waktu dapat pindah tempat, belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.⁵

Akad yang digunakan dalam pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu akad *murabahah*. Akad *murabahah* merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁶ Menurut Adiwarmanto A. Karim, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁷ Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 19 huruf d tentang Perbankan Syariah Indonesia, *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli membayarkannya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.⁸ Hanya saja terdapat kemungkinan perbedaan antara teori tersebut dengan pelaksanaan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso yaitu penerapan pembiayaan KUR Mikro dengan akad *murabahah* di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso tidak menggunakan sistem

⁴ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), 12.

⁵ Andi Sulfati, "Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia", *Jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis*, Volume 2, Nomor 2, (2018), 63.

⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 113.

⁸ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Indonesia, Pasal 19 huruf d.

pembiayaan jual beli, melainkan menggunakan sistem pemberian kredit. Jadi, BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso saat melaksanakan akad *murabahah* memberikan dana kepada nasabah dan kemudian dana yang diperoleh nasabah tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah, khususnya untuk modal usaha dan nasabah dapat mengembalikannya dengan mengangsur setiap bulannya.

Agunan atau jaminan yang digunakan pada pembiayaan BSI KUR Mikro dapat berupa surat berharga yang senilai dengan jumlah pembiayaan seperti Sertifikat Hak Milik (SHM), Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB), maupun Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Jaminan tersebut akan disimpan oleh pihak bank dan akan dikembalikan kepada debitur apabila pembiayaan telah dinyatakan lunas. Jaminan pembiayaan merupakan hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.⁹ Agunan dalam pembiayaan bank syariah yang dinyatakan dalam ketentuan Pasal 23 Ayat (2) UU No. 21 Tahun 2008 berkaitan dengan pengaturan Kelayakan Penyaluran Dana. berdasarkan pada ketentuan tersebut, dapat dilihat dalam praktik perbankan syariah sangat menitikberatkan keberadaan agunan dalam penilaian pemberian pembiayaan pada nasabah.¹⁰

⁹ Veithal Rivai, *Islamic Financial Manajement* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 663.

¹⁰ Ifa Latifa Fitriani, "Jaminan dan Agunan Dalam Pembiayaan Bank Syariah dan Kredit Bank Konvensional", *Jurnal Hukum dan Pembangunan*, Volume 47, Nomor 1, (2017), 135.

Sumber dana pembiayaan BSI KUR Mikro berasal dari Lembaga Keuangan Syariah, dimana BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso berperan sebagai penyalur dan perantara antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana. Berdasarkan peraturan kementerian koordinator bidang perekonomian mengenai KUR Syariah, sumber dana pembiayaan KUR Syariah bersumber dari dana Lembaga Keuangan Syariah.¹¹ Sumber utama dana bank dalam aktivitas penghimpunan dana dari masyarakat berasal dari bentuk simpanan deposito berjangka (*time deposit*), tabungan (*saving*), dan simpanan giro (*demand deposit*). Ketiga sumber dana tersebut sering disebut sumber dana pihak ketiga atau juga sumber dana tradisional. Selain itu, bank juga memiliki sumber dana lain yang berasal dari pinjaman melalui bank Indonesia dan bank lain (sumber dana pihak II) dan sumber dana yang berasal dari modal sendiri (sumber dana pihak pertama).¹²

Jenis pembiayaan BSI KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso yaitu pembiayaan modal kerja untuk peningkatan produksi maupun keperluan perdagangan dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan (3 tahun) dan pembiayaan investasi untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 60 bulan (5 tahun). Jenis pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi dua, diantaranya:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

¹¹ Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, Sekretariat Komite Kebijakan Pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

¹² Gampito, "Pengaruh Dana Pihak Ketiga Terhadap Penyaluran Dana Perbankan Syariah Di Sumatra Utara", *JURIS*, Volume 13, Nomor 1, (2014), 42.

2. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.¹³

Pembiayaan BSI KUR Mikro dalam pelunasannya dapat dilakukan dengan cara mengangsur satu bulan sekali dalam jangka waktu yang telah ditentukan oleh pihak bank dan nasabah disaat akad pembiayaan dilakukan. Nasabah wajib melaksanakan pembayaran angsuran pembiayaan atas semua dana yang telah disalurkan Bank disertai dengan margin keuntungan yang menjadi hak bank dengan jadwal sesuai dengan akad perjanjian.¹⁴

Syarat pengajuan pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso yaitu Warga Negara Indonesia (WNI), berusia minimal 21 tahun atau telah menikah, usaha minimal telah berjalan 6 bulan, fotocopy KTP nasabah dan pasangan, fotocopy Kartu Keluarga/akta nikah, jaminan, dan legalitas usaha nasabah. Sebagaimana telah diatur untuk syarat dan ketentuan umum pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu WNI cakap hukum, usia minimal 21 tahun atau telah menikah, usaha minimal telah berjalan 6 bulan, dokumen yang diperlukan fotocopy ktp nasabah dan pasangan, fotocopy kartu keluarga/akta nikah, dan legalitas usaha nasabah.¹⁵ Dalam suatu pembiayaan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi

¹³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 686.

