

**ANALISIS STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA
DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI PELAKU
USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi syarat-syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Oleh:

RANDI WINARDO

NIM.18631116

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP
2022**

Hal : Pengajuan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Rektor IAIN Curup
di
Curup

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah melakukan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi saudara:

Nama : RANDI WINARDO
Nim : 18631116
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : **Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia
Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku
Usaha Kecil Menengah (UKM)**

Sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikianlah permohonan ini kami ajukan, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Curup, 29 Juli 2022

Pembimbing I



Hendrianto, MA
NIDN. 202168701

Pembimbing II



Ahmad Danu Syahputra, S.E.I, M.S.I
NIP.198904242019031011

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Randi Winardo
Nomor Induk Mahasiswi : 18631116
Jurusan Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam


Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, 14 Juli 2022

Penulis,


Randi Winardo
NIM. 18631116



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP**

Jln. Dr. AK. Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010- 21759 Fax 21010
Homepage [Http://www.iaincurup.ac.id](http://www.iaincurup.ac.id) Email: admin@iaincurup.ac.id Kode Pos 39119

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 205 /In.34/FS/PP.00.9/08/2022

Nama : **Randi Winardo**
NomorIndukMahasiswa : **18631116**
Fakultas : **Syariah Dan Ekonomi Islam**
Prodi : **Perbankan Syariah**
Judul : **Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

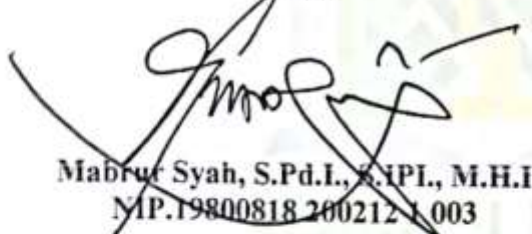
Hari/Tanggal : **Kamis, 18 Agustus 2022**
Pukul : **08.00 - 09.30**
Tempat : **Gedung Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam
IAIN Curup Ruang 2**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah.


Curup, 24 Agustus 2022

TIM PENGUJI

Ketua


Mabrur Syah, S.Pd.I., S.NPI., M.H.I
NIP.19800818 200212 1 003

Sekretaris


Harianto Wijaya.M., M.E
NIDN. 2020079003

Penguji I


Noprizal, M. Ag
NIP. 19771105 200901 1 007

Penguji II


Khairul Umam Khulhori, M.E.I
NIP. 19900725 201801 1 001

**Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam**



Dr. Yusefi, M. Ag
NIP. 19700201 199803 1 007

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan karuniaNya. Shalawat serta salam tetap terlimpahkan keadaan Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat manusia dari zaman yang penuh dengan kebodohan menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan dan teknologi.

Adapun skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana Strata Satu (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Program Studi Perbankan Syariah yang berjudul **“Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)”**.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak secara moral maupun spritual. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE. S.Pd. MM, selaku Wakil Rektor I IAIN Curup.
3. Bapak Dr. H. Ngadri Yusro, M.Pd, selaku Wakil Rektor II IAIN Curup.
4. Bapak Dr. Fakhruddin, M.Pd.I, selaku Wakil Rektor III IAIN Curup.
5. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag, Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.
6. Bapak Khairul Umam Khudori, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syari'ah IAIN Curup
7. Ibu Fitmawati, M.E selaku Pembimbing Akademik penulis yang telah memberikan pengarahan dan memberi saran sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan dengan sangat baik.

8. Bapak Hendrianto, MA selaku pembimbing I yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak Ahmad Danu Syahputra, S.E.I, M.S.I selaku pembimbing II yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh Dosen dan Karyawan IAIN Curup yang memberikan petunjuk dan bimbingan kepada penulis selama dibangku perkuliahan.
11. Bapak Gustanto Setiawan, selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* (MRM TL) Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.
12. Seluruh Staff atau Karyawan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.
13. Semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kekurangan dan kesalahan maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Demikian, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Amin yarabbal'amin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Curup, 29 Juli 2022

Penulis,

Randi Winardo
NIM. 18631116



MOTTO

**“SOAL BERHASIL ATAU
TIDAK JANGAN ANDA
BILANG SEKARANG, KITA
BERJUANG DULU”**

- Randi Winardo -

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas nikmat, Ridha dan kesempatan yang di berikan Allah SWT atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah SAW. Skripsi ini ku persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku yang sangat aku cintai Bapak Eryantodi dan Ibu Riza yang selalu memberikan cinta, kasih sayang dukungan dan mendoakan disetiap langkah dan perjalanan pendidikan yang aku tempuh karena mustahil skripsi ini dapat terselesaikan tanpa jerih payah dan doa yang begitu tulus dari mereka. Serta adikku tercinta Rexsa Winardo dan Keluarga Besarku yang telah banyak memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Fitmawati, M.E selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan pengarahan dan memberi saran sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan dengan sangat baik.
3. Kedua pembimbingku Bapak Hendrianto, MA dan Bapak Ahmad Danu Syahputra, S.E.I, M.S.I yang telah membimbing dan memberikan arahan hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk wanita yang selalu mendampingiku Ayuwira Ningsih yang telah banyak memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga akhirnya saya bisa mendapatkan gelas Sarjana (S1).
5. Untuk sahabatku Sepdian Ami Yolanda, Rocky Juanda, Randi Gunawan, Ella Humahira, Inda Hari Utari, Desti Meriza, Helga Oktora, Desti Nabila Putri. Nurkumala Dewi, Rita Sri Ratu Sugiarti, Rica Sarmila, Riski Vamela yang selalu memberikan keceriaan dan semangat dalam setiap situasi perkuliahan.
6. Seluruh Dosen Perbankan Syariah, terima kasih atas segala ilmu yang kalian berikan. Serta teman-teman Perbankan Syariah lokal B Dan Lokal D angkatan 2018, terimakasih untuk tali silaturahmi yang diberikan.
7. Untuk organisasiku di DEMA FSEI dan UKM Kesenian terimakasih untuk tali silaturahmi dan pengalaman yang diberikan.

ANALISIS STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI PELAKU USAHA KECIL MENENGAH (UKM)

Oleh: Randi Winardo (18631116)

ABSTRAK

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang tugasnya sebagai mediator keuangan dalam perekonomian melalui bentuk simpanan, menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan serta jasa-jasa keuangan lainnya yang dibangun atas dasar kepercayaan yang berlandaskan Al-Quran dan hadist. Salah satunya yaitu produk pembiayaan Mikro Usaha, KUR Super Mikro, KUR Mikro dan KUR Kecil, dimana Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang membutuhkan strategi yang efektif dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui apa saja strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian yang jenisnya menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. penelitian ini menggunakan jenis pendekatan deskriptif kualitatif, yang memperoleh data berupa kalimat-kalimat deskriptif dan gambar-gambar visual. Sumber data yang digunakan ada dua subyek dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan wawancara, observasi dan dokumentasi, untuk teknik analisis data menggunakan penyaji data, reduksi data, verifikasi data atau penarikan kesimpulan.

Dari penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM), terdiri dari 6 strategi yaitu: *Strategi periklanan*: Faktor pendukung yaitu informasi lebih cepat di terima, memudahkan dalam mempromosikan produk. Faktor penghambat yaitu banyaknya masyarakat yang belum tahu adanya BSI. *Strategi aplikasi*: Faktor pendukung yaitu mudah untuk melakukan transaksi, proses lebih cepat serta bisa diakses kapan saja. Faktor penghambat yaitu koneksi jaringan yang sulit, masih banyak masyarakat yang belum mengerti dalam menggunakan aplikasi tersebut. *Strategi prospek pasar*: Faktor pendukung yaitu bisa lebih mengenal kondisi calon nasabah. Faktor penghambat yaitu minim waktu untuk menjelaskan tentang produk yang ditawarkan. *Melalui syiar (sosialisasi)*: Faktor pendukung yaitu lebih mempermudah karyawan atau staff dalam menjelaskan produk-produk yang dimiliki. Faktor penghambat yaitu mencari tempat untuk mengumpulkan para pedagang sangat sulit. *Strategi door to door*: Faktor Pendukung yaitu lebih mengetahui kondisi dilapangan atau kondisi nasabah. Faktor penghambat yaitu jarak tempat nasabah yang cukup jauh, minimnya karyawan. *Strategi open table*: Faktor pendukung yaitu dapat memberikan pelayanan yang baik. Faktor penghambat yaitu lebih sedikit masyarakat yang mampir untuk bertanya, lebih banyak mengeluarkan dana.

Kata Kunci : Strategi, Bank Syariah Indonesia, Pembiayaan, UKM

DAFTAR ISI

| | |
|------------------------------------------------|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| MOTTO | vii |
| PERSEMBAHAN..... | viii |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI..... | x |
| DAFTAR TABEL..... | xii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 10 |
| C. Batasan Masalah | 10 |
| D. Tujuan Penelitian | 10 |
| E. Manfaat Penelitian | 11 |
| F. Kajian Literatur..... | 12 |
| G. Penjelasan Judul..... | 17 |
| H. Metode Penelitian | 20 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| A. Konsep Strategi..... | 28 |
| B. Pembiayaan..... | 34 |
| C. Usaha Kecil Menengah (UKM)..... | 41 |
| D. Bank Syariah..... | 46 |

**BAB III GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH INDONESIA OUTLET
KEPAHIANG**

| | |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| A. Keadaan Umum | 60 |
| B. Sejarah Singkat | 61 |
| C. Visi Dan Misi Bank Syariah Indonesia..... | 63 |
| D. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang..... | 64 |
| E. Produk Dan Layanan | 66 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

| | |
|---------------------------|----|
| A. Hasil Penelitian | 77 |
| B. Pembahasan | 92 |

BAB V PENUTUP

| | |
|--------------------|----|
| A. kesimpulan..... | 96 |
| B. Saran | 98 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar

| | |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| A. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang | 64 |
|----------------------------------------------------------------------|----|

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan, umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai bank *note*. Kata bank berasal dari bahasa Italia *banca* berarti tempat penukaran uang. Sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Persaingan usaha antar bank yang semakin tajam dewasa ini telah mendorong munculnya berbagai jenis produk dan sistem usaha dalam berbagai keunggulan kompetitif. Dalam situasi seperti ini Bank Umum (*konvensional*) akan menghadapi persaingan baru dengan kehadiran lembaga keuangan ataupun bank non konvensional. Fenomena ini ditandai dengan pertumbuhan lembaga keuangan dan bank syariah indonesia dengan sistem syariah. Suatu hal yang sangat menarik, yang membedakan antara manajemen bank syariah dengan bank umum adalah terletak pada pemberian balas jasa, baik yang diterima oleh bank maupun para investor.

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance Islam modern: neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah sebagai upaya kaum muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Quran dan Sunnah. Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 ini, secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik itu bank umum maupun bank perkreditan rakyat. Adanya undang-undang tersebut, sekaligus menghapus Pasal 6 PP No.72/1992 yang melarang adanya *dual banking system*.¹

Perbankan syariah dikenal sebagai bank yang tidak menerapkan sistem bunga seperti konvensional lainnya, melainkan “bagi hasil”, yang tidak saja berdimensi materiil belaka tetapi juga dituntut unsur immateriilnya. Hal terakhir inilah yang menjadi ciri utama dalam pengelolaan keuangan syariah ini, karena akan berdampak pada pertanggungjawaban seseorang didunia dan akhirat kelak. Oleh karena itu, dalam pengelolaan ekonomi syariah kita mengenal beberapa sifat atau karakter yang harus dimiliki seorang yang diberi amanah, yaitu; *shiddiq (benar, jujur), tabliq, amanah, istiqamah, dan fathanah*.

Al-quran dan hadits telah melarang dengan keras untuk melakukan praktek-praktek riba dalam hal muamalah. Menyikapi hal itu,

¹ Ahmad Munajim, Saeful Anwar, “Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah, *Syntax Literate*”, (Vol. 1, No. 2, 2016), hlm. 42.

islam memberikan solusi terbaik untuk menjembatani permasalahan bermuamalah dalam bidang ekonomi. Salah satu solusi yang ditawarkan dalam islam dalam rangka bermuamalah adalah melalui kemitraan dan bagi hasil. Kemitraan dalam bahasa arab dikenal istilah *syirkah* dapat dipahami sebagai keikutsertaan dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah modal yang telah ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan usaha serta pembagian keuntungan dan kerugian dalam bagian yang ditentukan. Menurut *Afzalur Rahman*, seorang cendekiawan muslim asal pakistan, secara bahasa *al-syirkah* berarti *al-ikhtilat* (pencampuran) atau persekutuan dua orang atau lebih, sehingga masing-masing sulit dibedakan atau tidak dapat dipisahkan.² Kemitraan ini sering dipraktekkan pada suatu lembaga keuangan syariah salah satunya Bank Syariah Indonesia (BSI).

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan salah satu lembaga keuangan syariah baik makro maupun mikro adalah mendistribusikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit (kekurangan dalam kas keuangan) unit.³ Selain itu pembiayaan atau *financing* merupakan bagian terbesar dari aktiva (harta atau kekayaan) bank, karena pembiayaan merupakan

² Sri Nurhayati & Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), Cet. Ke-2, hlm. 142.

³ Muhammad Syafi'1 Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. Ke-1, hlm. 160.

aktifitas utama dari usaha perbankan. Dengan demikian, bagi hasil atau keuntungan jual beli yang merupakan instrumen pembiayaan perbankan syariah merupakan sumber pendapatan yang dominan.

Prinsip utama bank syariah adalah harus menuju pada pengembangan kesejahteraan masyarakat yang bermuara kepada kondisi sosial masyarakat yang menentramkan itulah sebabnya mobilisasi dana dari golongan menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infak, dan sedekah yang lebih efektif sebagai cerminan kepada kepedulian sosial.

Pelayanan perbankan syariah merupakan gabungan antara aspek moral dan aspek bisnis. Dalam oprasionalnya selalu bertujuan untuk mendapatkan profit dan terbebas dari unsur perjudian, ketidakjelasan/manipulatif (*gharar*), dan riba. Oleh karena itu, bank syariah tidak bebas berinteraksi semuanya, melainkan harus mengintegrasikan nilai-nilai moral dan tindakan-tindakan ekonomi berdasarkan syariah.⁴

Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang tugasnya sebagai mediator keuangan dalam perekonomian melalui penitipan uang (simpanan), peminjaman serta jasa-jasa keuangan lainnya yang dibangun atas dasar kepercayaan, hal tersebut menuntut bank melakukan

⁴ Muhammad Firdaus, *Bank Syariah (konsef dan implementasi)*, (Jakarta: renaisan, 2007), hlm. 13.

operasional serta profesional. Kepercayaan sangat penting karena tanpa kepercayaan masyarakat mustahil bank dapat hidup dan berkembang dengan kepercayaan yang diamanahkan oleh nasabah. Untuk menjaga dan meningkatkan kepercayaan nasabahnya, maka bank perlu menjaga citra positif. Kepercayaan ini dapat dibangun melalui kualitas produksi, pelayanan, dan keamanan.

Kegiatan usaha bisnis berbasis syariah semakin berkembang pesat, mulai dari perbankan syariah, asuransi syariah, penggadaian syariah sehingga koperasi berbasis syariah. Namun perkembangan yang paling pesat yang terjadi adalah perbankan syariah.

Permodalan merupakan hal yang cukup *urgent* bagi berkembangnya sebuah usaha, tidak terkecuali bagi usaha kecil menengah (UKM). Salah satu opsi yang dapat dipilih para pengusaha untuk meningkatkan kinerja dan perkembangan usaha mereka adalah dengan mendapatkan pembiayaan dari perbankan. Bagi UKM, pembiayaan merupakan faktor penting akselerasi usaha mereka. Karena itu kalangan perbankan harusnya memberikan porsi yang cukup besar untuk skim penyaluran pembiayaan bagi UKM mengingat pentingnya peran UKM dalam pengentasan pengangguran dan kontributor perekonomian nasional yang signifikan. Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi dan Jenis Usaha yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan

adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi dan jenis usaha yang telah direncanakan.

