



IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN UMKM DI BSI KCP KAJEN PEKALONGAN

Ria Kusmawati

IAIN Pekalongan

riakusmawati3@gmail.com

Masturoh

IAIN Pekalongan

alfayea6@gmail.com

Aryf Rizqy Pratama

IAIN Pekalongan

aryfrizqy@gmail.com

Akhmad Andrian Maulana

IAIN Pekalongan

akhmad46am@gmail.com

Rinda Asyuti

IAIN Pekalongan

rindanadirin@gmail.com

Abstract

Islamic banking is an economic institution that operates in the economic sector. Where this is banking has an important role in moving the wheels of the community's economy to become a better society and have quality human resources. This study aims to explain the practice of implementing financing products for the micro business segment at Bank Syariah Indonesia and strategies in increasing MSME financing at Bank Syariah Indonesia in order to realize the welfare of the community. The research uses a descriptive-qualitative methodology where the data used are primary and secondary data. Primary data was obtained by conducting interviews while secondary data was obtained from various literatures such as books, internet,

Author correspondence email: riakusmawati3@gmail.com

Available online at: <https://doi.org/10.35905/banco.v3i2.2548>



All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial ShareAlike 4.0 International License. Licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

journals and previous research. The results of this study can be formulated regarding the implementation of financing for the micro business segment at Indonesian Islamic Banks and strategies to increase MSME financing in Islamic Banks.

Keywords : *Financing, MSME, Islamic Banking.*

Abstrak

Perbankan syariah merupakan lembaga ekonomi yang bergerak disektor ekonomi. Dimana hal ini perbankan memiliki peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat untuk menjadi masyarakat yang lebih baik dan memiliki sumber daya insani yang berkualitas. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan praktik implementasi produk pembiayaan untuk segmen usaha mikro di Bank Syariah Indonesia dan strategi dalam meningkatkan pembiayaan UMKM di Bank Syariah Indonesia demi mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Penelitian menggunakan metodologi deskriptif-kualitatif dimana data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai literatur seperti buku, internet, jurnal dan penelitian sebelumnya. Hasil penelitian ini dapat dirumuskan mengenai implementasi pembiayaan untuk segmen usaha mikro di Bank Syariah Indonesia dan strategi dalam meningkatkan pembiayaan UMKM di Bank Syariah.

Kata Kunci : *Pembiayaan, UMKM, Bank Syariah.*

A. PENDAHULUAN

Perbankan adalah salah satu aspek terpenting bagi masyarakat dalam menyalurkan dan menghimpun dananya dari masyarakat ke bank, maka masyarakat akan mengetahui baik buruknya perbankan yang ada. Dengan hal ini, maka perbankan di Indonesia memiliki pengaruh yang besar dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara. Perbankan merupakan suatu lembaga yang bergerak dalam bidang kelembagaan yang melayani proses pengelolaan dana, penyaluran, penghimpunan dana, serta dalam melaksanakan segala aktivitasnya seperti melayani nasabah. Sedangkan bank syariah merupakan bank yang kegiatan dan aktivitasnya berdasarkan hukum syariat islam artinya semua kegiatan yang ada dalam bank syariah didasarkan pada hukum-hukum islam.

Dalam kurun waktu ini, perbankan syariah justru mengalami penurunan minat bagi para nasabah. Hal ini dikarenakan kuatnya alokasi yang dilakukan oleh perbankan konvensional sehingga bank konvensional mampu unggul diatas bank syariah. Masih kurang dan minimnya dikurangnya dan eksistensi yang dilakukan oleh perbankan syariah untuk dapat tumbuh ditengah keadaan seperti ini terlebih adanya pandemi Covid-19 ini. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah berkembang sejak tahun 90-an, dimana lembaga perbankan ini masih sangat minim dalam melaksanakan segala aktivitasnya, hal ini dikarenakan masih kurangnya masyarakat dan daya tarik bank syariah dalam membuat masyarakat menjadi ingin menabung di bank syariah. Selain itu, keterbatasan teknologi yang dimiliki bank syariah yang masih sangat disayangkan. Sehingga yang terjadi banyaknya persaingan pada bank syariah lain terlebih persaingan pada bank konvensional.