¹⁴ Standar Produk Perbankan Syariah, dalam <https://www.ojk.go.id/>, (diakses pada tanggal 14 April 2022, jam 19.54)

¹⁵ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/individu>, (diakses pada tanggal 14 April 2022, jam 20.15).

kedua belah pihak, serta pihak debitur harus melakukan pemenuhan persyaratan untuk melakukan suatu pembiayaan di lembaga keuangan syariah.¹⁶

Mengenai prosedur pembiayaan BSI KUR Mikro, pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso akan menganalisis calon nasabah pembiayaan dengan menggunakan analisis 5C (*Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition Of Economy* (kondisi dan prospek usaha), dan *Callateral* (agunan/jaminan)) dengan melakukan survei, kemudian memberikan keputusan permohonan pembiayaan, pencairan pembiayaan, pengawasan pembiayaan, dan pengembalian pembiayaan BSI KUR Mikro oleh nasabah pembiayaan dengan mengangsur sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Prinsip 5C adalah prinsip-prinsip yang dilakukan sebelum memberikan pinjaman terhadap debitur, dengan melakukan monitoring untuk menguji kelayakan debitur dalam menerima pembiayaan, prinsip tersebut antara lain:

1. *Character*: karakter yang dimiliki nasabah pengambil pembiayaan.
2. *Capacity*: kecakapan nasabah dalam mengelola usaha yang akan diberi pembiayaan.
3. *Capital*: besar kebutuhan modal usaha yang diperlukan oleh nasabah dalam mengelola bisnis.
4. *Collateral*: agunan yang diberikan oleh nasabah kepada bank.

¹⁶ Erlindawati, "Prinsip Manajemen Pembiayaan Syariah", *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, Volume 6, Nomor 1, (2017), 93.

5. *Condition*: keadaan usaha nasabah kedepannya apakah memiliki peluang atau tidak.¹⁷

Bank syariah dalam melaksanakan pembiayaan berpegang teguh dengan beberapa prinsip, salah satu di antaranya yaitu prinsip kehati-hatian.¹⁸ Menurut ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 2, perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.¹⁹

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso memiliki salah satu produk pembiayaan yaitu BSI KUR Mikro, dimana produk pembiayaan tersebut disalurkan kepada wirausaha yang memiliki usaha pribadi yang produktif dan layak. Dengan adanya produk pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut dapat membantu pemilik usaha yang melakukan pembiayaan untuk mengembangkan usaha dan menambah modal kerja usaha. Penyaluran pembiayaan pada sektor riil yang dilakukan perbankan syariah memiliki porsi yang paling besar dibandingkan dengan lainnya. Peningkatan

¹⁷ Hamonangan, "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan", *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, Volume 4, Nomor 2, (2020), 455.

¹⁸ Fitri Handayani dan Alim Murtani, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Memberikan Pembiayaan Kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)", *Jurnal FEB*, Volume 1, Nomor 1, (2020), 397.

¹⁹ Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 2.

pembiayaan perbankan syariah dan dana pihak ketiga selalu meningkat setiap tahunnya.²⁰

Faktor yang mempengaruhi Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso dalam memberikan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro yaitu berasal dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang secara spesifik mempengaruhi bank kinerja bank dalam pembiayaan, dan faktor ini dapat dikendalikan manajemen. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor dari luar bank, faktor yang tidak dapat dikendalikan manajemen.²¹ Faktor internal adalah faktor yang bersumber dari dalam perusahaan itu sendiri atau dari pihak bank itu sendiri. Faktor internal dilakukannya pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu agunan atau jaminan yang harus dirinci sebagai syarat spesialitas seperti keterangan atau tanggungan atas pinjaman yang diterima oleh peminjam.²² Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 1 tentang Perbankan, agunan sebagai suatu jaminan tambahan yang diserahkan nasabah (debitur) kepada bank (kreditur) dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.²³

Faktor kemampuan bank memberikan pembiayaan mempengaruhi dilakukannya pembiayaan. Faktor kemampuan yaitu secara psikologis

²⁰ Fauzziyah Adzimatunur, dkk., "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besaran Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia", *Jurnal Al-Muzara'ah*, Volum 3, Nomor 2, (2017), 112.

²¹ Didik Purwoko dan Bambang Sudyatno, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bank", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, Volume 20, Nomor 25, (2015), 27.

²² Mutiara Nur Hanifa, "Faktor-Faktor Bank Dalam Memberikan Pinjaman Kredit Dengan Jaminan Barang Komoditas", *Privat Law*, Volume IV, Nomor 1, (2016), 46.

²³ Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1.

kemampuan pegawai yang terdiri dari kemampuan potensi dan kemampuan reality berupa pengetahuan dan keterampilan.²⁴ Kemampuan atau kesanggupan bank dalam menguasai keahlian perlu ada dan ditingkatkan terutama dalam melaksanakan kegiatan perusahaan, seperti kemampuan pemberian pembiayaan kepada nasabah. Faktor penilaian karakter nasabah dan kondisi usaha nasabah juga menjadi faktor penting dalam pemberian pembiayaan. Karakter nasabah adalah tindakan-tindakan individu dimana secara langsung mungkin terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan, dan menentukan produk maupun jasa, termasuk proses pengambilan keputusan tersebut.²⁵ Sedangkan kondisi usaha dinilai untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha memperoleh pembiayaan dan mempengaruhi jumlah pembiayaan. Apabila usaha dinilai cukup besar maka jumlah pembiayaannya juga cukup besar, namun apabila usahanya masih kurang maka jumlah pembiayaan juga mungkin akan kecil. Kondisi usaha adalah keadaan baik atau lancar dan tersendatnya perjalanan suatu usaha atau ekonomi.²⁶ Kondisi usaha dapat dinilai dari besar kecilnya perkembangan usaha, tempat usaha, pendapatan usaha, dan profesionalitas pekerja pada usaha.²⁷

Faktor permodalan menggambarkan tingkat kecukupan modal bank. Dengan kata lain, semakin besar jumlah modal bank yang dapat

²⁴ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), 67.

²⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2008), 19.