Dengan keberpihakan pada UKM diharapkan menjadi *multipliereffect* bagi persoalan ekonomi di tengah-tengah masyarakat. Hanya saja banyak kalangan UKM yang mengeluhkan sulitnya mengakses pinjaman dari perbankan. Bisa karena persyaratan yang berat, berbelit ataupun suku bunga yang cukup tinggi. Sektor UKM masih dikonotasikan dengan sejumlah dampak negatif, seperti tingginya resiko bisnis UKM, tidak efisiennya *scaleofbusiness* UKM, lemahnya sistem administrasi bisnis, dan kurangnya pengalaman bisnis dan penerapan teknologi dalam Industri Kecil Menengah (IKM). Ciri negative itulah yang berdampak pada rendahnya akses UKM terhadap pendanaan sektor perbankan. Dalam konteks inilah, seharusnya perbankan syariah sebagai bagian dari sistem perbankan nasional dapat memainkan peranan yang penting dalam rangka memberdayakan sektor UKM dengan berbagai pola penyaluran pembiayaan kepada UKM. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia.⁵ Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukkan bahwa 99,5 % tenaga kerja Indonesia bekerja di bidang UKM

⁵ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hlm. 136.

(Kurniawan, 2008). Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UKM dituangkan dalam sejumlah Undang-undang dan peraturan pemerintah.

Usaha mikro khususnya usaha kecil dan menengah memiliki peran yang sangat penting karena mereka relatif tahan banting menghadapi krisis, namun usaha kecil dan menengah banyak mempunyai kendala seperti kekurangan modal, dan minimnya manajerial. Di era sekarang banyak yang ingin memberikan modal usaha kepada pengusaha yang membutuhkan, padahal modal yang diberikan ketika membayar pembiayaan tersebut berbunga, sehingga masyarakat banyak yang terlilit utang, tetapi Bank Syariah Indonesia (BSI) mempunyai strategi khusus untuk melakukan kerjasama dengan akad yang disepakati, keuntungan dan kerugian pun ditanggung bersama, dan dikelola bersama-sama untuk mendapatkan modal usaha yang diharapkan.

Setelah peneliti berkoordinasi dengan pihak Bank Syariah Indonesia Outlet kepahiang mereka menjelaskan bahwa Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang ini memang untuk pembiayaan bagi para pelaku usaha kecil menengah (UKM) tekhususnya. Saat ini mereka memiliki 279 nasabah, dari perhitungan mereka saat ini setiap bulannya yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet kepahiang Jumlah nya berbeda-beda, kadang turun, kadang naik dan

kadang juga stabil. Hal ini berdampak dikarenakan faktor masa pandemi covid-19, seperti halnya sebelum masa pandemi covid-19 biasanya mereka bisa mendapatkan 15 nasabah - 20 nasabah perbulannya, sedangkan di masa pandemi covid-19 mereka hanya mendapatkan 5 nasabah - 10 nasabah perbulannya, jika kita membandingkan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan di setiap bulannya atau pertahunnya di Bank Syariah Outlet Kepahiang baik itu sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19 jumlah nasabahnya turun drastis.⁶ Penurunan tersebut akan terus terjadi jika Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang belum ada strategi yang baik dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM), karena mengingat semakin banyak pesaing potensial. Oleh karena itu, Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang harus profesional dalam melakukan terobosan untuk merancang strategi yang baik agar dapat menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan. Selaku Bank Islam, Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang tidak hanya sekedar sebagai lembaga finansial dan komersial saja, tetapi juga sebagai lembaga keuangan sosial karena dengan masuknya Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam lingkup masyarakat terkhususnya bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) dapat melahirkan hal-hal positif dalam berbagai hal. Hal ini dapat menarik masyarakat untuk melakukan pembiayaan di Bank

⁶ Ridho Illahi (*Micro Staff*), Hasil wawancara dengan pihak di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, Senin 15 November 2021.

Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

Berdasarkan permasalahan tersebut Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dituntut untuk lebih giat dalam meningkatkan strategi pembiayaannya, baik dari segi sosialisasi dan pemberian pelayanan yang memuaskan. Sehingga walaupun keberadaan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang baru berdiri lembaga tersebut, akan tetapi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang mampu bersaing sampai saat ini dengan lembaga keuangan lain yang berada di wilayah kabupaten kepahiang dan dapat bertumbuh dan berkembang pesat. Menanggapi hal tersebut diperlukan strategi yang efektif untuk diterapkan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang tujuannya yaitu untuk meningkatkan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan terkhususnya bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

Dari uraian diatas peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian sekaligus mengkaji, serta membahasnya lebih jauh lagi dalam permasalahan tersebut, maka disini penulis mengangkat sebuah penelitian yang berjudul **“Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penelitian ini memiliki rumusan masalah sebagaimana berikut:

1. Strategi apa yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat dipahami dengan jelas, maka peneliti membatasi penelitian agar fokus terhadap judul penelitian hanya sebatas analisis strategi Bank Syariah Indonesia OutletKepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

D. Tujuan Penelitian

Pada dasarnya tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan diatas, yaitu:

1. Untuk mengetahui strategi apa yang perlu dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

2. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

E. Manfaat Penelitian

Dalam setiap kegiatan hendaknya membawa sebuah pengaruh yang dapat memberi manfaat. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai alat untuk memperdalam pengetahuan penulis dibidang strategi dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) dan mempersiapkan diri memasuki dunia kerja.

2. Bagi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan menetapkan strategi yang tepat dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

3. Bagi Masyarakat Umum

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan penjelasan bagi khalayak luas mengenai produk-produk pembiayaan yang ada di Bank Syariah Indonesia.

4. Bagi Dunia Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini berguna untuk memberikan informasi dan diharapkan dapat di jadikan bahan bacaan dan literatur penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

F. Kajian Literatur

1. Sri Wahyuni R dengan judul “*Strategi Memperdayakan Usaha Kecil Menengah di Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidrap (studi kasus : Pemberdayaan Koperasi Petani)*”. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dan berdasarkan hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa memberikan pinjaman modal kepada pengusaha dengan memfokuskan kepada para petani yang ada di Kabupaten Sidrap dengan strategi memberikan kemudahan dalam akses permodalan, program sosialisasi dan komunikasi dengan membina para petani agar keuntungan yang mereka peroleh lebih dari biasanya. Perbedaan dengan penelitian sekarang adalah terletak pada subjek penelitian, dimana penelitian terdahulu berfokus pada memberdayakan koperasi pertanian sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah berfokus pada Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha kecil Menengah (UKM).⁷
2. Gunarto, faktor-faktor yang mempengaruhi Usaha Kecil Menengah terhadap Nasabah Perbankan di surabaya. Penelitian melibatkan 220 responden yang merupakan nasabah berbagai bank di surabaya baik bank negara maupun bank swasta. Hasil uji hubungan kausalitas menunjukkan bahwa kepercayaan mempengaruhi kesetiaan sebesar

⁷ Sri Wahyuni, “*Strategi Memberdayakan Usaha Kecil Menengah di Dinas Koperasi Perindustrian dan perdagangan Kabupaten Sidrap*”, (Skripsi Angkatan 25/02/2013).

0.725. Temuan ini sesuai dengan bukti-bukti empiris bahwa suatu hubungan jangka panjang memang didasari adanya kepercayaan diantara pihak-pihak yang terlibat. Kesamaan peneliti yang lakukan terhadap penelitian terdahulu adalah mengambil penelitian di kalangan UKM tetapi yang menjadi pembedanya adalah kalau dilakukan penelitian terdahulu lebih fokus terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi UKM sedangkan peneliti lakukan sekarang adalah fokus kepada Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).⁸

3. Melani, Pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas komunikasi terhadap loyalitas konsumen *Bandoenggsche Melk Centreale*. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei, sifat penelitian ini adalah deskriptif dan verifikatif, sedangkan populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen *Bandoenggsche Melk Centrale* yang berada di Bandung. Hasil penelitian bahwa kualitas pelayanan dan kualitas komunikasi memiliki hubungan yang kuat dengan kepuasan konsumen.⁹ Kesamaan peneliti yang dilakukan terhadap penelitian terdahulu adalah hanya terdapat sedikit yaitu sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif tetapi yang menjadi pembedanya adalah kalau yang dilakukan penelitian terdahulu lebih fokus terhadap pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas komunikasi terhadap loyalitas konsumen

⁸ Gunarto, "Faktor-faktor yang mempengaruhi Usaha Kecil Menengah terhadap Nasabah Perbankan di Surabaya" 2006.

⁹ Melani, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Komunikasi Terhadap Loyalitas Konsumen *Bandoenggsche Melk Centrale*", (2003).

Bandoengsche Melk Centrale sedangkan peneliti lakukan sekarang adalah Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

4. Halmaeni dengan judul : *“Pola Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Polopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)”*. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan analisis deskriptif. Hasil penelitian yang meliputi pengembangan dalam bidang keanggotaan, pengembangan dibidang usaha simpan pinjam, dan pengembangan dibidang pembagian hasil usaha dengan bentuk kerja sama Mudharabah dan Musyarakah yang sesuai dengan perspektif ekonomi islam. Perbedaannya dengan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah berfokus pada Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).¹⁰
5. Dita Porniarti *“Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Studi Terhadap BRI Syariah Kantor Cabang Bengkulu, (Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu)”*. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dan hasil yang diperoleh dapat meminjamkan modal kepada pengusaha perbedaan

¹⁰ Halmaeni, *“Pola Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Polopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)”*, (skripsi angkatan), tahun 2013.

dengan penelitian sekarang adalah dari aspek analisisnya dan objek penelitiannya.¹¹

6. Shahid Saleem, international journal menulis tentang “*Role Of Islamic Banks In Economic Development*” (*Peran Bank Syariah Dalam Pembangunan Ekonomi*). Hasil penelitiannya setelah melihat, makna pembangunan dari sudut pandang islam juga singkat dari sudut barat, kita dapat mengatakan bahwa perbankan syariah adalah proposisi nilai yang dapat melampaui budaya, bukan hanya untuk negara-negara muslim, karena belum diterapkan di indonesia negara-negara muslim dalam arti penuh dan komitmen di zaman modern. Itu bukan hambatan tetapi pintu untuk pengembangan kemanusiaan, yang menurut rabun jauh barat sudut pandang telah dibatasi hanya pada perkembangan materialistis dan spiritual dan moral pembangunan telah diabaikan, menyebabkan percobaan gagal “Pertumbuhan” ekonomi tetapi kemiskinan, ketidaksetaraan, ketidaktahuan, dan etnisitas dalam LDCS sementara disintegrasi keluarga, nafsu dan gangguan materialistis, menurunkan nilai-nilai moral di DC. Bank syariah dapat memainkan peran besar di pakistan saat ini, dengan bertindak berdasarkan beberapa rekomendasi yang diberikan atas dan bertindak benar-benar sebagai syariah bukan hanya bank dengan kata “syariah” yang melekat padanya. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat

¹¹ Dita Porniarti, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Studi Terhadap BRI Syariah Kantor Cabang Bengkulu, (Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu)*, 2017.

deskriptif dan hasil yang diperoleh dapat meminjamkan modal kepada pengusaha untuk pembangunan ekonomi perbedaan dengan penelitian sekarang adalah dari aspek analisisnya dan objek penelitiannya. Serta perbedaannya dengan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah berfokus pada Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).¹²

7. Penelitian skripsi dari Iqbal Fauzi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian Iqbal Fauzi menggunakan teknik analisis SWOT. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif sama dengan penelitian yang saya lakukan sekarang. Perbedaan dengan penelitian sekarang adalah dari aspek objek penelitiannya, serta perbedaannya yaitu terletak jika saya berfokus pada Analisis Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).¹³

¹² Shahid Saleem, *Role Of Islamic Banks In Economic Development Journal*, (Desember 2007).

¹³ Iqbal Fauzi, *Skripsi “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD, Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas”*, 2018, hlm. 1.

G. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kekeliruan pemaknaan judul, maka sebelum bicara lebih lanjut terhadap penelitian judul ini : “Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha kecil Menengah (UKM)”, penulis merasa perlu untuk memperbaiki penegasan berikut:

1. Analisis

Analisis merupakan proses pemecahan persoalan yang dimulai dengan dugaan akan kebenarannya. Jadi dapat dikatakan analisis adalah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga lebih mudah dipahami.¹⁴

2. Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “*strategos*” yang diartikan suatu usaha mencapai sesuatu kemenangan dalam suatu peperangan awalnya di gunakan dalam lingkungan militer namun istilah strategi digunakan dalam berbagai bidang yang memiliki esensi yang sama. Strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai suatu sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan.¹⁵

¹⁴ Anton M. Moeliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), hlm. 37.

¹⁵ Sesra Budio, “*Strategi Manajemen Sekolah*,” Sekolah Tinggi Agama Islam YAPTIP Pasaman Barat, Jurnal Menata, Vol 2, no. 2 (2019), hlm. 56.

3. Meningkatkan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata meningkat adalah naik (dalam berbagai-bagai arti, seperti meninggi, mengatas, membumbung). Meningkatkan berasal dari kata dasar tingkat. Meningkatkan memiliki arti dalam kelas verba atau kata kerja sehingga meningkatkan dapat menyatakan suatu tindakan, keberadaan, pengalaman, atau pengertian dinamis lainnya.

4. Pembiayaan

Pengertian pembiayaan secara umum 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.¹⁶

Menurut M. Nur Rianto Al-Arif pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁷

5. Pelaku

Pelaku adalah setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain,

¹⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 92.

¹⁷ M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 42.

maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Jika tujuan pembelian produk tersebut untuk dijual kembali, maka dia disebut pengecer atau distributor.¹⁸

6. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukkan bahwa 99,5% tenaga kerja Indonesia bekerja dibidang UKM. Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang direncanakan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UKM dituangkan dalam sejumlah undang-undang dan peraturan pemerintah.

UKM adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau telah menerima bantuan tetapi belum sanggup dikembangkan. Sektor UKM di Indonesia, umumnya mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: kegiatan usaha yang tidak terorganisasikan secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas/kelembagaan yang tersedia, tidak mempunyai izin usaha, pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam

¹⁸ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenada Media, 2019). hlm. 5.

kerja, pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini. Berbagai hambatan tersebut meliputi kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM berkualitas, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, infrastruktur pendukung dan rendahnya komitmen pemerintah.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Sebuah kegiatan penelitian, termasuk dalam hal ini penelitian selalu dimulai dengan sebuah masalah dan di akhiri dengan sebuah jawaban atau kesimpulan. Ditengah-tengahnya terdapat sebuah proses atau prosedur yang digunakan sehingga kesimpulan atau jawaban atas masalah tersebut dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Dalam proses ini dibutuhkan sebuah metode ilmiah.

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis yaitu menggunakan jenis penelitaian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif yang prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif dapat berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.¹⁹

Metode penelitian merupakan rangkaian cara atau kegiatan pelaksanaan penelitian yang didasari oleh asumsi-asumsi dasar, pandangan-pandangan filosofi dan ideologis, pertanyaan dan isu-isu yang dihadapi.

¹⁹ Nugrahani, Farida, and M. Hum. *“Metode Penelitian Kualitatif.”* Solo:Cakra Books (2014).

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang dapat memperoleh data berupa kalimat-kalimat deskriptif dan gambar-gambar visual.²⁰

Penelitian ini menggambarkan bagaimana analisis strategi bank syariah indonesia dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM). Namun pendekatan pada penelitian ini difokuskan pada strategi yang digunakan dalam meningkatkan pembiayaan dan faktor yang mendukung serta menghambat untuk meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

3. Tempat Penelitian

Penelitian ini berlokasi di wilayah Jl. Merdeka No. 25, Kepahiang Bengkulu. Kantor Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

4. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian : 14 Juni 2022 - 14 Agustus 2022

5. Subyek / Informan Penelitian

Subyek penelitian adalah benda, hal atau orang tempat data untuk variable peneliti melekat, dan yang terletak yang dipermasalahkan. Arikunto menyatakan “subyek peneliti tidak selalu berupa orang, tetapi berupa benda, kegiatan” tempat mengacu pada pendapat tersebut yang

²⁰ Susiloningsih, wahu. “Analisis pemahaman konseptual mahasiswa pgsd pada mata kuliah perencanaan menggunakan pendekatan saintifik.” *Jurnal basicedu* 4.1 (2020): hlm. 1- 6.

terjadi subyek dalam penelitian ini adalah satu orang MRM TL dan satu orang Micro Staff.

6. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diambil atau dihimpun langsung oleh peneliti, data bersumber langsung dari lokasi penelitian yang diperoleh secara langsung seperti melalui wawancara atau pengisian kuesioner yang biasanya dilakukan oleh peneliti.