Pengelolaan dan penyaluran dana serta sistem kerja pada bank syariah didasarkan pada prinsip profit and loss sharing. Seiring berjalannya waktu, telah banyak perbankan syariah yang berdiri. Dengan semakin banyaknya bank syariah tentu semakin banyak pula persaingan yang nantinya akan dihadapi bank syariah baik dalam jangka pendek maupun panjangnya. Namun, saat ini bank syariah sudah banyak

diminati oleh masyarakat karena bank syariah jauh dari riba dan potongan atau yang disebut dengan bunga bank. Sehingga membuat masyarakat lebih memilih untuk turut serta berkontribusi di bank syariah.

B. LANDASAN TEORI

1. Pembiayaan

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan ekonomi yang bergerak disektor ekonomi. Dimana hal ini perbankan memiliki peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat untuk menjadi masyarakat yang lebih baik dan memiliki sumber daya insani yang berkualitas. Hal ini dapat di implementasikan bahwa produk pembiayaan perbankan syariah yang semakin lama semakin banyak varian produknya. Dalam dunia perbankan, istilah pembiayaan sudah sering terlontarkan khususnya sebagai masyarakat yang menjalani kerjasama dengan bank syariah, tentu tidak asing lagi dengan istilah pembiayaan.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang telah loyal dan sudah mampu berkembang diberbagai daerah. Kini bank syariah telah mampu bersaing dengan bank konvensional yang sudah ada sejak dulu dan bank konvensional telah mampu berkembang dikalangan masyarakat pada saat itu. Dengan hadirnya bank syariah mampu membawa umat manusia menjadi lebih baik dengan didasari jiwa religional yang mana bank syariah selalu mengedepankan nilai-nilai kemaslahatan dalam menjalankan beberapa aktivitasnya. Dimana semua program, aplikasi dan bentuk pembiayaan berpedoman pada prinsip syariah dan meninggalkan segala bentuk yang dilarang oleh agama islam seperti riba, gharar, maupun bentuk lainnya.

Perbankan syariah bergerak dibidang pembiayaan, yang mana bank memiliki peran sebagai lembaga penghimpun serta penyalur dana (*funding-lending*). Dimana hal ini sudah sepantasnya bank memiliki kewajiban dalam membantu jalannya program, pembiayaan masyarakat guna menyalurkan dananya sebagai bentuk pinjaman khususnya kepada pelaku UMKM. Adapun dalam hal penyaluran dana yang lain bank syariah merupakan (*profit and loss sharing*) yaitu prinsip pembagian hasil yang ditentukan berdasarkan nisbah yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak (bank dan nasabah) yang berkontribusi dalam menjalankan usaha dengan kesepakatan diawal pada saat terjadinya akad.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dijelaskan bahwasanya pembiayaan merupakan bentuk usaha penyaluran dana dalam bentuk penyediaan uang dengan sebuah ketetapan perjanjian antara kedua belah pihak yang melakukan sebuah transaksi dengan akhir mendapatkan presentase bagi hasil yang telah ditetapkan.

Jenis-Jenis Produk Pembiayaan UMKM

Pembiayaan dibagi menjadi beberapa bagian yaitu :

1. Pembiayaan berdasarkan nominalnya
2. Adapun Jenis dari pembiayaan ini yaitu pembiayaan UMKM (usaha kecil mikro menengah), pembiayaan UKM (usaha kecil menengah), dan pembiayaan korporasi.
3. Pembiayaan berdasarkan jaminan

Dilihat dari sisi jaminan ada pembiayaan dengan jaminan dan pembiayaan tanpa jaminan. Pembiayaan jaminan artinya pembiayaan dilakukan menggunakan barang sebagai jaminannya. Benda yang menjadi jaminan tersebut bisa berupa benda berwujud dan benda tak berwujud. Sedangkan pembiayaan tanpa

jaminan artinya tidak ada barang jaminan yang disyaratkan oleh kreditur. Namun pembiayaan tanpa jaminan memiliki resiko tinggi yaitu debitur bisa saja tidak mengembalikan pinjaman.