²⁶ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), "Kondisi Usaha dan Kondisi Ekonomi", dalam <https://kbbi.web.id/>, (diakses pada tanggal 23 April 2022, jam 09.05)

²⁷ Sisca Eka Fitria dan Vega F. A., "Analisis Faktor Kondisi Ekonomi, Tingkat Pendidikan dan Kemampuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Bagi Pengusaha Pindang Di Desa Cukanggenteng", *Jurnal Manajemen Indonesia*, Volume 18, Nomor 3, (2018), 199.

dioperasionalkan akan memberikan peluang bagi bank untuk dapat melakukan ekspansi kredit dengan baik.²⁸ Modal dalam bank syariah dapat digunakan untuk hal-hal produktif, yaitu disalurkan menjadi pembiayaan yang berasal dari modal, hasilnya tentu saja bagi pemilik modal dan tidak akan dibagikan kepada pemilik dana lainnya.²⁹ Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 21/POJK.0333/2014 huruf b tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Umum Syariah, bahwa sejalan dengan standar internasional yang berlaku, perhitungan kecukupan modal yang berfungsi sebagai penyangga untuk menyerap kerugian yang timbul dari berbagai risiko, perlu disesuaikan dengan profil risiko yang mencakup risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional, dan risiko lainnya yang bersifat signifikan.³⁰

Faktor eksternal adalah faktor yang bersumber dari luar perusahaan atau dari bukan pihak bank atau dari nasabah. Faktor dari luar lebih dominan pengaruhnya terhadap kinerja bank dibandingkan dengan faktor dari dalam.³¹ Faktor eksternal dilakukannya pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut yaitu persyaratan mudah. Dalam pengajuan pembiayaan BSI KUR Mikro menurut hasil wawancara terbukti bahwa proses pembiayaan persyaratannya mudah dan cukup sederhana. Di era modern seperti saat ini masyarakat lebih memilih untuk menggunakan segala sesuatu yang mudah dalam melakukan kegiatan,

²⁸ Didik Purwoko dan Bambang Sudiyatno, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bank", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, Volume 20, Nomor 25, (2015), 30.

²⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 146.

³⁰ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 21/POJK.0333/2014 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Umum Syariah, huruf b.

³¹ Didik Purwoko dan Bambang Sudiyatno, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bank", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, Volume 20, Nomor 25, (2015), 33.

khususnya persyaratan permbiyaan.³² Persyaratan pengajuan peminjaman modal mudah berpengaruh terhadap keputusan melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah atau Lembaga Keuangan Syariah.³³ Kemudian proses pengajuan cepat, proses pengajuan sampai dengan pencairan yang cepat juga menjadi faktor nasabah melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro. Para wirausaha lebih memilih pinjaman dengan proses cepat dan tidak membutuhkan waktu yang lama.³⁴ Waktu yang singkat dapat mempermudah pelaku usaha memperoleh modal untuk mengembangkan usahanya juga dalam waktu yang cepat pula.³⁵ Faktor lainnya yaitu penggunaan prinsip syariah, pembiayaan BSI KUR Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso menggunakan prinsip syariah, yang dimana tidak adanya pengambilan keuntungan yang melebihi batas dan menghindari pembiayaan dari riba. Implementasi prinsip syariah menjadi pembeda utama dengan bank konvensional. Pada intinya prinsip syariah tersebut mengacu kepada syariah Islam yang berpedoman utama kepada Al-Qur'an dan Hadist.³⁶ Suatu transaksi sesuai dengan prinsip syariah apabila memenuhi syarat-syaratnya, antara lain tidak mengandung maghrib, transaksi tidak mengandung unsur kezaliman, dan tidak membayarkan pihak sendiri atau

³² Desi Ivana Vita, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi Pada Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KC Malang", *JIEP*, Volume 19, Nomor 1, (2019), 21.

³³ Fursiana Salma Musfiroh, dkk., *Kontribusi Perbankan Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Barjarnegara* (Wonosobo: Mangku Bumi, 2018), 39.

³⁴ Desi Ivana Vita, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi Pada Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KC Malang", *JIEP*, Volume 19, Nomor 1, (2019), 21.

³⁵ *Ibid.*, 22

³⁶ Prinsip dan Konsep Dasar Perbankan Syariah, dalam <https://www.ojk.go.id/>, (diakses pada tanggal 15 April 2022, jam 20.14).

pihak lain.³⁷ Selain itu, pembiayaan dengan prinsip syariah ini mementingkan kemitraan, keadilan, kemanfaatan, dan keseimbangan dalam pemberian pembiayaan.

Keuntungan lain pembiayaan BSI KUR Mikro yaitu bebas biaya administrasi, maka nasabah tidak mendapatkan potongan ketika pembiayaan tersebut cair dan tidak dikenakan biaya tambahan lainnya, namun kemungkinan nasabah perlu menyediakan materai untuk pengajuan pembiayaannya. Biaya administrasi pembiayaan adalah biaya yang dibebankan kepada nasabah yang timbul akibat pengurusan atau terkait proses akad atau sebelum proses persetujuan pembiayaan diberikan hingga berakhirnya akad pembiayaan.³⁸ Pada hakikatnya, beberapa urusan mengenai administrasi pembiayaan merupakan tanggung jawab nasabah pembiayaan. Akan tetapi dalam praktiknya, nasabah pada umumnya tidak memenuhi tanggungjawab tersebut dan biasanya urusan administrasi tersebut secara penuh akan diurus oleh pihak bank syariah.³⁹ Hal tersebut juga dilakukan oleh pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dalam melakukan pembiayaan.

Faktor eksternal pembiayaan menunjukkan margin rendah, margin pada BSI KUR Mikro sebesar 6% per tahun dan 0,2% per bulan, untuk pembiayaan dengan jumlah 5 juta sampai 50 juta sebesar 1,2%. Rendahnya margin yang ditetapkan untuk pembiayaan BSI KUR Mikro membuat masyarakat tertarik dan memilih produk tersebut untuk mengembangkan usaha, serta tambahan

³⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2016), 88.

³⁸ Fauzi Perdana A. "Penetapan Biaya Administrasi Pada Akad Pembiayaan Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan, 2018), 21.