Data primer didapatkan penulis melalui wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*) dimaksudkan untuk wawancara yang lebih mendalam dengan memfokuskan pada persoalan-persoalan yang akan diteliti kepada narasumber yakni karyawan atau staff Bank Syariah Indonesia Outlet kepahiang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bersumber dari literatur berupa buku-buku dan catatan yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.²¹ Adapun yang terkait dengan Teknik Pengumpulan Data disini adalah sebagai berikut:

²¹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 216.

a. Observasi

Observasi dapat disebut juga pengamatan yang meliputi pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra.²² Ada dua jenis dalam memberikan observasi: *Pertama*, catatan data lapangan itu sendiri, yaitu catatan yang diperoleh langsung melalui wawancara atau observasi fenomena lapangan. *Kedua*, catatan tentang subyek, berupa dokumen yang memuat catatan yang mengenai subyek atau catatan yang dibuat oleh subyek tertentu. Observasi berkenaan tentang strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

b. Wawancara

Menurut Esterbeg dan Sugiyono, wawancara adalah “dua orang bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Pada penelitian yang berbentuk deskriptif”.²³ Wawancara dibagi menjadi dua adalah wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

a. wawancara terstruktur adalah wawancara yang peneliti menetapkan sendiri masalah dari pertanyaan- pertanyaan yang akan diajukan.

²² Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: Rineka Cipta 2002), hlm. 206.

²³ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta 2005), hlm.72.

- b. Wawancara yang tidak terstruktur merupakan wawancara digunakan untuk menemukan informasi yang bukan baku dan informasi tunggal.

Wawancara yang digunakan dalam peneliti ini menggunakan wawancara struktur. Peneliti yang menggunakan jenis wawancara ini bertujuan mencari jawaban sesuatu lebih mendalam pada subyek tertentu. Kegiatan ini dilakukan untuk menggali data tentang Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

- c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen biasa bentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Adapun dalam penelitian ini peneliti menggunakan pengumpulan data dengan dokumentasi untuk memperoleh gambaran umum deskripsi mengenai data yang berhubungan dengan BSI Outlet Kepahiang, Seperti struktur organisasi, visi dan misi BSI Outlet Kepahiang, produk, layanan, dan sebagainya.

7. Teknik Analisis Data

Menurut Denzin dan Lincoln, penelitian kualitatif menempatkan peneliti atau pengamat suatu fenomena sebagai bagian yang tak terpisahkan dari fenomena tersebut. Penelitian kualitatif

terdiri dari perangkat atau rangkaian kegiatan yang bersifat interpretatif yang membuat apa yang ada di dunia ini menjadinampak. Rangkaian kegiatan tersebut dapat terdiri dari catatan lapangan, wawancara, percakapan, fotografi, rekaman, dan catatan pribadi (memo). Mengingat penelitian kualitatif menerapkan pendekatan interpretasi data maka peneliti kualitatif akan mengkaji suatu realita ataupun fenomena dalam konteks alami, memberikan makna atau menginterpretasi suatu data berdasarkan makna dari suatustudi.²⁴

Analisis data adalah proses pengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan uraian dasar. Definisi tersebut memberikan gambaran tentang betapa pentingnya kedudukan analisis data dilihat dari segi tujuan penelitian. Prinsip pokok penelitian kualitatif adalah menemukan teori dari data. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dala meggunakan langkah-langkah seperti berikut ini:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data dimulaidengan membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus, menulis memo dan sebagainya dengan maksud menyisihkan data atau informasi yang tidak relevan. Memilih hal-

²⁴ Ilham Junaid, Analisis Data Kualitatif Dalam Penelitian Pariwisata, *Jurnal Kepariwisata*, Volume 10, No. 01 (Februari 2016), hlm. 63.

hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting tentang Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

2. Penyaji Data

Penyajian dalam bentuk tulisan yang merupakan gambaran umum tentang kesimpulan hasil pengamatan. Dalam penelitian ini, penyajian dalam bentuk tulisan digunakan untuk memberikan informasi tentang Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

3. Verifikasi Data atau Menarik Kesimpulan

Verifikasi data atau menarik kesimpulan, yaitu memberikan kesimpulan terhadap hasil penelitian di lapangan dan merupakan jawaban rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tentang “Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)”. Selanjutnya data yang telah dianalisis, dijelaskan dan dimaknai dalam bentuk kata-kata untuk mendiskripsikan fakta yang ada di lapangan, pemaknaan atau untuk menjawab pertanyaan penelitian yang kemudian di ambil inti sari nya saja.

Berdasarkan keterangan di atas, maka setiap tahapan proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan keabsahan data yang berkenaan dengan Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia

Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil
Menengah (UKM).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani "*strategos*" yang diartikan suatu usaha mencapai sesuatu kemenangan dalam suatu peperangan awalnya digunakan dalam lingkungan militer namun istilah strategi digunakan dalam berbagai bidang yang memiliki esensi yang sama. Strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai suatu sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan.²⁵

Strategi zaman sekarang telah menjadi pembicaraan yang sangat umum dan didefinisikan sedemikian rupa, untuk kepentingan suatu perusahaan atau organisasi agar mencapai suatu tujuan. Makna yang terkandung dalam strategi adalah sekumpulan tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan, baik jangka menengah maupun jangka panjang. Strategi tersebut akan memastikan perusahaan dapat bertahan atau berkembang di masa depan.²⁶

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (Senantiasa meningkat) dan terus menerus, yang dilakukan

²⁵ Sersa Budio, "*Strategi Manajemen sekolah*", Sekolah Tinggi Agama Islam YAPTIP Pasaman Barat, Jurnal Menata, Vol 2, No. 2, (2019), hlm. 56.

²⁶ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), hlm. 17.

berdasarkan sudut pandang tentang tujuan yang diharapkan. Menurut Morrisey Strategi adalah suatu proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh suatu perusahaan agar dapat tercapai segala misi yang menjadi harapan suatu perusahaan.

Pada hakikatnya strategi adalah perencanaan dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan satu arah tetapi harus menunjukkan bagaimana taktik operasional dapat memperoleh manfaat dan efisien yang maksimal.²⁷

Strategi diartikan sebagai *generalship* atau sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Namun pada akhirnya, strategi berkembang untuk semua kegiatan organisasi termasuk keperluan ekonomi, sosial, budaya dan agama.²⁸ Sedangkan secara Terminologi strategi menurut beberapa ahli antara lain adalah:

- a) Onong Uchaya Efendi mengemukakan bahwa strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen untuk mencapai suatu tujuan.²⁹
- b) Menurut Kasmir strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-

²⁷ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 32.

²⁸ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahas, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 1 (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), 1092.

²⁹ Uchayan Onong, *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 1990), hlm. 77.

kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun adapula langkah yang relatif mudah. Disamping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.³⁰

2. Bentuk-Bentuk Strategi

Berdasarkan prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan empat bentuk strategi, yaitu sebagai berikut:³¹

a. Strategi Penetrasi pasar

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan (bank) dalam meningkatkan jumlah nasabah bank secara kuantitas pada pasar saat ini (lama) melalui promosi dan distribusi secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban agar mampu tumbuh secara cepat.

b. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau mengenalkan produk-produk baru perbankan. inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini.

³⁰ *Ibid*, Kasmir, hlm. 57.

³¹ Husni Mubarak, *manajemen Strategi*, (Kudus: STAIN Kudus, 2009), hlm. 10.

c. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh bank yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah. Biasanya akan dilakukan adalah dengan menggabungkan beberapa bank menjadi satu.

d. Strategi Diversifikasi

Strategi ini terbagi menjadi dua, yaitu strategi diversifikasi konsentrasi dan strategi diversifikasi konglomerat. Strategi diversifikasi konsentrasi adalah bank memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk baru yang dimiliki. Sedangkan strategi diversifikasi konglomerat adalah perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian produk perbankan kepada kelompok-kelompok konglomerat.

Menurut Saluso, dalam bukunya menambahkan bahwa kotten membagi bentuk-bentuk strategi menjadi empat bagian, yaitu:³²

a. *Corporate Strategy* (Strategi Organisasi)

Strategi ini berkaitan dengan perumusan misi, visi, tujuan, nilai-nilai

³² Saluso, *Pengambilan Keputusan Strategik: organisasi Publik Dan Organisasi Non Profit*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 105.

dan inisiatif-inisiatif stratejik.

b. Program Strategy (Strategi Program)

Strategi ini lebih memberikan perhatian pada implikasi-implikasi strategi dari program tertentu.

c. Recourse Support Strategy (Strategi Pendukung Sumber Daya)

Strategi sumber daya ini memusatkan perhatian pada memaksimalkan pemanfaatan sumber-sumber daya esensial yang tersedia guna meningkatkan kualitas kinerja organisasi. Sumber daya ini dapat berupa tenaga, keuangan, teknologi dan sebagainya.

d. Institusional Strategy (Strategi Kelembagaan)

Fokus dari strategi institusional ini ialah mengembangkan kemampuan organisasi untuk melaksanakan inisiatif-inisiatif stratejik.

Keempat tipe-tipe strategi diatas dapat dipergunakan sesuai dengan keadaan dan situasi tertentu. Kotten menyebutkan salah satu tipe strategi yaitu tipe strategi pendukung sumber daya yang mencakup salah satunya tenaga sumber daya manusia. Sumber daya manusia ini harus diperhatikan dan ditingkatkan guna meningkatkan kualitas kinerja organisasi atau perusahaan. Selain itu, perkembangan teknologi sistem informasi telah menyebabkan persaingan sangat insentif dalam dunia bisnis, khususnya dalam industry perbankan. Persaingan tersebut dapat dilihat dari produk dan jasa yang ditawarkan.³³

3. Tahapan Strategi

³³ Fred R. David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998), hlm. 23.

Strategi ada beberapa tahapan dalam prosesnya, secara garis besar strategi melalui tiga tahapan:

a. Formulasi / Perumusan Strategi

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah merumuskan strategi yang akan dilakukan. Yaitu perumusan strategi mencakup analisis lingkungan intern dan ekstern, penetapan visi, misi, dan tujuan, strategi dan kebijakan.³⁴

b. Implementasi Strategi

Tahapan ini mengharuskan perusahaan untuk menetapkan sasaran tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasikan sumber daya sehingga perumusan strategi dapat dilaksanakan.

c. Pengendalian Strategi

Tahapan akhir adalah evaluasi implementasi strategi. Evaluasi strategi diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya, evaluasi akan menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah tercapai. Ada tiga macam mendasar untuk mengevaluasi strategi yaitu:

³⁴ Bambang Hariadi, *Strategi Manajemen strategi Memenangkan Peran Bisnis*, (Malang: Bayumedia Publishing: 2005), cet. 2, hlm. 5-6.

- 1) Meninjau factor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi. Adanya perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam mencapai tujuan. Begitu pula dengan factor internal yang diantaranya strategi tidak efektif atau implementasi yang buruk dapat berakibat buruk pula bagi hasil yang akan dicapai.
- 2) Mengukur prestasi (membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan), prosesnya dapat dilakukan dengan menyelidiki penyimpangan dari rencana, mengevaluasi prestasi individual, dan menyimak kemajuan yang dibuat kearah pencapaian sasaran dinyatakan. Kriteria untuk mengevaluasi strategi harus diukur dan mudah dibuktikan, kriteria yang meramalkan hasil lebih penting dari pada kriteria yang mengungkapkan apa yang terjadi.
- 3) Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana. Dalam hal ini tidak harus berarti bahwa strategi yang ada yang ditinggalkan atau harus merumuskan strategi yang baru. Tindakan korektif diperlukan bila tindakan atau hasil tidak sesuai dengan yang dibayangkan semula atau pencapaian yang diharapkan.

B. Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Menurut UU No. 7 Tahun 1992, pembiayaan adalah penyediaan

uang atau tagihan atau dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.³⁵

Perbedaan mendasar antara pembiayaan yang diberikan oleh bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Pada bank konvensional keuntungan yang diperoleh yaitu melalui bunga, sedangkan bagi bank syariah keuntungan yang diperoleh berupa imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan bab 1 pasal 1 No. 12 bahwasanya pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang membiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁶

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada

³⁵ Rizal Muhammad, *Perbankan Syariah*, (Jatim: Empatdua Media, 2018), hlm. 27.

³⁶ *Ibid*, Rizal Muhammad, hlm. 28-31.

kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.³⁷

Agar sesuai dengan aturan norma islam, lima unsur keagamaan yang ditekankan dalam prinsip pembiayaan islam yaitu:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba)
- b. Pengenalan pajak religious atau pemberian sedekah, zakat.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hokum islam (haram)
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi), gharar (transaksi yang tidak jelas)
- e. Penyediaan takaful (asuransi syariah)

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan, bahwa strategi pembiayaan adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan penyaluran dana dalam program pembiayaan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam hal untuk mencapai tujuan pembiayaan, baik agama, social dan ekonomi.

³⁷ Muhammad B, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Edisi Revisi)*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 1.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.³⁸

Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- 1). Membuka lapangan kerja baru
- 2). Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
- 3). Terjadinya distribusi pendapatan
- 4). Peningkatan ekonomi umat
- 5). Meningkatkan produktivitas

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1). Pendayagunaan sumber ekonomi
- 2). Upaya memaksimalkan laba
- 3). Upaya meminimalkan resiko
- 4). Penyaluran kelebihan dana

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

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

³⁸ *Ibid*, Muhammad B, hlm. 27.

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

3. Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan di bank syariah dijelaskan oleh Adiwarmanto A. Karim sebagai berikut:³⁹

1. Pembiayaan Modal Kerja Syariah Konsep Dasar Modal Kerja

a. Modal Kerja (*working capital assets*)

Modal kerja adalah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain adalah Pembayaran persekot pembelian bahan baku, Pembayaran upah buruh dan lain-lain.

b. Modal Kerja Bruto (*gross working capital*)

Modal kerja bruto merupakan keseluruhan dari jumlah aktiva lancar (*current assets*). Pengertian modal kerja bruto didasarkan pada jumlah atau kuantitas dana yang tertanam pada unsur-unsur aktiva lancar. Aktiva lancar merupakan aktiva yang sekali berputar akan kembali dalam bentuk semula.

c. Modal Kerja Netto (*net working capital*)

Modal kerja netto merupakan kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar. Dengan konsep ini, sejumlah tertentu aktiva lancar

³⁹ *Ibid*, Muhammad B, hlm 29.

harus digunakan untuk kepentingan pembayaran hutang lancar dan tidak boleh dipergunakan untuk keperluan lain.

2. Pembiayaan Investasi Syariah

Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan / manfaat / keuntungan dikemudian hari, mencakup hal-hal antara lain:

- a. Imbalan yang diharapkan dari investasi adalah berupa keuntungan dalam bentuk finansial atau uang (*financial benefit*);
- b. Badan usaha umumnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan berupa uang, sedangkan badan sosial dan badan-badan pemerintah lainnya lebih bertujuan untuk memberikan manfaat sosial (*social benefit*) dibandingkan dengan keuntungan finansialnya;
- c. Badan-badan usaha yang mendapatkan pembiayaan investasi dari bank harus mampu memperoleh keuntungan finansial (*financial benefit*) agar dapat hidup dan berkembang serta memenuhi kewajibannya kepada bank.

3. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut jenis akad nyanya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima bagian:

- a. Pembiayaan konsumen akad *Murabahah*;
- b. Pembiayaan konsumen akad *Ijarah Muntahia Bit Tamlik (IMBT)*;

- c. Pembiayaan konsumen akad *Ijarah*;
- d. Pembiayaan konsumen akad *Istish'na*;
- e. Pembiayaan konsumen akad *Qard + Ijarah*.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, yakni sebagai berikut:⁴⁰

1). Meningkatnya daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun melalui usaha baru.

2). Meningkatnya daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang gunanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3). Meningkatnya peredaran uang

4). Menimbulkan kegairahan berusaha

5). Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

⁴⁰ *Ibid*, Muhammad B, hlm 31.

C. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukkan bahwa 99,5% tenaga kerja Indonesia bekerja dibidang UKM. Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang direncanakan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UKM dituangkan dalam sejumlah undang-undang dan peraturan pemerintah.

UKM adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau telah menerima bantuan tetapi belum sanggup dikembangkan. Sektor UKM di Indonesia, umumnya mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: kegiatan usaha yang tidak terorganisasikan secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas/kelembagaan yang tersedia, tidak mempunyai izin usaha, pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja, pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini. Berbagai hambatan tersebut meliputi kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM berkualitas, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, infrastruktur

pendukung dan rendahnya komitmen pemerintah.⁴¹

Pengertian Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia merujuk kepada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pengertian-pengertian UKM yang dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tersebut, sebagai berikut:⁴²

Bab 1 Pasal 1 menyebutkan bahwa:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang per orang 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.
3. 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 dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

⁴¹ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2016), Cet. Ke-1, hlm. 113.