Pembiayaan menurut kegunaannya

Pembiayaan berdasarkan tujuan kegunaannya dibagi menjadi pembiayaan konsumtif, pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal usaha. Pembiayaan konsumtif bertujuan membiayai barang-barang kebutuhan nasabah yang sifatnya konsumtif seperti mobil, kendaraan, rumah, dll. Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan bank kepada debitur yang hendak membangun proyek atau perusahaan serta pembelian barang-barang modal untuk keperluan dan pengembangan perusahaannya.

Pembiayaan mikro syariah adalah bentuk aktivitas pembiayaan usaha berupa penyaluran dana kepada para pelaku usaha mikro (kecil) yaitu masyarakat berpenghasilan dibawah rata-rata yang membutuhkan modal untuk usaha kecilnya. Adapun yang dimaksud dengan usaha mikro berdasarkan keputusan menteri keuangan nomor 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 adalah:

- a. Usaha produktif milik keluarga atau perorangan
- b. Penjualan maksimal Rp. 100 juta per tahun
- c. Kredit yang diajukan maksimal Rp. 50 juta

Pembiayaan mikro syariah ini bertujuan untuk meningkatkan akses usaha mikro yang ada di masyarakat terhadap pelayanan pembiayaan di perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya.

2. **UMKM**

UMKM merupakan bentuk usaha mandiri yang dibangun oleh masyarakat baik secara individu atau berkelompok dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan dengan skala produksi yang masih terbatas pada daerah sekitar. UMKM merupakan kekuatan perekonomian untuk mewujudkan ekonomi yang lebih baik dan maju. Selain itu juga berperan sebagai penanggulangan kemiskinan dan pengangguran. Tetapi, pelaku UMKM sebagian besar hanya memiliki keterampilan secara teknis saja tanpa disertai dengan kemampuan (skill) yang memadai (Oyeku, dkk 2014).

Masalah utama bagi pelaku UMKM yaitu kaitannya dengan kemampuan finansial. Oleh karena itu, untuk bisa mengembangkan usahanya maka UMKM perlu mendapatkan bantuan dana dari pihak lain seperti Lembaga Keuangan Syariah. Dalam memberikan pembiayaan UMKM lembaga syariah memiliki dua akad yaitu mudharabah dan murabahah. Akad Mudharabah memiliki definisi sebagai akad atau kontrak antara dua orang dimana pemilik modal dapat menginvestasikan modalnya dengan memberikannya kepada pengusaha dengan proyek ekonomi yang layak, ide, keahlian, dan pengalaman dan menggunakan modal untuk kegiatan produksi dan mereka diizinkan untuk berbagi keuntungan di antara mereka. Sedangkan jika terjadi kerugian, itu akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal. Penerapan akad ini dilakukan kepada UMKM yang membutuhkan dana awal berupa uang tunai untuk membuka atau mengembangkan usahanya.

Sementara itu yang dimaksud dengan akad murabahah adalah sebuah akad berupa akad jual beli barang tertentu harga jual dari biaya perolehan ditambah kesepakatan keuntungan atau margin, dan penjual harus mengungkapkan biaya barang kepada pembeli. pemahaman ini menunjukkan bahwa transaksi murabahah tidak dalam bentuk pembayaran yang sulit, tetapi mungkin juga berupa uang tunai setelah menerima barang, ditanggguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, atau ditanggguhkan dengan membayar dimuka. Penerapan akad ini tentunya akan membantu para pengusaha yang ingin

membeli perlengkapan atau alat untuk mengembangkan usahanya karena tidak perlu membayar mahal untuk mendapatkan alat yang dibutuhkannya dan bisa mencicil alat tersebut untuk mendapatkannya.

C. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini berada di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu, dimana lokasi ini beralamat di jalan Mandurejo no. 59, kel. Nyamok, kec. Kajen kab. Pekalongan, Jawa Tengah no telepon : (0285) 3820 61, 382062. Penelitian yang kami angkat yaitu menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan metode deskriptif. Penelitian jenis kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan dengan meninjau langsung lapangan mengamati objek dan mendeskripsikannya sesuai keadaan sebenarnya (Arikunto, 2013).

Informasi dalam penelitian ini yaitu disampaikan oleh pimpinan divisi PT. Bank Syariah Indonesia KCP Kajen yang mana pimpinan ini menjadi pelaksana program pembiayaan UMKM di BSI tersebut.

Adapun teknik pengumpulan dan pengolahan data dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Dalam penelitian ini digunakan teknik observasi yaitu mengamati secara langsung dengan meninjau lokasi penelitian mengenai beberapa aplikasi dari program pembiayaan UMKM dan pengimplementasiannya yang telah dikembangkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Kajen.

Wawancara yaitu proses penangkapan informasi melalui komunikasi antara dua orang atau lebih dimana pihak pertama sebagai pewawancara dan pihak kedua dan selanjutnya sebagai narasumber. Dalam penelitian wawancara yang dilakukan tertuju pada Bapak Andika selaku pimpinan pelaksana program pembiayaan UMKM di BSI KCP Kajen. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara terstruktur maksudnya yaitu wawancara ini dilakukan dengan menggunakan beberapa kalimat pertanyaan mengenai produk pembiayaan di segmen UMKM yang telah disusun secara runtut dan rinci guna kebutuhan dalam mengumpulkan data.

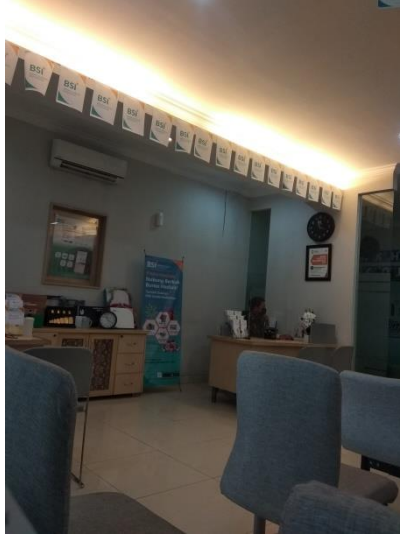
Gambar 1
Dokumentasi dengan narasumber Bapak Andika selaku RSE di BSI Kajen



Adapun proses dokumentasi dalam penelitian ini guna mendapatkan data tentang dokumen-dokumen yang ada, dengan melalui sumber-sumber yang berkaitan dengan kajian yang dibahas mengenai Implementasi produk pembiayaan di BSI KCP Kojen.

Gambar 2
Dokumentasi ruangan BSI Kojen





Gambar 3
Dokumentasi brosur pembiayaan BSI KAJEN

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Topik Wawancara : Implementasi produk pembiayaan di BSI KCP KAJEN Pekalongan
2. Waktu dan Tempat kegiatan
3. Hari/Tanggal : Jumat, 24 Desember 2021
4. Pukul : 16.00 WIB s/d selesai
5. Tempat : Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu, dimana lokasi ini beralamat di jalan Mandurejo No. 59, Kel. Nyamok, Kec. KAJEN Kab. Pekalongan, Jawa Tengah.
6. Narasumber dan Pewawancara
7. Narasumber
8. Nama : Andika Puja Utama
9. Jabatan : RSE (Retail Sales Executive)

10. Pewawancara
11. Wawancara ini dilakukan secara kelompok oleh
12. Nama : Masturoh, Ria Kusmawati, Akhmad Andrian
13. Status : Mahasiswa
14. Transkrip Wawancara

Apa saja jenis produk pembiayaan pada PT. BSI KCP Pekalongan Kajen? Apakah ada program pembiayaan atau produk pembiayaan yang khusus diberikan kepada nasabah pada sektor usaha mikro, jika ada apa saja dan akad apa yang digunakan?