³⁹ *Ibid.*, 30.

biaya pada saat melakukan iuran wajib atau angsuran setiap bulannya sedikit, sehingga nasabah tidak keberatan untuk angsuran setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan di awal. Pembiayaan BSI KUR Mikro memiliki margin yang cukup rendah, karena KUR merupakan program dari pemerintah. Margin merupakan keuntungan bank dari akad murabahah yang dinyatakan dalam bentuk persentase tertentu yang ditetapkan oleh bank syariah.⁴⁰ Faktor pengaruh pengambilan margin adalah kebutuhan bank syariah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, suku bunga luar negeri, serta marketibilitas barang-barang murabahah, dan tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang.⁴¹

C. Efektivitas Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Efektivitas adalah unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Dikatakan efektif apabila tujuan ataupun sasaran tercapai sesuai dengan yang telah ditentukan.⁴² Efektivitas adalah salah satu ukuran keberhasilan yang dicapai seseorang atau suatu organisasi atas kegiatan yang dijalankannya selain efisiensi. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya suatu sasaran yang telah ditetapkan.⁴³ Efektivitas dalam pengembangan usaha dapat

⁴⁰ Anik, "Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Margin Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume 3, Nomor 1, (2017), 89.

⁴¹ Ibid., 88.

⁴² Arman Maulana dan Siti Rosmayati, *Manajemen Koperasi* (Bogor: GUEPEDIA, 2020), 124.

⁴³ Rohman Niah Musdiana, "Efektivitas Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik)", *JEBIS*, Volume 1, Nomor, 1 (2015), 24.

dilihat melalui prosedur, hasil, dan proses pembiayaan KUR Mikro yang merupakan salah satu program pemerintah pada BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso.

Tahapan pembiayaan yang dilakukan BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso antara lain melakukan survei ke lokasi usaha calon nasabah dengan menilai tingkah laku calon nasabah dan perlu adanya kebijakan untuk pengajuan yang telah pihak bank lakukan. Kebijakan tersebut seperti untuk calon nasabah pembiayaan BSI KUR Mikro memiliki usaha minimal berjalan 6 bulan atau 1 tahun, tidak memiliki pinjaman di bank lain, memiliki jaminan, mampu mengangsur tepat waktu. Kebijakan pembiayaan menjadi faktor penting dalam keputusan pembiayaan, apabila pengambilan keputusan tersebut tepat maka akan membawa pada dampak positif terhadap perusahaan yaitu berupa keuntungan. Namun apabila keputusan tersebut salah, maka kerugianlah yang akan ditanggung oleh perusahaan.⁴⁴

Prosedur pembiayaan pada bank syariah mencakup langkah-langkah mulai dari permohonan pembiayaan hingga pelunasan.⁴⁵ Prosedur adalah tahapan atau langkah yang digunakan untuk menyelesaikan suatu aktivitas sehingga dapat mencapai tahapan dan tujuan akhir.⁴⁶ Dengan adanya prosedur ini seluruh kegiatan dapat berjalan dengan baik. Sebelum melakukan pembiayaan BSI KUR Mikro, calon nasabah harus memenuhi prosedur mulai dari melakukan pengajuan pembiayaan hingga pembiayaan dinyatakan. Menurut Peraturan

⁴⁴ Rachmat Firdaus, *Manajemen Perkreditasi Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2005), 142.

⁴⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah* (Jakarta Timur: Zikrul Hakim, 2007), 145-165.

⁴⁶ A. Pasca, "Arti Prosedur Menurut KBBI dan Pandangan Ahli" dalam <https://any.web.id/>, (diakses pada tanggal 22 April 2022, jam 14.34).

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 06/per/M.KUMK/2007 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyedia dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerimaan pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.⁴⁷ Berdasarkan peraturan tersebut, apabila pihak bank dan nasabah memenuhi langkah-langkah pembiayaan atau prosedur pembiayaan dengan baik maka pembiayaan dapat dikatakan efektif.

Pembiayaan BSI KUR Mikro berdampak pada perkembangan usaha. Dengan adanya pembiayaan tersebut, secara langsung dapat memberikan kemudahan kepada pelaku UMKM. KUR Mikro sangat berperan dalam meningkatkan kinerja dalam UMKM yang dibuktikan dengan hasil yang diperoleh sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan KUR Mikro.⁴⁸ Pembiayaan dan perkembangan UMKM saling terikat dan saling berpengaruh diantara keduanya. Sehingga dengan adanya pelaksanaan pembiayaan yang

⁴⁷ Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 06/per/M.KUMK/2007 tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro Pola Syariah

⁴⁸ V. Wiratna Sujarweni dan Lila Retnani Utami, "Analisis dampak Pembiayaan Dana Reguler KUR Terhadap Kinerja UMKM", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, Volume 22, Nomor 1, (2015), 18.

berpengaruh pada pengembangan UMKM akan berdampak terhadap perekonomian dan dapat mengatasi permasalahan perekonomian.⁴⁹

Manfaat pembiayaan BSI KUR Mikro menurut pelaku UMKM yang melakukan pembiayaan tersebut yaitu mengalami perkembangan pada usahanya, penghasilan yang mulanya sedikit menjadi banyak, dan modal kerja dapat bertambah, dapat melakukan pembelian perlengkapan dan peralatan usaha, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Manfaat pembiayaan bagi debitur yaitu terpenuhinya kebutuhan pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian, meningkatkan usaha debitur, dan murahnya biaya yang diperlukan untuk pembiayaan. Selain itu, jangka waktu pembiayaan yang disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan debitur mengembalikan pembiayaan.⁵⁰ Fungsi pembiayaan secara umum, antara lain meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna, meningkatkan peredaran uang, stabilitas ekonomi, sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional, dan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.⁵¹

Tujuan pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut untuk membantu suatu usaha dalam memenuhi keperluan dalam menjalankan usaha sehingga dapat mengembangkan usaha nasabah. Secara umum, tujuan pembiayaan yaitu untuk meningkatkan ekonomi, peningkatan usaha, meningkatkan produksi, membuka

⁴⁹ Safarinda Imani, "Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia", *El Dinar: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Volume 6, Nomor 1, (2018), 25.