⁴² *Ibid*, Arif Yusuf Hamali, hlm. 115.

4. Usaha besar adalah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia yang berdomisili di Indonesia.

Bab II Pasal 2 menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah berasaskan:

- a. Kekeluargaan
- b. Demokrasi ekonomi
- c. Kebersamaan
- d. Efisiensi berkeadilan
- e. Berkelanjutan
- f. Berwawasan lingkungan
- g. Kemandirian
- h. Keseimbangan kemajuan, dan
- i. Kesatuan ekonomi nasional.

Pasal 3 menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Pasal 4 menyebutkan prinsip pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah:

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirahusahaan usaha mikro, kecil dan menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.

- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar dengan kompetensi usaha mikro, kecil dan menengah.
- d. Peningkatan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah.
- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu.

Pasal 6 menyebutkan bahwa kriteria usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah sebagai berikut:

- 1) Kriteria usaha mikro, sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria usaha kecil, sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp 2,500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempaan usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Usaha kecil mempunyai karakteristik, sebagai berikut:⁴³

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
2. Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga usaha kecil cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, koperasi, bank, bahkan rentenir.
3. Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum memiliki status badan hukum.
4. Dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga dari seluruh industri kecil bergerak pada kelompok usaha industri makanan, minuman dan tembakau, diikuti oleh kelompok industri barang galian bukan logam, industri tekstil, dan industri kayu, bamboo, rotan, rumput

⁴³ *Ibid*, Arif Yusuf Hamali, hlm. 118.

dan sejenisnya termasuk perabotan rumah tangga, industri kertas dan kimia relatif masih sangat sedikit sekali yaitu kurang dari 1 persen.

Usaha kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. Gerak sektor UKM sangat vital untuk menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. UKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dana rah permintaan pasar. UKM juga menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, dan UKM juga memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan.

Mudrajad Kuncoro mengemukakan bahwa UKM harus diberi kesempatan untuk berkembang dengan beberapa cara, sebagai berikut:⁴⁴

1. Mengurangi regulasi yang membebani UKM
2. Mempermudah proses perizinan usaha
3. Mempermudah aktivitas subkontrak
4. Secara aktif mendukung pendidikan bisnis
5. Mendirikan sebuah dewan tingkat tinggi dalam pembiayaan UKM
6. Menyederhanakan proses Pembayaran pajak

D. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah bank umum, sebagaimana yang dimaksud dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang saat ini telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang dilakukan kegiatan usaha

⁴⁴ *Ibid*, Arif Yusuf Hamali, hlm. 120.

berdasarkan prinsip syariah, termasuk unit usaha syariah dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.⁴⁵

Sedangkan yang dimaksud dengan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah menurut Pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang saat ini telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain:

1. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*Musharakah*);
2. Prinsip barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*Ijarah*);
3. Adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang telah disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah Wa Iqtina*);
4. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*); dan
5. Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*Murabahah*).

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa di sebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga/ perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-quran dan hadist Nabi SAW. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang

⁴⁵ Muhammad Ridwan Basalamah, *Perbankan Syariah*, (Malang: Empatdua Media, 2018), hlm. 1-5.

usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas Pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam. Antonio dan perwata atmadja membedakan antara bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsi-prinsip syariat islam, bank yang tata cara beroperasinya mengacau kepada ketentuan-ketentuan al-qur'an dan hadits. Sementara dalam operasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariat islam.

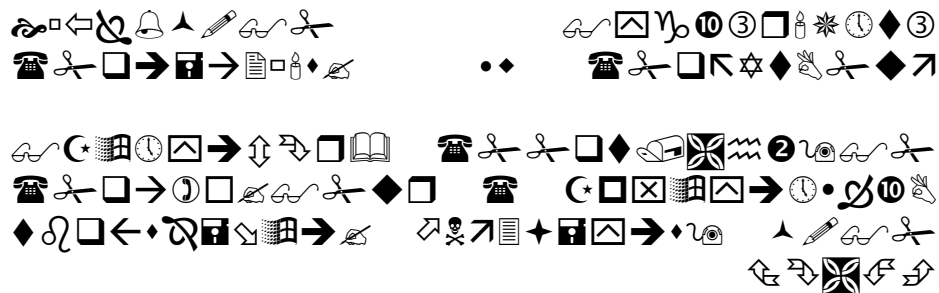
Bank syariah adalah lembaga perantara keuangan biasa disebut *financial intermediatery* artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancaran terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain: memindahkan uang, menerima dan membayarkan kembali uang nasabah, membeli dan menjual surat-surat berharga, dan memberikan jaminan bank. Bank syariah lahir di Indonesia, yang gencarnya pada sekitar tahun 90-an atau tepatnya setelah ada undang-undang No. 7 Tahun 1992, yang direvisi dengan undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil.⁴⁶

Bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak

⁴⁶ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 144.

kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum islam. Selain itu, bank syariah biasa disebut *Islamic banking* atau *interest free banking*, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan oprasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidakjelasan (*gharar*).⁴⁷

Riba diharamkan dengan dikaitkan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda. Para ahli tafsir berpendapat bahwa pengambilan bunga dengan tingkat yang cukup tinggi merupakan fenomena yang banyak dipraktekkan. Allah berfirman dalam surat Al-Imran ayat 130;



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.⁴⁸

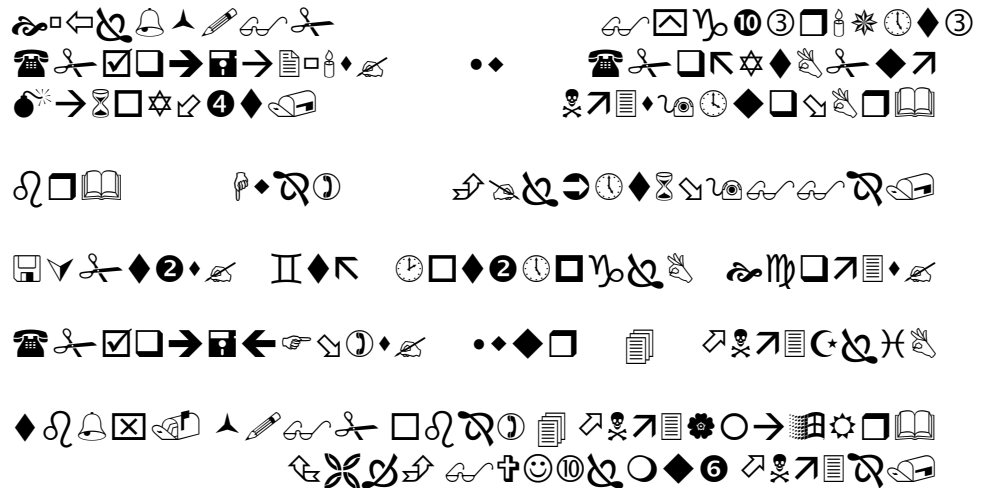
2. Landasan Hukum Bank Syariah

Berdirinya bank syariah tentunya memiliki landasan atau dasar hukum yang melindungi dan menjadi dasar menjalankan segala aktifitas perekonomian yang meliputi kegiatan perbankan. Dalam berjalannya segala aktifitas perbankan, bank syariah memiliki dua dasar hukum berdasarkan peraturan negara dan berdasarkan Al-Quran dan hukum

⁴⁷ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 45.

⁴⁸ Nur Alam Semesta, *Al-quran Terjemahan Perkata*, (Bandung: Semesta Al-Qur'an, 2005), hlm. 66.

islam lainnya. Salah satu hukum dasar islam tentang bank syariah adalah surat An-Nisa ayat 29;

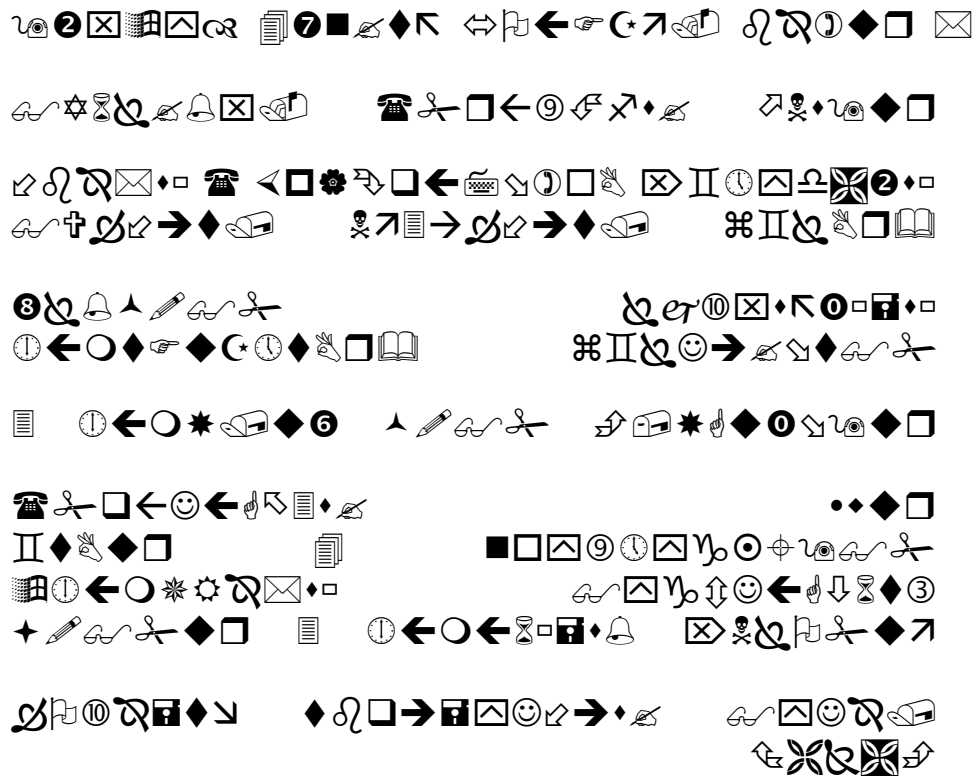


Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.⁴⁹

Dalam artian ini bisa ditafsirkan bahwasannya bank syariah dalam melaksanakan tugasnya tidak boleh menyeleweng dari ajaran islam (bathil) namun harus selalu tolong menolong demi menciptakan suatu kesejahteraan. Kita tahu banyak sekali tindakan-tindakan ekonomi yang tidak sesuai dengan ajaran islam hal ini terjadi karena beberapa pihak tidak tahan dengan godaan uang serta mungkin mereka memiliki tekanan baik kekurangan dalam hal ekonomi atau yang lain, maka bank syariah harus membentengi mereka untuk tidak berbuat sesuatu yang menyeleweng dari islam.

Ayat selanjutnya yang menjadi landasan hukum bank syariah terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 283;

⁴⁹ Nur Alam Semesta, *Al-Quran Terjemahan Perkata*, (Bandung: Semesta Al-Qur'an, 2005), hlm. 83.



Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barang siapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.⁵⁰

Dari ayat ini bisa diambil salah satu poin penting yakni menyampaikan amanat. Dalam bank syariah baik pihak bank maupun nasabah harus menjaga amanah yang telah disepakati dalam akad sebelumnya hal ini bertujuan untuk menjaga kepercayaan dan tetap berkegiatan ekonomi tanpa kecurangan atau kebohongan sedikitpun.

Dalam hal ini, penulis merumuskan beberapa garis hukum

⁵⁰ Nur Alam Semesta, *Al-Quran Terjemahan Perkata*, (Bandung: Semesta Al-qur'an, 2005), hlm. 49.

sebagai berikut:⁵¹

- a. Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup tentang kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.
- b. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.
- c. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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.
- d. Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dan/atau pembiayaan kegiatan usaha dan/atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan keuntungan (*murabahah*), pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau adanya pilihan pemindahan kepemilikan atau

⁵¹ Zainudin Ali, Hukum Perbankan Syariah, Cet. Ke-1 (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 5.

barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtima*). Selain itu, perlu dikemukakan bahwa dalam Pasal 11 ayat (1) dan (2) Undang-undang No. 3 tahun 2004 tentang Bank Indonesia , menjelaskan: (1) bank Indonesia dapat memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah untuk jangka waktu paling lama 90 hari kepada Bank untuk mengatasi kesulitan pendanaan jangka pendek Bank yang bersangkutan, dan (2) pelaksanaan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1), wajib dijamin oleh bank penerima dengan agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicaikan yang nilainya minimal sebesar jumlah kredit atau pembiayaan yang diterimanya.⁵²

3. Fungsi Bank Syariah

Berdasarkan Pasal 4 UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, disebutkan bahwa Bank Syariah wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Bank Syariah juga dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitulmal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya (antara lain denda terhadap nasabah atau *ta'zir*) dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat. Selain itu, bank syariah juga dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan

⁵² *Ibid*, Zainudin Ali, hlm. 5-6.

kehendak pemberi wakaf (*wakif*).⁵³

Dalam beberapa literatur perbankan syariah, bank syariah memiliki setidaknya empat fungsi, yaitu sebagai berikut:⁵⁴

a. Fungsi Menejer Investasi

Fungsi ini dapat dilihat dari segi penghimpunan dana dari bank syariah, khususnya dana mudharabah. Dengan fungsi ini, bank syariah bertindak sebagai menejer investasi dari pemilik dana dalam hal dana tersebut harus dapat disalurkan pada penyaluran produktif, sehingga dana yang dihimpun dapat menghasilkan keuntungan yang akan dibagikan antara bank syariah dan pemilik dana.

b. Fungsi Investor

Dalam penyaluran dana, bank syariah berfungsi sebagai investor. Penanaman dana yang dilakukan oleh bank syariah harus dilakukan pada sektor-sektor yang produktif dengan resiko yang minim dan tidak melanggar ketentuan syariah. Selain itu, dalam menginvestasikan dana bank syariah harus menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah. Investasi yang sesuai dengan syariah meliputi akad jual beli, akad investasi, akad sewa-menyewa, dan akad lainnya yang diperbolehkan oleh syariah.

c. Fungsi sosial

⁵³ Rizal Yaya, Et Al, Akuntansi Perbankan Syariah: Teori Dan Praktik kontemporer, Edisi 2, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 48.

⁵⁴ Rizal Muhammad, *Perbankan Syariah*, (Jatim: Empatdua Media, 2018), hlm 5.

Fungsi sosial bank syariah merupakan sesuatu yang melekat pada bank syariah. Setidaknya ada dua instrumen yang digunakan oleh bank syariah dalam menjalankan fungsi sosialnya, yaitu instrumen Zakat, Infak, Sadaqah, dan Wakaf (ZISWAF) dan instrumen qardhul hasan. Instrumen ZISWAF berfungsi untuk menghimpun ZISWAF dari masyarakat, pegawai bank, serta bank sendiri sebagai lembaga milik para investor. Dana yang dihimpun melalui instrumen ZISWAF selanjutnya disalurkan kepada yang berhak dalam bentuk bantuan atau hibah memenuhi kebutuhan hidupnya.

d. Fungsi Jasa Keuangan

Fungsi jasa keuangan yang dijalankan oleh bank syariah tidaklah berbeda dengan bank konvensional, seperti memberikan pelayanan kliring, transfer, inkaso, Pembayaran gaji, *letter of guarantee*, *letter of credit*, dan lain sebagainya. Akan tetapi, dalam hal mekanisme mendapatkan keuntungan dari transaksi tersebut, bank syariah harus menggunakan skema yang sesuai dengan prinsip syariah.

4. Akad

a. Akad *Tabarru'*

Akad ini digunakan untuk transaksi yang bersifat tolong menolong tanpa mengharapkan adanya keuntungan materil dari pihak-pihak yang melakukan perikatan, kecuali berharap mendapat balasan dari

Allah semata. Objek dari akad *tabarru'* ini biasanya adalah sesuatu yang diberikan atau dipinjamkan dari satu pihak kepada pihak lain. Jenis-jenis transaksi yang tergabung dalam akad *tabarru'*, yaitu:⁵⁵

- 1) Akad *Qardh*
- 2) Akad *Rahn*
- 3) Akad *Hawalah*
- 4) Akad *Wakalah*
- 5) Akad *Wadiyah*
- 6) Akad *Kafalah*
- 7) Akad *Wakaf*

b. Akad *Tijarah*

Transaksi pada sektor swasta pada umumnya bersifat orientasi laba (*profit oriented*). Aktivitas pada sektor swasta ini berfungsi menciptakan kemakmuran dan kesejahteraan ekonomi melalui kegiatan produksi, distribusi, dan konsumsi. Sifat dasarnya, transaksi dan kontrak dalam ekonomi syariah dapat dikategorikan menjadi 2 (dua), yaitu:

- 1) Kontrak yang secara alamiah mengandung kepastian (*natural certainly contract*)
- 2) Kontrak yang secara alamiah mengandung ketidakpastian (*natural uncertainly contract*)

5. Jenis-Jenis Produk Bank syariah

⁵⁵ *Ibid*, Rizal Muhammad, hlm 7.