“Kalau saya sendiri di mikro berarti produknya itu mikro, produk mikro ada klasifikasinya lagi yaitu produk KUR dan produk reguler, yang kedua ada produk konsumen itu pembiayaan untuk KPR kemudian ada implan gaji atau potong gaji untuk pegawai atau PNS dibawah kementerian contohnya pengadilan agama, kejaksaan, kemenag, KPU, dan BAWASLU. kemudian pembiayaan pensiunan PNS adalah yang udah purna dari PNS yang gaji pensiunnya lewat tabungan pensiunan lalu ada juga yang pra pensiun itu yang pensiun kurang dari 2 tahun untuk PNS yang gajinya lewat kementerian dan 5 tahun untuk PNS yang di Kabupaten seperti guru SD. Lalu ada lagi BSI Oto atau kepemilikan kendaraan bermotor. Kemudian ada lagi gadai emas dan cicil emas. Untuk pembiayaan segmen UMKM berarti masuk kepada jenis pembiayaan mikro, akad yang digunakan sesuai dengan tujuan nasabah, sekitar untuk pembiayaan mikro menggunakan murabahah”.

Bagaimana implementasi produk penyaluran dana untuk segmen UMKM pada PT. BSI KCP Pekalongan Kajen?

Bagaimana tahapan atau prosedur pembiayaanya serta apa saja persyaratan yang harus dilengkapi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan?

“Untuk yang mikro itu berarti nasabah datang ke BSI membawa fotocopy KTP suami istri, KK, akte nikah, fotocopy agunan atau jaminan misal jaminannya itu adalah sertifikat rumah atau tanah itu ada tambahan PBB pajak tahunan melampirkan juga sertifikat atas nama orang lain. Ada juga debitur yang penulisan penghasilan usahanya bagus dapat dilampirkan”.

Setelah nasabah mengajukan pembiayaan dan melakukan akad apakah uang pembiayaan akan langsung ditransfer atau ada prosesnya?

“Ada prosesnya dulu. Prosesnya itu biasanya nasabah tanda tangan dihadapan notaris jika jaminannya adalah sertifikat hak milik atau tanah atau bangunan kemudian ada biaya yang timbul seperti admin, biaya notaris, biaya asuransi jiwa, biaya asuransi kebakaran jika jaminan berbentuk bangunan, jadi selama pembiayaan itu masih aktif maka akan dicover asuransi. Nah sebelum pencairan biaya-biaya tersebut harus disiapkan dulu oleh nasabah jika sudah terdibet semua barulah dilakukan pencairan dan yang lebih penting lagi adalah acceptancy asuransi. Jika selama masa angsuran debitur meninggal maka sudah ada asuransi dan dianggap lunas”.

Apa saja strategi yang dapat dilakukan BSI KCP Pekalongan Kajen dalam meningkatkan pembiayaan UMKM?

“Untuk strategi kita bekerja sama dengan UMKM syariah yang ada di Kabupaten Pekalongan, salah satu pengurusnya adalah rekanan di BSI Kajen sendiri. Jadi disana sudah ada perkumpulan untuk masyarakat ekonomi syariah di kabupaten pekalongan jadi kita sudah memiliki rencana yang belum teralisasi yaitu tahun depan kita ngisi acara di perkumpulan tersebut untuk masyarakat UMKM syariah dengan harapan membuka mindset mereka dari bank konvensional bisa masuk ke bank syariah apalagi ada prodak KUR yang lebih murah dan syariah”.

Bagaimana jika dalam program pelunasan pembiayaan, nasabah mengalami kredit macet? Apa yang harus dilakukan oleh pihak BSI KCP dalam mengatasi hal tersebut?

“Jadi misal wanprestasi atau gagal bayar kita beri surat peringatan kemudian 2 bulan, 3 bulan kita kasih surat peringatan lagi sampai surat peringatan ketiga. Setelah tidak ada i'tikad baik berarti kita melakukan seperti lelang, jadi di badan lelang pekalongan tinggal didaftarkan saja, tapi selama ini yang dari BSI Kajen tidak pernah ada yang seperti itu, secara real juga asuransi meliputi dari wanprestasi tsb, jadi nasabah itu dicover kematian juga, nah untuk asuransi nasabah macet adalah asuransi untuk menanggulangi istilanya ditalangi dulu oleh asuransi biar pembukuan di bsi itu baik tapi secara riilnya nasabah masih punya kewajiban juga, asuransi untuk wanprestasi ini nilainya 70%”.