⁵⁰ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 104.

⁵¹ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah* (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), 95.

lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, memperoleh laba maksimal, menyalurkan dana yang lebih kepada pihak yang kekurangan dana.⁵² Dengan tujuan tersebut. Tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan pemangku kepentingannya atau pengguna pembiayaan. Tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi dan strategi usaha bank.⁵³

Pembiayaan BSI KUR Mikro diharapkan mampu membantu nasabah yang melakukan pembiayaan ini untuk menambah modal kerja dan investasi dengan cepat dan tepat. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵⁴ Secara umum tujuan pembiayaan yaitu meningkatkan ekonomi masyarakat, menyediakan dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, terjadinya distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya,⁵⁵ upaya memaksimalkan laba, meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi, penyaluran kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana, dan menghindari

⁵² Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 120.

⁵³ Rahmat Ilyas, "Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah", *Asy-Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syariah dan Perbankan Islam*, Volume 4, Nomor 2, (2019), 137.

⁵⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 92.

⁵⁵ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 120.

terjadinya dana menganggur.⁵⁶ Modal kerja tersebut dapat melindungi perusahaan dari kerugian dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan menyediakan ketersediaan barang, sedangkan apabila dana yang diperoleh untuk investasi dapat digunakan untuk membeli peralatan atau perlengkapan untuk menunjang proses produksi barang.

Pembiayaan BSI KUR Mikro yang diberikan oleh BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dilakukan untuk memenuhi modal dan investasi. KUR Mikro juga akan memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam rangka pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM.⁵⁷ Berdasarkan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM, dalam upaya untuk lebih mempercepat pengembangan sektor riil dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional dengan berpedoman kepada program perbaikan iklim investasi, reformasi sektor keuangan, percepatan pembangunan infrastruktur, dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah.⁵⁸

Ketercapaian tujuan dari program pemerintah tersebut tentunya tidak terlepas dari keberhasilan pihak lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam pelayanan pembiayaan, salah satunya BSI KCP Nganjuk

⁵⁶ Sumar²in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 115-116.

⁵⁷ <https://kur.ekon.go.id/maksud-dan-tujuan>, (diakses pada tanggal 18 Maret 2022, jam 20.29).

⁵⁸ Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM

Yos Sudarso yang menjalankan program pemerintah tersebut. Lebih dari itu, BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso juga mampu untuk mengembangkan UMKM.

Sebagaimana telah disebutkan oleh nasabah bahwa pembiayaan KUR Mikro yang dilakukan di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso mampu mengembangkan usaha yang dijalankan, dimana nasabah memperoleh modal kerja untuk usaha yang dijalankan dan jumlah produksinya meningkat sehingga meningkat pula pendapatannya. Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecapaian.⁵⁹ Mengembangkan usaha berarti mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk, serta distribusi produk.⁶⁰ Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan latihan.⁶¹

Strategi pengembangan UMKM oleh BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dilakukan dengan memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada pelaku UMKM dengan memberikan kesempatan atau peluang untuk melakukan pembiayaan KUR Mikro dan memperkenalkan kepada nasabah secara langsung maupun melalui online. Strategi pengembangan adalah suatu proses yang

⁵⁹ Mey Elisa Safitri dan Endang Maryanti, *Buku Ajar Kewirausahaan* (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management (NEM), 2022), 112.

⁶⁰ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha* (Yogyakarta: Andi, 2021), 1.

⁶¹ Melayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 72.

meningkatkan efektivitas keorganisasian dengan mengintegrasikan keinginan individu akan pertumbuhan dan perkembangan tujuan keorganisasian, secara khusus proses ini merupakan usaha mengadakan perubahan secara berencana yang meliputi suatu sistem total sepanjang periode tertentu dan usaha mengadakan perubahan ini berkaitan dengan misi organisasi.⁶² Pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso saat ini sudah melakukan promosi produk pembiayaan di media sosial dan BSI sudah memiliki website resmi untuk memperkenalkan produk pembiayaan kepada nasabah secara lebih mudah dan memperluas jangkauan.

Pengembangan UMKM yang dilakukan oleh pihak BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso sendiri tidak hanya dengan memberikan modal kerja dan investasi, tetapi juga melakukan pengawasan dan pendampingan. Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan latihan.⁶³ Sasaran pengembangan yang dilakukan BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso ini kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah Nganjuk. Sedangkan pendampingan adalah suatu proses pemberian kemudahan yang diberikan pendamping kepada klien dalam mengidentifikasi kebutuhan dan memecahkan masalah serta mendorong

⁶² James L. Gibson, *Organisasi dan Manajemen: Perilaku Struktur dan Proses*, Terjemah Djorban Wahid (Jakarta: Erlangga, 1990), 658.

⁶³ Melayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 72.

tumbuhnya inisiatif dalam proses pengambilan keputusan sehingga kemandirian dapat diwujudkan.⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara oleh beberapa nasabah, BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso melakukan pendampingan terhadap usaha nasabah. Tetapi, pendampingan yang dilakukan tidak intensif. Pendampingan dilakukan oleh perwakilan atau pihak bank, namun tidak selalu mengunjungi atau melakukan pendampingan kepada para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya atau setiap bulannya. Menurut nasabah pembiayaan, pendampingan yang dilakukan pihak bank hanya di awal pembiayaan. Sehingga pengawasan maupun pendampingan BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso dianggap kurang efektif dalam pembiayaan BSI KUR Mikro untuk mengembangkan UMKM saat ini.