Produk-produk bank syariah muncul karena didasari oleh oprasionalisasi fungsi bank syariah. Dalam menjalankan oprasinya bank syariah memiliki empat fungsi yaitu sebagai berikut:⁵⁶

- a. Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi dana-dana yang dipercaya oleh pemegang rekening investasi/deposan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi bank.
- b. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki pemilik dana/shahibul mal sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana.
- c. Sebagai penyedia jasa lalu lintas Pembayaran dan jasa-jasa lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d. Sebagai pengelola fungsi sosial

Dari keempat fungsi oprasional tersebut kemudian diturunkan menjadi produk-produk bank syariah yang secara garis besar dapat dikelompokkan kedalam produk pendanaan, produk pembiayaan, produk jasa perbankan, dan produk kegiatan sosial.

- a. Produk penghimpunan dana

- 1) *Wadi'ah*

Wadi'ah dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu;

- a) *Wadi'ah yad amanah*
- b) *Wadi'ah yad dhamanah*

- 2) *Mudharabah*

⁵⁶ *Ibid*, Rizal Muhammad, hlm 9.

- a) *Mudharabah multlaqah*
- b) *Mudharabah muqayadah*

3) Akad pelengkap

Akad pelengkap biasanya diperlukan dalam pelaksana penghimpunan dana, yang tujuannya bukan untuk mencari keuntungan namun dalam akad pelengkap ini bank meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan bank untuk melaksanakan akad ini. Salah satu akad pelengkap yang dipakai untuk penghimpun dana adalah akad *wakalah*. *Wakalah* dalam praktek perbankan syariah dilakukan apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

b. Penyaluran dana

- 1) *Ba'i* (Jual Beli)
 - a) *Murabahah*
 - b) *Salam*
 - c) *Istishna*
- 2) *Ijarah* (Sewa)
- 3) *Syirkah* (Bagi Hasil)

- a) *Musyarakah*
- b) *Mudharabah*
- 4) Akad pelengkap
 - a) *Hiwalah* (Pengalihan Utang Piutang)
 - b) *Rahn* (Gadai)
 - c) *Qardh* (Pinjaman)
 - d) *Wakalah* (Perwakilan)
 - e) *Kafalah* (Garansi Bank)
- c. Produk jasa
 - 1) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)
 - 2) *Ijarah* (Sewa)

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH INDONESIA

OUTLET KEPAHANG

A. Keadaan Umum

Bank BRI Syariah Outlet Kepahiang yang sekarang berubah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) Outlet Kepahiang yang terletak di jalan Merdeka No. 25, Kepahiang, Bengkulu. Lokasi ini adalah tempat kantor yang terletak di daerah yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat karena terletak di pusat kota, dekat perkantoran pemerintahan, dekat dengan pusat pembelanjaan, dan ditempatkan di jalan lintas sehingga sangat efektif nasabah untuk menjangkanya dan mudah diketahui oleh masyarakat.

Dengan keadaan umum yang telah tergambarkan Bank Syariah Indonesia (BSI) Outlet Kepahiang diharapkan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak yang membutuhkan dan mampu meningkatkan kualitas jasa lembaga keuangan yang sekaligus bergerak untuk usaha menengah ke bawah sekalipun ke usaha kecil/mikro serta mampu mengembangkan usaha bisnis keuangan syariah dan serta juga mampu menarik masyarakat di kabupaten kepahiang dan sekelilingnya agar beralih ke bank syariah terkhususnya Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

B. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai Negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri Keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal *matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia, termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah termasuk memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun waktu tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (selanjutnya disebut BSI) resmi beroperasi pada 1 Februari 2021. BSI merupakan bank syariah terbesar di Indonesia hasil penggabungan (merger) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yaitu: PT Bank BRI Syariah (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), dan PT Bank BNI Syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk merger tiga bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi

masyarakat sekaligus mampu mendorong perekonomian nasional.⁵⁷

Sebelumnya, Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) pada tanggal 12 Oktober 2020 mengumumkan secara resmi bahwa telah dimulai proses merger tiga bank umum syariah anak usaha bank BUMN dan ditargetkan selesai pada bulan Februari 2021. Beberapa pertimbangan yang mendorong proses merger disampaikan Menteri BUMN Erick Thohir, antara lain pemerintah melihat bahwa penetrasi perbankan syariah di Indonesia sangat jauh ketinggalan di bandingkan dengan bank konvensional. Di samping itu, pemerintah melihat peluang bahwa merger ini bisa membuktikan sebagai negara dengan mayoritas muslim punya bank syariah kuat secara fundamental. Bahkan, Presiden Joko Widodo mempertegas lagi bahwa pembentukan bank syariah merupakan salah satu upaya pemerintah untuk memperkuat industri keuangan syariah di Indonesia.⁵⁸

Tujuan penggabungan bank syariah yaitung mendorong bank syariah lebih besar sehingga dapat masuk kepasar global dan menjadi katalis pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Selain itu, *merger* bank syariah dinilai dapat lebih efisien dalam penggalangan dana, oprasional, dan belanja. Melalui *merger* bank syariah ini diharapkan perbankan syariah terus tumbuh dan menjadi energi baru untuk ekonomi nasional dan akan menjadi bank BUMN yang sejajar dengan bank BUMN

⁵⁷ “Sejarah Perseroan - Informasi Perseroan | Bank Syariah Indonesia,” accessed February 13, 2022, https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.

⁵⁸ “Bank Syariah Indonesia,” accessed February 2, 2022, https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html.

lainnya sehingga bermanfaat dari sisi kebijakan dan transformasi bank.⁵⁹

Kantor pusat Bank Syariah Indonesia ini terletak di Gedung The tower, Jl. Gatot Subroto No. 27 kelurahan Karet Semanggi Kecamatan Setiabudi, Jakarta Selatan.⁶⁰ Sedangkan, Bank Syariah Indonesia (BSI) Outlet Kepahiang yang dulunya Bank BRI Syariah Outlet Kepahiang ini terletak di jalan Merdeka No. 25, Kepahiang, Bengkulu. Bank Syariah Indonesia (BSI) Outlet Kepahiang Juga merupakan cabang Dari Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Bengkulu S Parman yang terletak di Jl. S. Parman No. 51 A-b, Kebun Kenanga, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu, Prov. Bengkulu.

C. Visi Dan Misi

a. Visi

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK

b. Misi

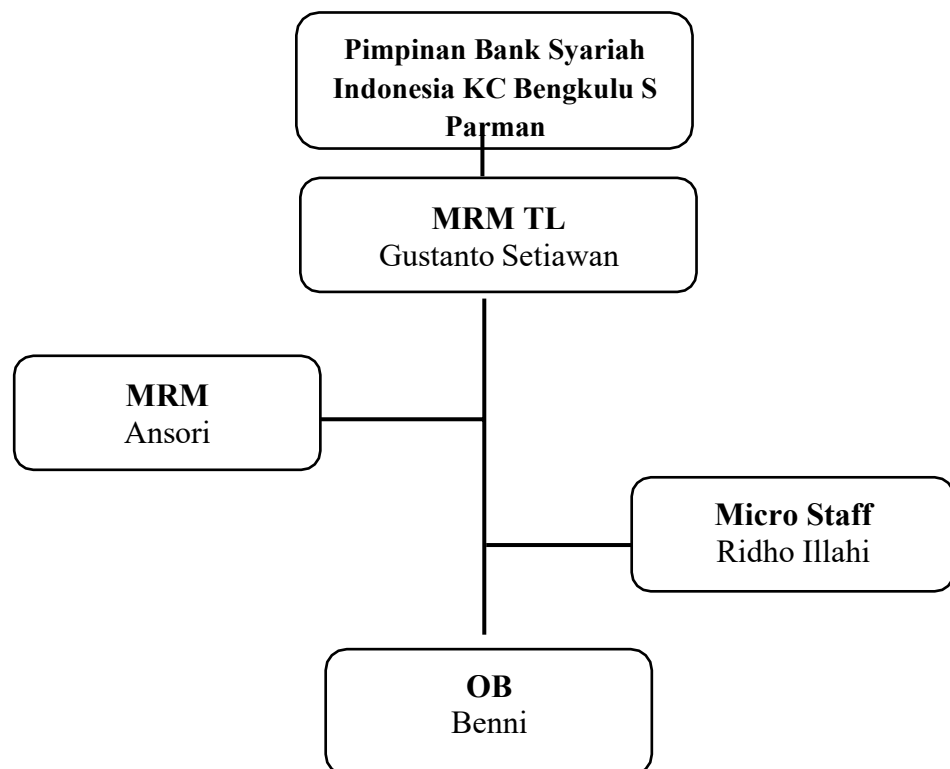
1. Memberikan akses solusi keuangan syariah Indonesia. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

⁵⁹ Admin, "Sejarah Dan Profile Bank Syariah Indonesia BSI," *KREASI PRIMA LAND* (blog), April 14, 2021, <https://kreasiprimaland.com/2021/04/14/profile-bank-syariah-indonesia-bsi/>.

⁶⁰ "BSI | Bank Syariah Indonesia," accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/#>.

3. Menjadi perusahaan pilihan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

D. Struktur Organisasi



Keterangan:

1. MRM TL : Micro Relationship Manager Team Leader
2. MRM : Micro Relationship Manager
3. MS : Micro Staff
4. OB : Office Boy

Penjelasan:

1. Micro Relationship Manager Team Leader (MRM TL)

Adalah bagian dari sebuah tim penjualan yang bertugas sebagai untuk membangun dan memelihara hubungan bersama klien dan pelanggan perusahaan.⁶¹

2. Micro Relationship Manager (MRM)

Adalah salah satu bagian dari tim *marketing*. Profesi ini memiliki tugas untuk memelihara dan membangun hubungan baik dengan klien atau pelanggan perusahaan. Untuk perbankan, maka MRM menjalin relasi dengan nasabah. Pada umumnya, tugas dari Micro Relationship Manager adalah mengurus klien dan memecahkan tantangan dari perspektif bisnis atau teknis yang sedang dihadapi klien tertentu. Di samping itu, mereka juga bertugas untuk meningkatkan *sales opportunity* serta menarik pelanggan baru.

3. Micro Staf (MS)

Adalah petugas yang melayani kebutuhan nasabah akan produk-produk keuangan dari suatu perusahaan.⁶² Micro Staf disini yang bertugas mempromosikan serta yang membukakan rekening melalui aplikasi BSI Mobile.

4. Office Boy (OB)

Adalah suatu profesi pekerjaan di sebuah perusahaan atau kantor yang membantu karyawan dan staf untuk melakukan semua pekerjaan di luar

⁶¹ <https://glints.com/id/lowongan/relationship-manager-adalah/#.YkqRFFOyRPw>.

⁶² <https://seputarkarir.com/account-officer-adalah/amp>.

pekerjaan dari seorang karyawan.⁶³

E. Produk Dan Layanan

Bank Syariah Indonesia ini memiliki beberapa produk dan layanan didalamnya, yaitu tabungan, layanan transaksi, pembiayaan, dan lain-lainya.

1. Tabungan

Pada Bank Syariah Indonesia ini terdapat 18 produk tabungan, yaitu:

a. BSI Tabungan Bisnis

Tabungan ini memiliki akad mudharabah muthlaqah yang menggunakan satuan mata uang rupiah sehingga transaksi yang dilakukan akan lebih mudah bagi segmen wiraswasta. Limit transaksi hariannya pun cenderung lebih besar. Jika kamu menggunakan produk tabungan BSI bisnis, kamu akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti gratis biaya transfer dengan minimal saldo Rp10 juta dan limit transaksi yang lebih kompetitif.

b. BSI Tabungan *Classic*

Jenis tabungan Bank syariah Indonesia yang berikutnya adalah BSI tabungan *classic*. Jenis tabungan yang satu ini dapat digunakan juga sebagai suatu investasi dana yang mampu menampung setoran *cash collateral* atau *goodwill*. Untuk dapat memiliki produk tabungan dalam jenis ini, ketika mendaftar pastikan kamu harus sudah memiliki NPWP dan rekening collateral.

c. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*

⁶³ <https://adrifasecurity.com/penyediaan-office-boy>.

Produk BSI dalam bentuk tabungan berikutnya adalah BSI Tabungan *Easy Mudharabah*. Sesuai dengan namanya, produk tabungan yang satu ini dalam pelaksanaannya menggunakan akad mudharabah sehingga dana yang diinvestasikan dalam tabungan bank syariah tersebut disalurkan ke dalam sektor-sektor yang telah dijamin halal. Untuk mendapatkan tabungan ini, kamu dapat membuka rekening melalui cara online misalnya pada website BNI Syariah Online.

d. BSI Tabungan *Easy Wadiah*

Selain tabungan BSI *easy mudharabah*, terdapat pula tabungan BSI *Easy Wadiah*. Tabungan jenis ini juga menggunakan mata uang rupiah. Namun sesuai dengan namanya, akad yang digunakan pada tabungan ini merupakan akad wadiah yad dhamanah. Dalam hal ini nasabah dapat menitipkan dananya ke bank dengan tanpa khawatir karena akan dikelola dengan berdasarkan nilai-nilai syar'i. Kemudian ketika berbicara soal profit, maka bagi hasil dapat dilakukan apabila disetujui pihak bank syariah terkait.

e. BSI Tabungan Efek Syariah

Jenis tabungan BSI berikutnya adalah BSI Tabungan Efek Syariah, produk tabungan yang satu ini dikhususkan untuk kamu yang ingin melakukan transaksi efek pada pasar modal tentunya dengan tetap menjalankan prinsip-prinsip syariah di dalamnya. Jenis tabungan ini cocok untuk orang yang tertarik dengan bidang

perencanaan profit finansial.

f. BSI Tabungan Junior

Produk Bank Syariah Indonesia berikutnya adalah BSI Tabungan Junior. Sesuai dengan namanya, produk tabungan yang satu ini diperuntukkan kepada anak atau pelajar yang masih berusia di bawah 17 thn. Tujuannya anak dapat memiliki motivasi dan dorongan untuk menabung sejak muda. Saldo awal untuk setoran minimal dari tabungan ini adalah 100 ribu rupiah.

g. BSI Tabungan Mahasiswa

Selain tabungan untuk pelajar di BSI tabungan junior, BSI juga menyediakan produk tabungan untuk mahasiswa. Jenis tabungan ini dapat digunakan oleh berbagai kalangan mahasiswa yang terdaftar di Perguruan Tinggi Negeri maupun Perguruan Tinggi Swasta. Seperti tabungan pada umumnya, mahasiswa juga akan mendapatkan kartu debit yang sudah terintegrasi secara digital.

h. BSI Tabungan *Payroll*

Produk bank BSI berikutnya adalah BSI tabungan *payroll*. Jenis tabungan yang satu ini diperuntukkan bagi para nasabah *payroll* serta para nasabah migran kartu debit. Untuk membuka tabungan ini, biaya administrasi dan saldo minimumnya disesuaikan dengan PKS.

i. BSI Tabungan Pendidikan

Produk BSI Tabungan Pendidikan juga tidak kalah menarik.