Berapa presentasi akad dalam pembiayaan yang paling sering digunakan antara pihak bank dengan nasabah?

“Ya kebanyakan kalau mikro hampir 80% itu di murabahah paling beberapa ada yang ijarah/sewa misal dia punya usaha bengkel pingin nyewa toko untuk tempat bengkelnya maka itu ijarah akadnya”.

3. Hasil Wawancara

Pembiayaan di BSI KCP Kajen memiliki beberapa jenis produk pembiayaan salah satunya produk mikro. Produk pembiayaan mikro ini merupakan suatu pembiayaan alternatif dan diberikan oleh BSI yang sasarannya adalah para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang membutuhkan modal dan ingin mengembangkan usahanya. Pembiayaan mikro ada dua macam yaitu pprogram Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan reguler. Akad yang digunakan dalam program pembiayaan mikro adalah akad murabahah dimana bank terlebih dahulu memenuhi barang permintaan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah secara kredit. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro datang ke BSI terdekat dengan membawa persyaratan berikut :

1. KTP Suami Istri
2. Surat Nikah + Kartu Keluarga
3. Fotocopy Jaminan (SHM, SHGB, BPKB+STNK)
4. NPWP > 50jt
5. Jaminan :
 - a. Sertifikat rumah
 - b. Sertifikat bangunan
 - c. Sertifikat akta jual beli

Setelah semua persyaratan diserahkan pihak bank akan mengecek kelengkapan persyaratan yang dibawa nasabah. Apabila terpenuhi maka bank akan membuatkan proposal pembiayaan yang diajukan nasabah dan jika disetujui maka dilakukan akad dan nasabah menandatangani kontrak perjanjian yang disepakati. Dan terakhir nasabah menyiapkan biaya-biaya yang mungkin timbul seperti biaya admin, biaya notaris, biaya asuransi jiwa, biaya asuransi kebakaran dan yang paling penting adalah akseptansi asuransi. Setelah semua biaya proses pengurusan terdapat baru pencairan dapat dilakukan.

Jika dalam masa angsuran nasabah mengalami gagal bayar atau tidak dapat memenuhi angsurannya maka pihak bank akan menjatuhkan surat peringatan. Surat peringatan dikeluarkan sampai tiga kali. Setelah tidak ada respon baik dari nasabah maka bank akan melakukan lelang dengan mendaftarkan ke badan lelang. Untuk nasabah yang mengalami wanprestasi atau gagal bayar dapat dibayarkan terlebih dahulu menggunakan asuransi. Asuransi untuk gagal bayar ini dapat mencakup hingga 70%. Tetapi tetap saja nasabah memiliki tanggungan sebesar pinjamannya. Asuransi hanyalah sebagai penyalut agar pembukuan di bank tetap lancar. Di BSI Kajean sendiri belum pernah terjadi nasabah yang gagal bayar.

Adapun strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pembiayaan oleh BSI Kajean yaitu menjalin kerjasama dengan suatu forum UMKM syariah Kabupaten Pekalonga dimana didalam forum tersebut tergabung masyarakat yang merupakan para pelaku UMKM syariah. Bentuk kerjasamanya adalah pihak bsi kajean akan memberikan penyuluhan dan sosialisasi dalam suatu acara yang akan digelar tahun depan. Harapannya dengan adanya sosialisasi memperkenalkan kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan di bsi kajean salah satunya program KUR yang mana lebih kecil dan tidak memberatkan bagi pelaku usaha mikro. Apalagi KUR ini berbasis syariah yang cocok bagi pelaku umkm syariah sehingga dapat membuka *mindset* masyarakat dari bank konvensional beralih ke bank syariah.