Dengan demikian, pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso tersebut meskipun terdapat kekurangan dalam hal pendampingan, namun tetap dapat dikatakan pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut dalam mengembangkan usaha dapat dikatakan efektif.



⁶⁴ Direktorat Bantuan Sosial, *Pedoman Pendampingan Pada Rumah Perlindungan dan Trauma Center* (Jakarta: Departemen Sosial, 2007), 4.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso ditujukan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, meningkatkan dan memperluas akses wirausaha yang produktif dan layak dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp 10.000.000,00 sampai dengan Rp 50.000.000,00, serta menggunakan akad *murabahah*. Dalam pembiayaan diperlukan agunan berupa surat berharga, pemenuhan syarat, dan prosedur pembiayaan, serta jangka waktu pembiayaannya 36 bulan (3 tahun) hingga 60 bulan (5 tahun).
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso terdiri dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal tersebut yaitu agunan atau jaminan, kemampuan bank memberikan pembiayaan, penilaian karakter nasabah, kondisi usaha nasabah, dan permodalan. Sedangkan faktor eksternalnya yaitu persyaratan mudah, proses pengajuan cepat, berprinsip syariah, bebas biaya administrasi, dan margin rendah. Sehingga pembiayaan BSI KUR Mikro dapat membantu nasabah mengembangkan usaha yang dijalankan dengan

memanfaatkan pembiayaan sebagai tambahan modal kerja dan investasi usaha. Hal tersebut menyebabkan pembiayaan BSI KUR Mikro selalu meningkat setiap tahunnya

3. Efektivitas pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dilihat dari prosedur yang terpenuhi, hasil yang maksimal, dan proses yang benar. Prosedur pembiayaan BSI KUR Mikro mencakup langkah-langkah mulai dari permohonan pembiayaan hingga pelunasan, apabila prosedur terpenuhi maka pembiayaan dapat dikatakan efektif. Pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut berdampak pada perkembangan usaha. Selain pemberian modal kerja dan investasi BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso melakukan pengawasan dan pendampingan. Namun, pendampingan yang dilakukan dikatakan tidak intensif dan dianggap kurang efektif, karena dilakukan oleh perwakilan pihak bank dan dilakukan hanya di awal pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di BSI KCP Nganjuk Yos Sudarso tersebut meskipun terdapat kekurangan dalam hal pendampingan, namun tetap dapat dikatakan pembiayaan BSI KUR Mikro tersebut dalam pengembangan usaha dapat dikatakan efektif.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti memberikan saran untuk dijadikan sebagai bahan masukan sebagai berikut:

1. Upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Nganjuk Yos Sudarso diharapkan memperoleh hasil yang maksimal. Bagi pihak bank semestinya memberi perhatian lebih terhadap pelaku UMKM yang melakukan pembiayaan di bank tersebut dengan memberikan pendampingan yang semaksimal sehingga pelaku UMKM dapat mengembangkan usahanya dengan menggunakan produk pembiayaan tersebut dan untuk pelaku UMKM dapat mengenal, memahami maksud serta tujuan pembiayaan BSI KUR Mikro.
2. Kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk benar-benar menggunakan dana pembiayaan BSI KUR Mikro yang telah diperoleh tersebut dengan semaksimal mungkin dan memanfaatkannya untuk mengembangkan usaha yang dijalankan, serta lebih bijak dan efisien sehingga dapat dirasakan hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Aisiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia. 2015.
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010.
- Anggito, Albi, dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak. 2018.
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet. 2006.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011.
- Budiarta, Kustoro. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2009.
- Dimiyati, Muhammad. *Metode Penelitian Untuk Semua General*. Jakarta: UI Publishing. 2022.
- Direktorat Bantuan Sosial. *Pedoman Pendampingan Pada Rumah Perlindungan dan Trauma Center*. Jakarta: Departemen Sosial. 2007.
- Firdaus, Rachmat. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung: Alfabeta. 2005.
- Gibson, James L. *Organisasi dan Manajemen: Perilaku Struktur dan Proses*. Terjemah Djorban Wahid. Jakarta: Erlangga. 1990.
- Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia. 2020.
- Haryanto, Rudy. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Pamekasan: Duta Media Publishing. 2020.
- Hasibuan, Melayu S.P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara. 2005.
- Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga. 2017.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2015.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Pranadamedia Group. 2011.
- Karim, Adiwarnan A. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2008.
- _____. *Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2006.
- Karyoto. *Proses Pengembangan Usaha*. Yogyakarta: Andi. 2021.

- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002.
- Makmur. *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2011.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2000.
- Manurung, Adler Haymans. *Modal untuk Bisnis UKM*. Jakarta: Kompas Media Nusantara. 2008.
- Maulana, Arman, dan Siti Rosmayati. *Manajemen Koperasi*. Bogor: GUEPEDIA. 2020.
- Moeloeng, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2012.
- Munir Fuady. *Hukum Tentang Pembiayaan (Dalam Teori dan Praktik)*. Bandung: Citra Aditya Bakti. 1995.
- Musfiroh, Fursiana Salma, dkk. *Kontribusi Perbankan Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Barjarnegara*. Wonosobo: Mangku Bumi. 2018.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 1998.
- Nurnasrina dan P. Adiyes Putra. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Pekanbaru: Cahaya Firdaus. 2018.
- Ode, Haruni. *Pengembangan Organisasi Berbasis Spiritual*. Surabaya: CV. Jakad Publishing Surabaya. 2019.
- Perwaatmadja, Karnaen, dan Muhammad Syafi'i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa. 1992.
- Ridwan, Muhammad. *Konstruksi Bank Syariah*. Yogyakarta: Pustaka SM. 2007.
- Rivai, Veithal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2008.
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish. 2018.
- Safitri Mey Elisa, dan Endang Maryanti. *Buku Ajar Kewirausahaan*. Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management (NEM). 2022.
- Sentobo, Prawiro. *Teori Efektivitas*. Depok: PT. Graha Gresik. 1999.
- Siregar, Syofian. *Metode pemilihan Kuantitatif: Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta. 2011.
- _____. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2009).

- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2012.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES. 2012.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi. 2008.
- Wesha, Permata. *Sistim Penilaian Kinerja*. Depok: Gadjah Mada University Press. 2011.
- Yusuf, A. Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana. 2014.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Perbankan Syariah*. Jakarta Timur: Zikrul Hakim. 2007.

Jurnal

- Adzimatinur, Fauzziyah, dkk. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besaran Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia". *Jurnal Al-Muzara'ah*, Volum 3, Nomor 2. 2017.
- Alyas dan Muhammad Rakib. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)". *Jurnal Sosiohumaniora*. Volume 19, No. 2. 2017.
- Anik. "Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Margin Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Volume 3, Nomor 1. 2017.
- Azmi, Fika. "Faktor Internal Dan Eksternal Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia". *Graduasi*. Vol. 34, No. 1. 2015.
- Bhakti, Rizki Tri Anugrah, dkk. "Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah melalui Prinsip Bagi Hasil". *de Jure, Jurnal Syariah dan Hukum*. Volume 5, Nomor 1. 2013.
- Bismala, Lila. "Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektifitas Usaha Kecil Menengah". *Jurnal Entrepreneur*. Volume 5, Nomor 1. 2016.
- Chairunisa C., Bunga, dan Nurul Hidayah. "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) Melalui Akad Mudharabah". *Edunomika*. Volume 01, Nomor 02. 2017.
- Chasanah, Amalia Nur, dkk. "MAWAR (Melawan Rentenir): Integrated MSMEs Financial Inclusion Strategy in Sharia Based". *JEJAK: Journal of Economics and Policy*. Volume 14, Nomor 1. 2021.
- Erlindawati. "Prinsip Manajemen Pembiayaan Syariah". *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*. Volume 6, Nomor 1. 2017.
- Fitria, Sisca Eka, dan Vega F. A. "Analisis Faktor Kondisi Ekonomi, Tingkat Pendidikan dan Kemampuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha

- Bagi Pengusaha Pindang Di Desa Cukanggenteng”. *Jurnal Manajemen Indonesia*. Volume 18, Nomor 3. 2018.
- Fitriani, Ifa Latifa. “Jaminan dan Agunan Dalam Pembiayaan Bank Syariah dan Kredit Bank Konvensional”. *Jurnal Hukum dan Pembangunan*. Volume 47, Nomor 1. 2017.
- Gampito. “Pengaruh Dana Pihak Ketiga Terhadap Penyaluran Dana Perbankan Syariah Di Sumatra Utara”. *JURIS*. Volume 13, Nomor 1. 2014.
- Hamonangan. “Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan”. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*. Volume 4, Nomor 2. 2020.
- Handayani, Fitri, dan Alim Murtani. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Memberikan Pembiayaan Kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”. *Jurnal FEB*. Volume 1, Nomor 1. 2020.
- Hanifa, Mutiara Nur. “Faktor-Faktor Bank Dalam Memberikan Pinjaman Kredit Dengan Jaminan Barang Komoditas”. *Privat Law*. Volume IV, Nomor 1. 2016.
- Haris, Muhammad, dkk. “Synergy Of Sharia Banks And Financial Technology In The Development Of Micro, Small And Medium Businesses In Indonesia”. *Jurnal Reviuw Akuntansi dan Keuangan*. Volume 10, Nomor 1. 2020.
- Ilyas, Rahmat. “Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah”. *Asy-Syar’iyyah: Jurnal Ilmu Syariah dan Perbankan Islam*. Volume 4, Nomor 2. 2019.
- Imani, Safarinda. “Analisis Dampak Pembiayaan Bank Umum Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia”. *El Dinar: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*. Volume 6, Nomor 1. 2018.
- Kara, Muslimin. “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”. *Jurnal Ahkam*. Volume XIII, Nomor 2. 2013.
- Ma’arifa, Salma F., dan Iwan Budiyo. “Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Sertifikat Bank Indonesia Syariah, Bi Rate, dan Inflasi Terhadap Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah di Indonesia Periode 2006-2014”. *Jurnal Sains Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Vol. I, Nomor 1. 2015.
- Maleha, Nova Yanti. “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Keuangan Mikro Syariah”. *Jurnal Ekonomika Sharia*, Volume 1, Nomor 1. 2015.
- Maulana M., Hafidz, dkk. “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid 19: Study Riset di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Ahmad Yani Kota Bogor”. *El Mal: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*. Volume 2, Nomor 2. 2021.