Faktanya produk tabungan ini sangat cocok apabila kamu ingin merencanakan pendidikan anak yang ditanggung. Setoran bulananannya mulai dari 100 ribu rupiah.

j. BSI Tabungan Pensiun

BSI tabungan pensiun juga menjadi salah satu produk yang banyak digunakan. Tabungan ini ditujukan bagi nasabah secara perorangan yang telah terdaftar di berbagai Lembaga Pengelola Pensiun yang bermitra dengan Bank terkait.

k. BSI Tabungan Prima

Produk tabungan BSI berikutnya adalah BSI tabungan prima yang ditujukan bagi segmentasi nasabah dengan kalangan yang lebih tinggi. Fasilitas yang bisa didapatkan diantaranya berupa asuransi jiwa sampai dengan nilai 500 juta rupiah dan layanan prioritas lainnya.

l. BSI Tabungan Rencana

Produk berikutnya yang juga menarik adalah BSI Tabungan rencana. Jenis tabungan ini cocok untuk digunakan bagi individu perorangan yang ingin melakukan perencanaan finansial agar lebih terarah dan pasti.

m. BSI Tabungan Simpanan Pelajar

Jenis produk berikutnya yang tidak kalah digandrungi adalah BSI tabungan simpanan pelajar. Tabungan ini diperuntukkan bagi para siswa yang penerbitannya dilakukan secara nasional langsung

oleh BSI. Untuk setoran awal dapat dimulai dari seribu rupiah saja.

n. BSI Tabungan *Smart*

Jenis tabungan yang satu ini merupakan salah satu tabungan yang bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat dan telah diakui oleh OJK atas nilai literasi finansialnya. Nasabah berkesempatan mendapatkan bonus dari BSI.

o. BSI Tabungan Valas

BSI juga menyediakan tabungan dalam mata uang dollar. Jika kamu ingin memilikinya, kamu dapat langsung saja membuka tabungan BSI Valas ini.

p. BSI TabunganKu

Produk TabunganKu dari BSI diperuntukkan bagi nasabah secara individu untuk dapat mendorong minat menabung. Setoran awalnya sangat ringan yakni Rp20 ribu hingga Rp80 ribu saja.

q. BSI Tapenas Kolektif

Produk tabungan BSI yang terakhir adalah BSI Tapenas Kolektif yang cocok digunakan apabila kamu ingin melakukan perencanaan tabungan dalam jangka pendek maupun panjang dengan nilai yang kompetitif.⁶⁴

2. Pembiayaan

Produk Bank Syariah Indonesia berikutnya adalah dalam bidang

⁶⁴ “Tabungan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan>.

pembiayaan. Saat ini, di website resmi BSI terdapat 17 jenis pembiayaan sebagai berikut:

a. *Bilateral Financing*

Pembiayaan ini dapat menggunakan valuta dari rupiah maupun valuta dari mata uang asing. Pembiayaannya adalah untuk lembaga bank maupun bukan bank.

b. *BSI Cash Collateral*

Jenis pembiayaan ini memiliki jaminan agunan likuid. Untuk nilai murabahahnya senilai 0% dan nilai ijarah dimulai 0,5% sampai 1%.

c. *BSI Distributor Financing*

Pembiayaan yang satu ini dijalankan dengan menggunakan skema value chain. Kamu juga berkesempatan mendapat data talangan dan harga yang kompetitif.

d. *BSI Griya Hasanah*

Jika kamu berencana untuk KPR rumah, maka kamu dapat menggunakan jenis pembiayaan ini untuk kepemilikan hunian rumah.

e. *BSI Griya Maburr*

Produk yang satu ini juga dapat digunakan untuk pembiayaan

rumah. Terdapat fasilitas autodebet tabungan BSI dengan transaksi mudah secara online.

f. BSI Griya Simuda

Jenis pembiayaan ini sangat cocok untuk kamu yang berusia 21 sampai 40 tahun jika ingin punya rumah. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang berusia muda.

g. BSI KPR Sejahtera

Jenis pembiayaan ini memiliki angsuran tetap yang sesuai dengan prinsip syariah. Kemudian untuk harga jualnya sendiri terbilang ringan.

h. BSI KUR Kecil

Jika kamu merintis usaha, maka pembiayaan KUR Kecil dapat kamu pilih. Produk ini dapat memfasilitasi investasi mulai dari Rp50 juta.

i. BSI KUR Mikro

Masih dalam bidang usaha, bagi pegiat usaha mikro dapat memilih produk ini dengan investasi mulai dari Rp10 juta.

j. BSI KUR Super Mikro

Untuk kamu yang ingin membuka usaha kecil, tersedia pula BSI KUR Super Mikro. Produk ini dapat digunakan untuk pembiayaan modal.

k. BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)

Pembiayaan berikutnya adalah untuk kamu yang ingin memiliki

agunan berupa emas dengan jangka waktu tertentu. Akadnya menggunakan akad Murabahah atau ijarah.

l. BSI Mitraguna Berkah

Produk pembiayaan berikutnya yakni BSI Mitraguna Berkah yang dapat kamu gunakan bagi berbagai tujuan pembayaran. Angsurannya pun terbilang ringan dan stabil.

m. BSI Multiguna Hasanah

Produk yang satu ini dapat digunakan bagi berbagai tujuan pembayaran yang bersifat konsumtif seperti renovasi rumah maupun belanja furniture.

n. BSI Oto

Seperti namanya, produk ini dapat digunakan sebagai pembiayaan kendaraan.

o. BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan dari produk ini ditujukan bagi para pensiunan yang layak menerima manfaat.

p. BSI Umrah

Produk ini diberikan untuk pembiayaan konsumtif selama memenuhi kebutuhan ibadah umrah.

q. Mitraguna Online

Produk ini dapat digunakan untuk berbagai pembayaran termasuk pembayaran online. Jika mengalami kesulitan, kamu dapat

menghubungi *call center* bank syariah Indonesia.⁶⁵

3. Haji dan Umroh

Sebagai bank syariah, tentu BSI memiliki produk tabungan haji bank syariah Indonesia. Untuk jenis tabungannya terbagi menjadi dua sebagai berikut.

a. BSI Tabungan Haji Indonesia

Pertama, adalah BSI tabungan haji Indonesia yang memiliki setoran awal tabungan mulai dari Rp100 ribu dan dapat pula dibayarkan melalui giro deposito.

b. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Kedua, adalah BSI tabungan haji muda Indonesia. Jenis ini dapat digunakan untuk perencanaan haji maupun umroh bagi seluruh kalangan usia dengan mengikuti aturan syar'i.⁶⁶

4. Transaksi

Selain dari produk tabungan, Bank Syariah Indonesia juga menyediakan berbagai layanan produk berupa transaksi sebagai berikut.

a. BSI Giro Rupiah

Jenis transaksi pertama yakni dari Giro rupiah. Kamu dapat bertransaksi dengan didasarkan prinsip wadiah sehingga sesuai

⁶⁵ "Pembiayaan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia," accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/pembiayaan>.

⁶⁶ "Haji Dan Umroh - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia," accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/haji-dan-umroh>.

dengan asas syar'i. Kamu juga berkesempatan mendapat bonus bank dari transaksi ini.

b. BSI Giro Valas

Selain transaksi giro rupiah, BSI juga menyediakan transaksi Giro Valas untuk kamu yang memiliki dana dalam mata uang US Dollar.⁶⁷

5. Emas

Produk bank syariah Indonesia berikutnya yakni dalam jenis emas. Untuk memiliki produk emas, BSI memiliki beberapa layanan seperti berikut ini.

a. BSI Cicil Emas

Produk pertama adalah BSI Cicil Emas yang bisa kamu gunakan untuk membiayai emas batangan. Adapun jumlah minimal berat emasnya adalah 10 gram.

b. BSI Gadai Emas

Produk emas berikutnya yang dapat kamu gunakan di BSI adalah dalam jenis gadai emas. Produk ini akan memberikan jaminan pembiayaan sebagai alternatif dari uang tunai.⁶⁸

⁶⁷ "Transaksi - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia," accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/transaksi>.

⁶⁸ "Emas - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia," accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/emas>.

Dari Keseluruhan produk dan layanan diatas Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang hanya menggunakan produk, sebagai berikut.⁶⁹

8. Tabungan

- a. BSI Tabungan Bisnis
- b. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*
- c. BSI Tabungan *Easy Wadiah*

9. Pembiayaan

- a. BSI KUR Kecil
- b. BSI KUR Mikro
- c. BSI KUR Super Mikro

3. Transaksi

Yaitu hanya menerima setoran dari nasabah.

4. Emas

Yaitu hanya BSI Cicil Emas

⁶⁹ Gustanto Setiawan, Hasil wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, (Jumat, 03 Juni 2022).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Untuk mendapatkan informasi yang diinginkan dan informasi yang sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini maka peneliti melakukan wawancara dengan sejumlah staff atau karyawan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang. Untuk lebih jelasnya bahwa hasil penelitian akan digambarkan secara rinci seperti dibawah ini:

1. Strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)

Strategi merupakan suatu proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh suatu perusahaan agar dapat tercapai segala misi yang menjadi harapan suatu perusahaan. Pada hakikatnya strategi adalah perencanaan dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan satu arah tetapi harus menunjukkan bagaimana taktik operasional dapat memperoleh manfaat dan efisien yang maksimal.

Dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang memiliki strategi-strategi khusus, yaitu sebagai berikut:

1. Periklanan

Yaitu media informasi, Bapak Gustanto Setiawan selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* (MRM TL) mengatakan bahwa iklan merupakan cara yang cukup efektif yang dapat digunakan sebagai media informasi. Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dapat menggunakan Media periklanan sebagai sarana promosi atau media untuk menyampaikan informasi kepada masyarakat luas khususnya di Kabupaten Kepahiang seperti:⁷⁰

- a. Media (Radio), Radio yang digunakan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang adalah Radio Antar Penduduk Indonesia, Radio Rapindo.

Jadi menurut penulis pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang sudah melakukan strategi ini namun strategi ini hanya dilakukan pada saat berdirinya Bank Syariah Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa media (radio) pernah digunakan namun media ini tidak lagi digunakan sampai saat ini dikarenakan tidak efektif digunakan. Peneliti juga belum pernah mendengar siaran radio terkait promosi produk-produk pembiayaan yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang hanya mengetahui hasil wawancara.

⁷⁰ Gustanto Siswanto, *Micro Reletionship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

b. Media Cetak

1) Brosur dan *Banner*

Brosur yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang menggunakan brosur yang dibuat sendiri yang kemudian di copy menggunakan kertas warna. Tenaga *marketing* lebih sering menggunakan dan menyebarkan brosur yang dibuat sendiri karena bahasanya lebih mudah dimengerti oleh calon nasabah ataupun nasabah itu sendiri namun pada saat pembagian brosur kepada masyarakat, pihak bank juga menjelaskan secara singkat mengenai produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat baik itu produk pembiayaan maupun tabungan.

Sedangkan beberapa *banner* dipasang di bagian dalam dan luar Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang agar bisa terjangkau atau terlihat oleh para nasabah yang datang ke Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut peneliti menjelaskan bahwa strategi ini sudah dilakukan dan peneliti sudah melihat bentuk nyata dari strategi ini. Untuk brosur dan *banner* bisa dilihat di kantor Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

2) Spanduk

Iklan yang dimuat dalam spanduk sama halnya dengan iklan yang dimuat di media yang berisikan mengenai produk-produk unggulan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang menginformasikan segala sesuatu yang ditawarkannya seperti nama produk, manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk apabila nasabah menggunakannya. Akan tetapi dari hasil penelitian peneliti menemukan bahwa strategi ini tidak sering digunakan sebab strategi menggunakan spanduk ini hanya digunakan dalam waktu tertentu, misalnya dalam kegiatan sosialisasi, MOU kerjasama, bazar dan informasi produk.

3) Surat Kabar dan Majalah

Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang menggunakan media ini karena memiliki usia oder paling panjang, selain itu, majalah yang dimiliki klayak umumnya disimpan bertahun-tahun sebagai referensi perbankan. Dalam hal ini Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang menggunakan media cetak Radar Kepahiang dan Radar Bengkulu. Dari hasil penelitian menemukan bahwa peneliti belum mengetahui adanya surat kabar atau majalah yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang selama penelitian. Dikarenakan strategi ini tidak lagi

digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang sebagai strategi dalam meningkatkan

2. Aplikasi

Strategi ini merupakan inovasi dari pihak bank yaitu dengan menggunakan aplikasi yang tentunya bersaing dengan perkembangan zaman yang banyak menggunakan media sosial salah satunya produk yang diciptakan dari pihak Bank Syariah Indonesia yaitu BSI Mobile dan Mitraguna Online.

“Kami disini memiliki BSI Mobile yaitu salah satu saluran distribusi yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia untuk mengakses rekening yang dimiliki Nasabah dengan menggunakan teknologi 3G/4G dan WIFI melalui Smartphone, BSI Mobile memiliki akses ke rekening tabungan nasabah sehingga dapat digunakan untuk melakukan berbagai transaksi secara online. Aplikasi ini dapat diakses kapanpun dan dimanapun. Sebelumnya, BSI menghadirkan inovasi berupa pembukaan rekening online melalui *Fitur Know Your Customer-Biometric*. Dengan *Fitur Biometric*, waktu yang dibutuhkan untuk pembukaan rekening menjadi lebih singkat, yakni kurang dari 5 menit. Serta kami juga menerapkan Mitraguna Online, yaitu dengan menerapkan pembiayaan syariah secara digital untuk beragam kebutuhan diantaranya pendidikan, pembelian barang elektronik, pembelian furniture, renovasi, kesehatan dan kebutuhan consumer lainnya. Adapun nominal pembiayaan yang ditawarkan mulai dari Rp 10 juta hingga Rp 50 juta dengan jangka waktu 1-3 tahun. Pada tahap awal peluncuran, Mitraguna Online secara khusus diperuntukkan bagi ASN Payroll BSI yang berkesempatan mendapatkan fasilitas pembiayaan BSI”.⁷¹

Jadi dalam strategi aplikasi ini tentunya Bank Syariah Indonesia bisa bersaing dengan perkembangan zaman yang banyak menggunakan media sosial sebagai pusat informasi yang sangat

⁷¹ Ridho Illahi, *Micro Staff*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

efektif. Dimana dengan adanya aplikasi BSI Mobile dapat memudahkan nasabah dalam membuka rekening online yaitu melalui *Fitur Know Your Customer-Biometric*. Dengan *Fitur Biometric*, waktu yang dibutuhkan untuk pembukaan rekening menjadi lebih singkat yakni kurang dari 5 menit dan aplikasi ini juga dapat digunakan untuk berbagai transaksi lainnya. Selain itu Bank Syariah Indonesia juga menggunakan aplikasi Mitraguna Online yaitu menerapkan pembiayaan syariah secara digital untuk berbagai kebutuhan yang diperlukan aplikasi ini dapat mempermudah nasabah dalam melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, serta juga menghemat waktu yang cukup singkat, bisa diakses kapanpun dan dimanapun dengan cara melalui *smartphone*. Dengan adanya kedua aplikasi ini dapat membantu nasabah dengan cepat dan mudah sehingga nasabah sangat puas dengan pelayanan yang efektif dan sangat membantu. Dan disini juga, dapat membantu staff atau karyawan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam menjalankan tugas mereka.

Dari hasil penelitian, penulis menjelaskan bahwa strategi menggunakan aplikasi ini cukup digunakan dan strategi ini masih digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang hingga saat ini. Peneliti juga sudah pernah diberitahu langsung bagaimana cara menggunakan aplikasi tersebut dan peneliti sudah pernah melihat pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang membantu nasabah

dalam menggunakan aplikasi tersebut.

3. Prospek Pasar

Yaitu pihak Bank mempromosikan ke pasar yang ada di Kepahiang dan sekitarnya. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Gustanto Setiawan selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* seperti dibawah ini:

“Prospek pasar diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, dengan mengutuskan pihak khusus yang turun langsung ke lapangan yaitu di wilayah kabupaten kepahiang terkhususnya dengan menawarkan produk pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) untuk mengambil modal (produktif) ataupun multiguna (non produktif) kepada pedagang-pedagang seperti pedagang pakaian, pedagang gorengan/makanan, warung manisan, pecah belah atau pedagang barang-barang lainnya. Di Bank Syariah Indonesia Outlet kepahiang bisa juga bagi nasabah yang ingin menanam modal berupa Emas atau lainnya. Biasanya strategi ini yang sering digunakan untuk menarik nasabah dengan terjun langsung ke lapangan untuk melihat keadaan sekitar dan memberikan informasi terkait dengan pembiayaan, selain itu para pihak juga melakukan strategi ini tiap harinya minimal 5-8 kali kunjungan, dengan membagikan wilayah-wilayah tertentu, misalnya untuk satu hari dengan melakukan kunjungan untuk satu wilayah contohnya wilayah kepahiang kota, dan untuk ke esokan harinya menyebar untuk wilayah yang lainnya”.⁷²

Jadi dalam *Prospecting Can Pasing* yang dikenal dengan turun langsung ke lapangan dengan cara menawarkan produk pembiayaan dalam menarik minat sebagai nasabah terkhususnya bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM), sudah dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Outlet Kepahiang kepada pedagang-pedagang pasar.