E. KESIMPULAN

Pada masa pasca pandemic seperti saat ini memang banyak individu yang hendak melakukan usaha baru untuk memulihkan kembali keadaan perekonomiannya. Oleh karena itu disaat sekarang banyak masyarakat yang membutuhkan bantuan dana dalam membangun atau memulihkan kembali usahanya yang sempat redup karena pandemic. Dimasa inilah peran bank sebagai lembaga yang tugas utamanya menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat bertindak dengan mulai menawarkan berbagai produk pembiayaan yang mereka miliki. Salah satu dari bank tersebut adalah Bank Syariah Indonesia /BSI yang telah menyiapkan produk pembiayaan berupa produk pembiayaan mikro.

Adapun produk pembiayaan yang dibuat oleh pihak BSI ini merupakan suatu pembiayaan alternatif dan diberikan oleh BSI yang sasarannya adalah para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang membutuhkan modal dan ingin mengembangkan usahanya. Pembiayaan mikro yang ditawarkan sendiri ada dua macam yaitu program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pembiayaan reguler. Sedangkan akad yang digunakan dalam program pembiayaan mikro adalah akad murabahah dimana bank terlebih dahulu memenuhi barang permintaan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah secara kredit.

F. DAFTAR PUSTAKA

Ismail. 2011. Perbankan Syariah. Jakarta : Kencana.

- Hasibuan, SP, Melayu. 2009. Dasar-dasar Perbankan. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kautsar Riza Salman. 2017. *Akuntansi Perbankan Syariah: Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta : PT. Indeks.
- Muheramtohad, S. Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan
UMKM di Indonesia. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*,
8(1), doi: <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.65-77>
- Abdul Mukti Soma dkk. 2017. *RELIGIOSITY AND ISLAMIC BANKING PRODUCT
DECISION: SURVEY ON EMPLOYEES OF PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA*.
Jakarta : Etikonomi Vol. 16 UIN Jakarta.
- Maskarto Lucky Nara Rosmadi. 2019. *Analisis Faktor-faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro
Kecil dan Menengah (UMKM)*. Yogyakarta: ejournal.stie dewantara.
- Alfany A.A. 2021. Fiqri: Peluang dan Tantangan Merger Bank Syariah, *EL DINAR Vol. 9, No. 1*.
- Dewan Syari'ah Nasional. *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*. Jakarta:
2001.
- Cahyani, U. E. 2017. Analisis Keunggulan Kompetitif Perbankan Syariah di Indonesia. *At-tijaroh:
Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam Vo. 3, No. 1*.
<https://www.kemenkeu.go.id>
- Nurnasrina, S. E., & Putra, P. A. 2018. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.
- Ilyas, R. 2015. Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Penelitian*.
9(1). <https://dx.doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Syafi'i, M. Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. GIP, Jakarta.
- Yoghi Citra Pratama. *Strategi Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM
dan
Pengentasan Kemiskinan*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
<https://www.academia.edu/28164293/Strategi>
- Suryaputra, F. A., Bandi, B., & Setiawan, D. 2017. Perkembangan Penelitian Kinerja Perbankan
Syariah di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 17(2). <http://dx.doi.org/10.20961/jab.v17i2.240>

Ardana, Y., & Wulandari, W. 2018. Tingkat Suku Bunga, Kinerja Keuangan, dan Bagi Hasil Deposito pada Perbankan Syariah. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 8(2). <https://doi.org/10.15408/ess.v8i2.8392>

Rusydiana, A. S. 2016. Analisis Masalah Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia: Aplikasi Metode Analytic Network Process. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 6(2). <https://doi.org/10.15408/ess.v6i2.3573>

Bapak Mustakin, (kepala pimpinan pelaksana SDI dan umum), di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kajen Pekalongan, Wawancara, tanggal 23 Desember 2021 di Pekalongan.

Bapak Andika Puja Utama, (kepala pimpinan pelaksana pembiayaan UMKM), di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kajen Pekalongan, Wawancara, tanggal 24 Desember 2021 di Pekalongan.