- Maulida, Sri dan Ahmad Yunani. “Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari berbagai Aspek Ekonomi”. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*. Vol. 2, No. 1. 2017.
- Mokhammad, Taufik, dan Hartono. “Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat”. *Jurnal WIGA*. Volume 1, Nomor 1. 2011.
- Mongkito, Abdul Wahid, dkk. “Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro. *Journal Robust (Research Business and Economics Studies)*. Volume 1, Nomor 1. 2021.
- Musdiana, Rohmah Niah. “Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik)”. *Jebis*. Volume 1, Nomor 1. 2015.
- Purwoko, Didik, dan Bambang S. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bank”, *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*. Volume 20, Nomor 25. 2015.
- Putri, Kartika, dkk. “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)”. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*. 2014.
- Rivandi W., Dhody A. “Rukun dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik di Bank Syariah”. *Aktualita*. Vol. 1, No. 1. 2018.
- Semara P. I Gusti Agung Alit, dan I A. Nyaman Saskara. “Efektivitas dan Dampak Program Bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan dan Kesempatan Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Denpasar”. *E-Jurnal EP Unud*. Vol. 2, No. 10. 2013.
- Suharto dan Muhammad Iqbal Fasa. “The Challenges of Islamic Bank for Accelerating the Growth of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia”. *Li Falah, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Volume 2, Nomor 2. 2017.
- Sujarweni, V. Wiratna, dan Lila Retnani U. “Analisis dampak Pembiayaan Dana Reguler KUR Terhadap Kinerja UMKM”. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, Volume 22, Nomor 1. 2015.
- Sulfati, Andi. “Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia”. *Jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis*. Volume 2, Nomor 2. 2018.
- Turmudi, Muhammad. “Pembiayaan Mikro BSI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari”. *Li Falah Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Volume 2, Nomor 2. 2017.
- Vita, Desi Ivana. “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi Pada Akad Murabahah Di BRI Syariah KC Malang”. *JIEP*. Volume 19, Nomor 1. 2019.

Skripsi

- Apriliani, Sinta. “Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan UMKM (Studi Pada BRI Syariah Unit Kepahang”. *Skripsi*. Bengkulu; IAIN Bengkulu. 2021.
- Azharudin. “Pelaksanaan Pembiayaan Dana Kredit Usaha Rakyat Melalui Akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Sarolangun”. *Skripsi*. Jambi: UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi. 2021.
- Fransiska, Novia A. “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro pada BSI KCP Ngawi”. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2021.
- Hartono, Irvan. “Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Artha Madani)”. *Skripsi*. Bekasi: STAI Pelita Bangsa. 2017.
- Parwanti, Diah Nur. “Peran dan Kontribusi Kredit Usaha Rakyat (KUR) BRI Syariah Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Purbalingga”. *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto. 2020.
- Perdana A., Fauzi. “Penetapan Biaya Administrasi Pada Akad Pembiayaan Perspektif Hukum Islam”. *Skripsi*. Lampung: UIN Raden Intan. 2018.

Artikel

- Ardiani, Citra Dwi. “Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Umum Syariah Non Devisa di Indonesia”. *Artikel Ilmiah*. 2014.
- Usanti, Trisadini P., dan A. Shomad. “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah”. *Laporan Penelitian*. Fakultas Hukum Unair. 2008.

Website

- Bank Rakyat Indonesia Syariah. “Profil Perusahaan” <http://www.brisyariah.co.id>, diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 18.45.
- Bank Syariah Indonesia. “Informasi Perusahaan”, <https://www.bankbsi.co.id/>, diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 19.47.
- Bank Syariah Indonesia. “Produk dan Layanan,” <https://www.bankbsi.co.id/>, diakses pada 19 Maret 2022, jam 18.10.
- Bank Syariah Indonesia. “Sejarah Perseroan”. <https://www.ir-bankbsi.com>, diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 19.25.
- Bank Syariah Indonesia. *Brosur Pembiayaan KUR Mikro*.
- Bank Syariah Indonesia. *Marketing Tools Kits Funding Retail Products For Internal Use Only*.
- BRI Syariah. “Sejarah BRI Syariah”, <http://www.brisyariah.co.id>, diakses pada tanggal 17 Maret 2022, jam 18.30.
- <http://dokumen.tips/dokuments/teknik-pengembangan-usaha.html>, diakses pada 27 Maret 2011, jam 15.23.

<https://kur.ekon.go.id/maksud-dan-tujuan>, diakses pada tanggal 18 Maret 2022, jam 20.29.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). “Kondisi Usaha dan Kondisi Ekonomi”, <https://kbbi.web.id/>, diakses pada tanggal 23 April 2022, jam 09.05.

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM). “Data Perkembangan UMKM”, <https://kemenkopukm.go.id>, diakses pada tanggal 26 Maret 2022, jam 09.13.

Pasca, A. “Arti Prosedur Menurut KBBI dan Pandangan Ahli”, <https://any.web.id/>, diakses pada tanggal 22 April 2022, jam 14.34.

Prinsip dan Konsep Dasar Perbankan Syariah. <https://www.ojk.go.id/>, diakses pada tanggal 15 April 2022, jam 20.14.

Standar Produk Perbankan Syariah. <https://www.ojk.go.id/>, diakses pada tanggal 14 April 2022, jam 19.54.

UKM Indonesia. “Kredit Usaha Rakyat”, dalam <https://www.ukmindonesia.id>, (diakses pada tanggal 13 April 2022, jam 09.43).

Al-Qur’an

QS. Al-Imron 3: 130.

Peraturan dan Undang-Undang

Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan UMKM.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, Sekretariat Komite Kebijakan Pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Perlakuan Khusus Bagi Penerima Kredit Usaha Rakyat Terdampak Pandemi *Corona Virus Disease* 2019, Pasal 1.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 21/POJK.0333/2014 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Umum Syariah, huruf b.

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 06/per/M.KUMK/2007 tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro Pola Syariah.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 2.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), BAB IV Pasal 6.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 Angka 25.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Indonesia, Pasal 19 huruf d.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 2.

Wawancara

Arianto Firdhaus. *Wawancara*. 15 Oktober 2021.

Arianto Firdhaus. *Wawancara*. 5 April 2022.

Harianto. *Wawancara*. 15 Oktober 2021.

M. Rizki Kurniawan. *Wawancara*. 15 Oktober 2021.

Mohammad Ali Najamudin. *Wawancara*. 15 Oktober 2021.

Mohammad Ali Najamudin. *Wawancara*. 5 April 2022.

Nanang Pujiyanto. *Wawancara*. 15 Oktober 2021