⁷² Gustanto Siswanto, *Micro Relationship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

Dengan adanya pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang yang turun langsung kemasyarakat mereka bisa melihat langsung calon nasabah/masyarakat dan bisa mengenali dengan mudah melalui pekerjaannya apa, kesulitannya apa, kebutuhannya tercukupi atau belum, dll, disitulah nantinya pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dapat menawarkan produk yang dimiliki sesuai keadaan dilapangan. Disini juga dapat membantu nasabah untuk bertanya langsung mengenai produk pembiayaan yang mereka inginkan serta nasabah lebih mudah mengerti dan tertarik untuk melakukan pembiayaan. Dari hasil penelitian tersebut peneliti mengetahui bahwa strategi prospek pasar ini cukup baik digunakan dalam mempromosikan produk-produk yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

4. Melalui Syiar (Sosialisasi)

Sebagaimana yang disampaikan Bapak Gustanto Setiawan selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* seperti dibawah ini:

“Yaitu dengan melakukan penyuluhan atau sosialisasi kepada forum-forum tertentu seperti misalnya instansi-instansi terkait atau instansi-instansi pemerintah, pengusaha, pedagang dan acara-acara besar lainnya yang membagikan informasi tentang Bank Syariah Indonesia”.⁷³

Jadi strategi melalui syiar atau yang lebih dikenal dengan sosialisasi, strategi ini sudah di lakukan oleh pihak Bank Syariah

⁷³ Gustanto Siswanto, *Micro Reletionship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

Indonesia Outlet Kepahiang dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan. Strategi ini biasanya diterapkan untuk menarik pedagang, pengusaha, instansi-instansi pemerintah dan instansi-instansi lainnya. Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang memiliki berbagai macam *event* dalam memasarkan atau mempromosikan setiap produk pembiayaan yang dimiliki, tidak hanya itu mereka juga melakukan kerja sama yang efektif dalam memperkenalkan keberadaan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang yang mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, dengan berbagai keunggulan yang ditawarkan kepada masyarakat sehingga strategi ini sangat efektif dan efisien dalam meningkatkan nasabah melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

Dari hasil penelitian ini peneliti menemukan bahwa syiar atau sosialisasi dilakukan dalam waktu satu minggu sekali dan biasanya dilakukan di kantor-kantor dinas atau di komunitas-komunitas tertentu. Namun peneliti belum menyaksikan langsung terkait sosialisasi ini hanya mengetahui dari hasil wawancara.

5. *Door to door*

Yaitu pihak Bank melakukan turun langsung ke lapangan menuju kerumah-rumah masyarakat, perkebunan, dan karyawan-karyawan berpenghasilan tetap (PNS, Karyawan SWASTA), wirausaha baik itu perdagangan, usaha di bidang jasa seperti usaha rumah sewa, griya yang menjadi target pemasaran. Sebagaimana yang

disampaikan Bapak Ridho Illahi selaku *Micro Staff* seperti di bawah ini:

“Strategi *Door to Door* di terapkan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, dengan memutuskan pihak khusus yang turun langsung kelapangan dengan cara naik turun rumah akan tetapi rumah yang dimaksud ini adalah tempat usaha yang sudah berdiri lama ataupun baru memulai usaha, ke perkebunan, karyawan-karyawan yang memiliki penghasilan tetap, pedagang, wirausaha yang membutuhkan modal atau dana untuk melancarkan usahanya (Multiguna), Dengan menjelaskan secara singkat tentang Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dan produk mikro usaha, KUR Super Mikro, KUR Mikro serta KUR Kecil kepada masyarakat”.⁷⁴

Jadi dalam strategi *Door to Door* atau yang lebih dikenal dengan turun langsung ke lapangan dengan cara naik turun rumah atau tempat usaha, sudah di lakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan. Strategi ini juga sangat efektif dikarenakan staf atau karyawan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang lebih menguasai keadaan di lapangan secara langsung dan dapat memilih target yang sesuai. Nasabah juga lebih leluasa bisa bertanya mengenai produk yang di tawarkan serta bisa mempersingkat waktu dan bisa menghemat biaya transportasi, nasabah tidak harus mencari atau mendatangi kantor untuk melakukan pembiayaan akan tetapi staf atau karyawan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang yang langsung turun rumah ke rumah untuk menawarkan produk pembiayaan yang di miliki.

6. *Open table*

⁷⁴ Ridho Illahi, *Micro Staff*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

Yaitu membuka Informasi sebagaimana yang disampaikan Bapak Gustanto Setiawan selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* seperti dibawah ini:

“Strategi *Open Table* ini strategi yang bertujuan membuka informasi terkait dari BSI Outlet Kepahiang itu sendiri, biasanya BSI kami membuka stand di depan kantor, pihak Bank mengadakan pameran atau Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang mengikuti acara pameran, dengan mempromosikan / menawarkan kepada masyarakat mengenai produk-produk unggulan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang seperti produk Mikro Usaha, KUR Super Mikro, KUR Mikro dan KUR Kecil”.⁷⁵

Jadi menurut penulis pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang sudah melakukan strategi *Open Table* dengan membuka stand depan kantor BSI outlet Kepahiang itu sendiri ataupun mengikuti pameran HUT Kabupaten Kepahiang. Dengan adanya stand masyarakat tertarik untuk melihat atau mengenal produk pembiayaan yang ditawarkan pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang. Tidak hanya itu, nasabah juga dapat bertanya secara langsung mengenai produk pembiayaan yang ditawarkan. Strategi ini sangat efektif dalam mempromosikan atau menawarkan produk kepada masyarakat dan strategi ini juga dapat menarik masyarakat untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, secara langsung masyarakat bisa datang ke stand yang sudah disiapkan. Dalam hal ini, pihak Bank Syariah Indonesia Outlet

⁷⁵ Gustanto Siswanto, *Micro Reletionship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

Kepahiang harus juga mempersiapkan stand yang menarik sehingga dapat melirik masyarakat untuk datang. Dengan strategi ini juga bermanfaat untuk membangun Image (*branding*) Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, bisa membangun korespondensi yang lebih dekat ke pihak *user targeted*, serta juga bisa mengefisiensi biaya.

Keenam strategi tersebut semuanya sangat efektif untuk dilakukan dalam upaya menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang terkhususnya bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM). Tidak hanya itu, Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang juga harus terus memperhatikan situasi di masyarakat jangan sampai strategi pembiayaan Usaha kecil Menengah (UKM) tidak efektif dan efisien serta harus aktif mempromosikan atau menawarkan produk yang dimiliki kepada masyarakat luas khususnya produk pembiayaan agar mampu meningkatkan perekonomian masyarakat dalam menjalankan kegiatan usaha nasabah.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)

Dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi Pelaku Usaha Kecil

Menengah (UKM) terdapat beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat. Yaitu sebagaimana yang disampaikan Bapak Gustanto Setiawan selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* seperti dibawah ini.⁷⁶

a. Strategi Periklanan

1) Faktor Pendukung

- a) Informasi lebih cepat di terima masyarakat.
- b) Memudahkan karyawan atau staff dalam mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

2) Faktor Penghambat

- a) Banyaknya masyarakat yang belum mengetahui penjelasan lebih rinci terkait iklan tersebut dan banyak masyarakat masih beranggapan bahwa Bank Syariah ini sama halnya dengan Bank Konvensional.
- b) Banyaknya masyarakat yang masih tidak bisa menggunakan media sosial untuk tempat mencari informasi.
- c) Jarangnya masyarakat untuk mendengarkan informasi yang ada di radio.

b. Strategi Aplikasi

1) Faktor Pendukung

⁷⁶ Gustanto Siswanto, *Micro Relationship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

- a) Memudahkan nasabah untuk melakukan berbagai transaksi.
- b) Dengan adanya aplikasi proses lebih cepat serta bisa diakses kapanpun dan dimanapun.

2) Faktor Penghambat

- a) Sulitnya sinyal (jaringan internet tidak ada).
- b) Banyak masyarakat yang tidak mempunyai Handphon android.
- c) Masih banyak masyarakat yang belum mengerti dalam menggunakan aplikasi tersebut.

c. Strategi Prospek Pasar

1) Faktor Pendukung

- a) Lebih memudahkan karyawan atau staff dalam mempromosi produk-produk Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang kepada pedagang.
- b) Bisa lebih mengenal kondisi calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.

2) Faktor Penghambat

- a) Kurangnya waktu dalam menjelaskan tentang produk-produk yang ditawarkan.
- b) Banyak kegiatan jual beli dipasar sehingga menghambat karyawan atau staf tidak leluasa mencari nasabah.

d. Melalui Syiar (sosialisasi)

1) Faktor Pendukung

- a) Lebih mempermudah karyawan atau staff dalam menjelaskan produk-produk yang dimiliki.
- b) Mudah bagi karyawan atau staff untuk mengenali kondisi ekonomi para nasabah.

2) Faktor Penghambat

- a) Lokasi untuk prospek pasar sulit dijangkau
- b) Banyak mengeluarkan waktu
- c) Kurangnya karyawan atau staff yang dimiliki

e. Strategi *Door to door*

1) Faktor Pendukung

- a) Lebih mengetahui kondisi dilapangan atau kondisi nasabah.
- b) Lebih leluasa dalam mempromosikan produk-produk pembiayaan yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.

2) Faktor Penghambat

- a) Jarak tempat nasabah yang cukup jauh.
- b) Kurangnya karyawan atau staf yang dimiliki.

f. Strategi *Open Table*

1) Faktor Pendukung

- a) Dapat memberikan pelayanan yang baik.

- b) Lebih mempermudah karyawan atau staf dalam menjelaskan tentang produk-produk yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.
 - c) Jarak yang tidak terlalu jauh.
- 2) Faktor Penghambat
- a) Lebih sedikit masyarakat yang mampir untuk bertanya.
 - b) Lebih banyak mengeluarkan dana.
 - c) Minimnya karyawan atau staf yang dimiliki.

Dari penjelasan diatas dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat yang berbeda-beda. Akan tetapi, dalam faktor pendukung harus tetap dipertahankan dan harus mempunyai strategi-strategi baru dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan serta dalam faktor penghambat harus terus dilakukan upaya-upaya dalam menyelesaikan hambatan-hambatan yang dihadapi.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara strategi dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) sangat diperlukan, sebab jika kita salah dalam menggunakan strategi yang digunakan maka

kemungkinan besar tujuan dari meningkatkan pembiayaan tersebut tidak tercapai sesuai dengan apa yang diinginkan. Namun demikian penetapan penggunaan strategi secara bervariasi disesuaikan dengan tujuan dan bahan yang dipelajari, sebab setiap strategi memiliki kelemahan dan kelebihan tersendiri. Suatu strategi dianggap sesuai untuk situasi tertentu tapi tidak untuk situasi yang lain.

Strategi dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah dapat diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dengan memperhatikan tujuan dan bahan. Pertimbangan pokok dalam menentukan strategi terletak pada keefektifan strategi yang digunakan dalam meningkatkan pembiayaan ini. Jadi, strategi yang digunakan pada dasarnya hanya berfungsi sebagai acuan dalam meningkatkan pembiayaan.

Dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM), Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang harus menggunakan strategi yang efektif. Strategi itu sendiri merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, yang dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang tujuan yang diharapkan. Menurut Morrisey strategi adalah suatu proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh suatu perusahaan agar dapat tercapai segala misi yang menjadi harapan suatu perusahaan.

Pada hakikatnya strategi adalah perencanaan dan pengolahan untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan satu arah tetapi

harus menunjukkan bagaimana taktik operasional dapat memperoleh manfaat dan efisien yang maksimal.

Sedangkan strategi pembiayaan adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan penyaluran dana dalam program pembiayaan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam hal untuk mencapai tujuan pembiayaan, baik agama, sosial dan ekonomi.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai analisis strategi bank syariah Indonesia dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM), dimana analisis strategi ini berdasarkan 4 bentuk strategi yaitu strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan produk, strategi pengembangan pasar, dan strategi diversifikasi dan hasil yang peneliti dapat yaitu terdapat enam strategi yang digunakan, meliputi strategi periklanan, aplikasi, prospek pasar, melalui syiar (sosialisasi), *Door to door* dan *Open Table*.

Namun dalam beberapa bentuk strategi tersebut strategi yang sering digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang yaitu strategi pengembangan produk, yang mana strategi ini berpusat untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau mengenalkan produk-produk baru perbankan, inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini.

Kemudian untuk faktor penghambat dan faktor pendukung dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)

memiliki beberapa faktor pendukung dan penghambat. Oleh karena itu, Bank Syariah Indonesia Outlet kepahiang harus terus menciptakan strategi-strategi baru dalam mempromosikan produk-produk yang dimiliki, serta harus bisa mengatasi hambatan-hambatan dalam pelaksanaan strategi tersebut, dalam menjalankan strategi pihak karyawan atau staf harus efektif dan efisien serta harus menciptakan strategi baru yang bisa menarik nasabah supaya mereka tertarik untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang terkhususnya bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi apa yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) meliputi strategi periklanan, aplikasi, prospek pasar, melalui syiar (sosialisasi), *door to door* dan *open table*.
2. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) yaitu:
 - g. Strategi periklanan, Faktor pendukung yaitu informasi lebih cepat di terima masyarakat, memudahkan karyawan atau staff dalam mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang. Faktor penghambat yaitu banyaknya masyarakat yang belum mengerti penjelasan lebih rinci terkait iklan tersebut.
 - h. Strategi aplikasi, Faktor pendukung yaitu memudahkan nasabah untuk melakukan berbagai transaksi, dengan adanya aplikasi proses lebih cepat serta bisa diakses kapanpun dan dimanapun. Faktor penghambat yaitu sulitnya sinyal (jaringan internet tidak ada), banyak masyarakat yang tidak mempunyai handphone android, masih banyak masyarakat yang belum mengerti dalam menggunakan aplikasi tersebut.

- i. Strategi prospek pasar, Faktor pendukung yaitu lebih memudahkan karyawan atau staf dalam mempromosi produk-produk Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang kepada pedagang, bisa lebih mengenal kondisi calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Faktor penghambat yaitu kurangnya waktu dalam menjelaskan tentang produk-produk yang ditawarkan.
- j. Melalui syiar (sosialisasi), Faktor pendukung yaitu lebih mempermudah karyawan atau staff dalam menjelaskan produk-produk yang dimiliki, tidak banyak mengeluarkan dana. Faktor penghambat yaitu mencari tempat untuk mengumpulkan para pedagang sangat sulit.
- k. Strategi *door to door*, Faktor pendukung yaitu lebih mengetahui kondisi dilapangan atau kondisi nasabah, lebih leluasa dalam mempromosikan produk-produk pembiayaan yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang. Faktor penghambat yaitu jarak tempat nasabah yang cukup jauh, kurangnya karyawan atau staf yang dimiliki.
- l. Strategi *open table*, Faktor pendukung yaitu dapat memberikan pelayanan yang baik, lebih mempermudah karyawan atau staf dalam menjelaskan tentang produk-produk yang dimiliki Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang, jarak yang tidak terlalu jauh. Faktor penghambat yaitu lebih sedikit masyarakat yang mampir untuk bertanya lebih banyak mengeluarkan dana.

B. Saran

1. Untuk Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang

- a. Penambahan karyawan perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kinerja Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang.
- b. Harus memberikan inovasi terbaru terhadap strategi yang digunakan agar masyarakat lebih memilih melakukan pembiayaan mikro usaha lebih bertambah, dari segi promosinya Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang harus lebih bekerja keras dalam mengenalkan produk-produk pembiayaan yang dimiliki lebih luas kepada masyarakat.
- c. Lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada para nasabah.

2. Untuk Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi inspirasi dalam melakukan suatu kegiatan yang berguna di bidang perbankan.

3. Untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang Analisis strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap dan lebih dikembangkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 144.
- Admin, "Sejarah Dan Profile Bank Syariah Indonesia BSI," *KREASI PRIMA LAND* (blog), April 14, 2021, <https://kreasiprimaland.com/2021/04/14/profile-bank-syariah-indonesia-bsi/>.
- Ahmad Munajim, Saeful Anwar, "*Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah, Syntax Literate*", (Vol. 1, No. 2, 2016), hlm. 42.
- Anton M. Moeliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), hlm. 37.
- Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 45.
- Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), hlm. 17.
- Bambang Hariadi, *Strategi Manajemen strategi Memenangkan Peran Bisnis*, (Malang: Bayumedia Publishing: 2005), cet. 2, hlm. 5-6.
- Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html.
- BSI | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/#>.
- Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2011), hlm. 7.
- Dita Porniarti, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Studi Terhadap BRI Syariah Kantor Cabang Bengkulu, (Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu)*, 2017.
- Emas - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/emas>.
- Fred R. David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998), hlm. 23.

Gunarto, *“Faktor-faktor yang mempengaruhi Usaha Kecil Menengah terhadap Nasabah Perbankan di Surabaya”* 2006.

Gustanto Siswanto, *Micro Relationship Manager Team Leader*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.

Halmaeni, *“Pola Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Polopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)”*, (skripsi angkatan), tahun 2013.

Haji Dan Umroh - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kaegori/haji-dan-umroh>.

Husni Mubarak, *manajemen Strategi*, (Kudus: STAIN Kudus, 2009), hlm. 10.

<https://glints.com/id/lowongan/relationship-manager-adalah/#.YkqRFFOyRPw>.

<https://seputarkarir.com/account-officer-adalah/amp>.

<https://adrifasecurity.com/penyediaan-office-boy>.

Ilham Junaid, Analisis Data Kualitatif Dalam Penelitian Pariwisata, *Jurnal Kepariwisata*, Volume 10, No. 01 (Februari 2016), hlm. 63.

Iqbal Fauzi, *Skripsi “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD, Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas”*, 2018, hlm. 1.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 02), hlm. 92.

Melani, *“Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Komunikasi Terhadap Loyalitas Konsumen Bandoenggsche Melk Centrale”*, (2003).

Muhammad Syafi’l Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. Ke-1, hlm. 160.

Muhammad Firdaus, *Bank Syariah (konsep dan implementasi)*, (Jakarta: renaisan, 2007), hlm. 13.

Muhammad B, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Edisi Revisi)*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 1.

Muhammad Ridwan Basalamah, *Perbankan Syariah*, (Malang: Empatdua Media, 2018), hlm. 1-5.

- M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 42.
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenada Media, 2019). hlm. 5.
- Nur Alam Semesta, *Al-quran Terjemahan Perkata*, (Bandung: Semesta Al-Qur'an, 2005), hlm. 66.
- Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 32.
- Pembiayaan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/pe_mbiayaan.
- Ridho Illahi, *Micro Staff*, wawancara pada senin 20 Juni 2022.
- Rizal Muhammad, *Perbankan Syariah*, (Jatim: Empatdua Media, 2018), hlm. 27.
- Rizal Yaya, Et Al, *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori Dan Praktik kontemporer*, Edisi 2, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 48.
- Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik: organisasi Publik Dan Organisasi Non Profit*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 105.
- Sesra Budio, "*Strategi Manajemen Sekolah*," Sekolah Tinggi Agama Islam YAPTIP Pasaman Barat, Jurnal Menata, Vol 2, no. 2 (2019), hlm. 56.
- Sejarah Perseroan - Informasi Perseroan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 13, 2022, https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.
- Siti Asriatul Husna, *Strategi Pemasaran Produk Dana Dan Jasa Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Salatiga*, Skripsi Program Studi Perbankan syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 216.
- Sukarman Syamubi, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif* (Curup: LP2 STAIN Curup, 2011), hlm. 164.
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offit, 1991), hlm. 136.
- Shahid Saleem, *Role Of Islamic Banks In Economic Development Journal*, (Desember 2007).

Sri Nurhayati & Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), Cet. Ke-2, hlm. 142.

Sri Wahyuni, “*Strategi Memberdayakan Usaha Kecil Menengah di Dinas Koperasi Perindustrian dan perdagangan Kabupaten Sidrap*”, (Skripsi Angkatan 25/02/2013).

Tabungan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan>.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahas, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 1 (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), 1092.

Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hlm. 136.

Transaksi - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia, accessed February 2, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/transaksi>.

Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Cet. Ke-1 (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 5.

L

A

M

P

I

R

A

N

PEDOMAN WAWANCARA

| NO | RUMUSAN MASALAH | PERTANYAAN | Informan |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 1. | Strategi apa yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM). | <p>1. Alat atau media apa yang digunakan dalam memasarkan produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang?</p> <p>2. Apakah dalam sistem menggunakan browser dan bersosialisasi kepada instansi-instansi terkait dapat menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang ?</p> <p>3. Bagaimana prosedur dan mekanisme yang digunakan untuk menarik nasabah agar dapat melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang terkhusus</p> | Karyawan / Staf Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang |

| | | | |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | <p>bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)?</p> <p>4. Apakah ada strategi atau cara baru yang digunakan setiap tahunnya dalam meningkatkan produk pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)?</p> <p>5. Berapa persentase peningkatan produk pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM) jika strategi yang digunakan sudah efektif atau sebaliknya?</p> <p>6. Berapa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang pada tahun 2021-2022?</p> <p>7. Berapa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang setiap bulannya?</p> | |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| | | | |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 2. | <p>Bagaimana bank syariah indonesia outlet kepahiang dalam menghadapi pesaing dengan lembaga keuangan yang lain?</p> | <p>1. Apa upaya yang dapat dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang agar dapat terus tumbuh dan berkembang serta mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain?</p> <p>2. Apa keunggulan Produk Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam menghadapi pesaing dengan lembaga keuangan yang lain?</p> <p>3. Bagaimana prosedur kerja yang digunakan Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam memasarkan produk dan apakah prosedur tersebut sudah sesuai dengan nilai-nilai syariah?</p> | <p>Karyawan / Staf Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang</p> |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|

| | | | |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | <p>4. Bagaimana proses pelaksanaan penyaluran pembiayaan pada pelaku usaha kecil menengah yang dilakukan dari awal sampai akhir pembiayaan?</p> <p>5. Bagaimana bentuk pelayanan yang ditawarkan untuk menjaga kepuasan nasabah dalam penyaluran pembiayaan produk?</p> <p>6. Bagaimana pihak Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang memberikan kepercayaan kepada nasabah untuk mengambil produk yang ditawarkan?</p> <p>7. Bagaimana cara Bank Syariah Indonesia dalam meyakinkan bahwa produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang kepada masyarakat adalah produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat?</p> | |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| | | | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 3. | <p>Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi bank syariah indonesia outlet kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)?</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja faktor pendukung Bank Syariah Indonesia Baik dari dalam maupun dari luar dalam pelaksanaan pembiayaan? 2. Akad apa saja yang digunakan dalam melakukan penyaluran pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang? 3. Apa saja hambatan-hambatan yang ditemukan pada saat pelaksanaan pemasaran produk di lapangan? 4. Apa saja solusi yang ditawarkan ketika ada hambatan-hambatan dalam pelaksanaan strategi Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang dalam meningkatkan pembiayaan bagi pelaku usaha kecil menengah (UKM)? | <p>Karyawan / Staf Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang</p> |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|

| | | | |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | <p>5. Apa faktor yang paling penting dalam penilaian syariah di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang?</p> <p>6. Bagaimana penerapan syariah pada pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang?</p> <p>7. Bagaimana respon calon nasabah ketika bapak/ibu menawarkan produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang ?</p> | |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

Bentuk-Bentuk Strategi Yang Digunakan Bank Syariah Indonesia

A. Banner, Umbul- Umbul Dan Spanduk





B. Majalah



C. Brosur



D. Aplikasi



BSI
BANK SYARIAH INDONESIA

Kalo aja aplikasi belanja online bisa ngomongin kamu...

- Kamu tuh si promo flasher
- Kamu tuh si banyakin modal
- Kamu tuh si fin. n. banking
- Kamu tuh si bawainan 100 n. 50k
- Kamu tuh si adit to card data nya

Mka-mka kalau kamu tipe yang trans nfh, Sehatat?



BSI
BANK SYARIAH INDONESIA

Tipe apapun kamu, sudah tau kan kalau kamu bisa lakukan pembayaran belanjaan *online*-mu dengan fitur e-commerce pada BSI Mobile?

Tau Mnye Wah baru tau!



BSI
BANK SYARIAH INDONESIA *Modelle Bankline*

FITUR & LAYANAN

- Informasi Rekening
- Transfer
- Pembelian
- Layanan Saham
- Pembayaran
- Lokasi Cabang/ATM Terdekat
- Tarik Tunai Tanpa Kartu/ Cardless
- Pembayaran/Transfer/Cliff Email



Cara Aktivasi BSI Mobile Banking dan Limit Transaksi Maksimal

Transfez

QRIS
e-inkas
e-efektif
Berbagi - Zinca

E. Kerjasama Dengan Dinas-Dinas Terkait, Instansi-Instansi Pemerintah, Pedagang



**D
O
K
U
M
E
N
T
A
S**

I

Foto Bersama STAFF BSI OUTLET KEPAHANG



Wawancara Dengan MRM TL Bapak Gustanto Setiawan



Wawancara Dengan Micro Staff Bapak Ridho Illahi



Dokumentasi proses melayani nasabah yang melakukan pinjaman dan pembayaran pinjaman

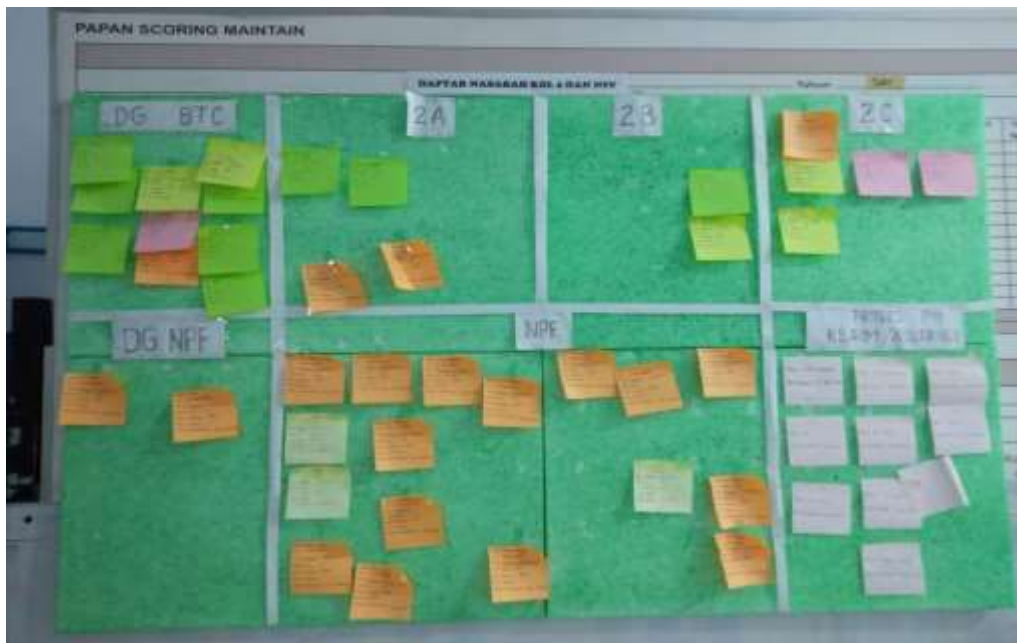


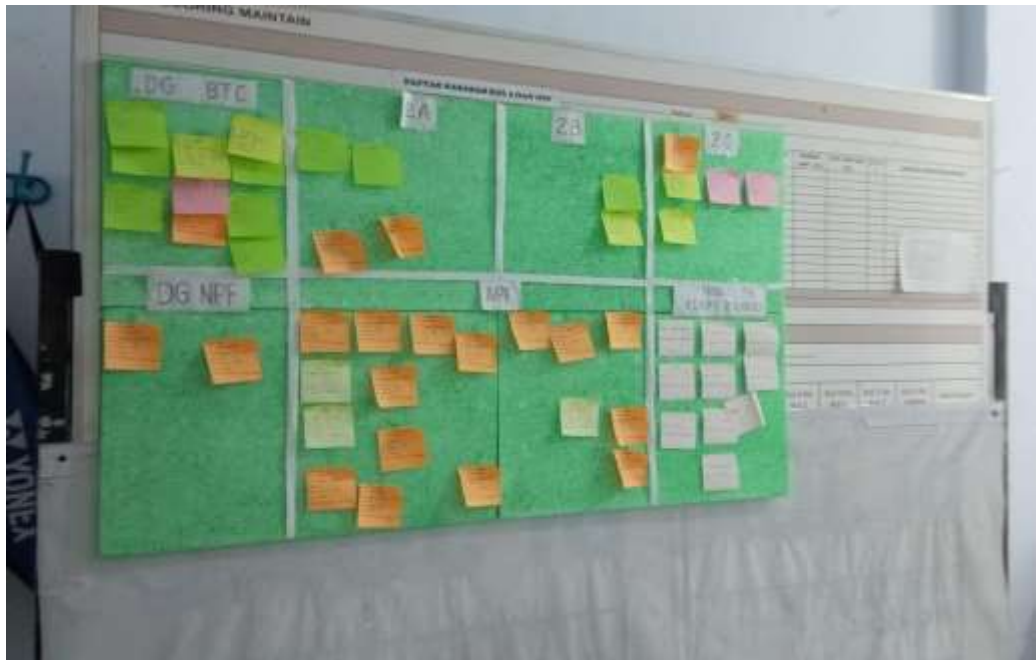
Dokumentasi Lokasi BSI Outlet Kepahiang





Dokumentasi Papan Scoring Maintain terkait Data Nasabah KOL 2 DAN NPF





JADWAL SEMPRO

| | | | | | | | | | |
|----|----------------------------------------------------|---|-------------------|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------|
| 22 | | 1 | DEWI PRINANDO | 19831103199011001001 | Dr. M. Nurul Huda, M.A. | Hospital M Ag | Faramelli UE | Hery Jantara | PARTO UNTUK Sesi 4 |
| 23 | | 1 | ONWALIA ANGGAMA | 19831104199011001001 | M. G. FAR, S.E., M.Pd, MM | Hendrianto, MA | Arinal Denu Syarifuddin, M.S.I | Heri Jantara | PT. RSB JASA 1 |
| 24 | Sesi Enkela 08:00-10:00 | 1 | Yuli Erytita | 19831111199011001001 | Rahmat Arismu Khudri, M.E.I | Hospital M Ag | Arif M E Sy | Widi Setiana | JANUS KEJARI PELUANG KSTUE |
| 25 | | 2 | Reza Dwi Aprianti | 19831102199011001001 | Arinal Denu Syarifuddin, M.S.I | Dr. Muhammad Ihsan, SE, M.Pd, MM | Sirwan Afriz, M.E | Hery Anggrani | Artha INDORA |
| 26 | | 1 | Mai Harwati | 19831104199011001001 | Harun Widiyati, M.E | Hendrianto, MA | Mega Harwati, UE | Randi Hidayat | Artha INDORA RSI K Perga Pakar Laba |
| 27 | Sesi Kerja 10:00-11:00 | 1 | Sopano Awi Irawan | 19831117199011001001 | Fitri Kurnia Dewi, MM | Dr. Muhammad Ihsan, SE, M.Pd, MM | Andika M E Sy | Citra Eriana | DEWI PRINANDO PT. RSB JASA 1 |
| 28 | | 2 | Rody Jantara | 19831113199011001001 | M. Abdul Ghoni, M.A. | Hospital M Ag | Satriani Afriz, UE | DEWI PRINANDO | PT. RSB JASA 1 |
| 29 | | 1 | Septi Kusuma | 19831110199011001001 | Rahma Kurnias Dewi, S.Si, MM | Prof. Dr. Budi Suwono, M Ag | Konrad Daman Khudri, M.E.I | DISKUSI ANGGAMA Peng Zak | PT. RSB JASA 1 |
| 30 | Sesi Kejurug 11:00-12:00 | 1 | Yulita Kusuma | 19831102199011001001 | Citra Puspa Permana, SE, M.A. | Hendrianto, MA | Mega Harwati, UE | Yuli Erytita | PT. RSB JASA 1 |
| 31 | | 2 | Nita Anggrani | 19831127199011001001 | Harun Widiyati, M.E | Prof. Dr. Budi Suwono, M Ag | Konrad Daman Khudri, M.E.I | Reza Dwi Aprianti | RSI K Perga Pakar Laba |
| 32 | | 1 | Randi Hidayat | 19831116199011001001 | Fitri Kurnia Dewi, M.E | Dr. Muhammad Ihsan, SE, M.Pd, MM | Arinal Denu Syarifuddin, M.S.I | Mai Harwati | Sirwan Luhur Karya |
| 33 | Kamu, 28 April 2022 Sesi Permana 08:00-09:00 | 1 | Randi Darmawan | 19831119199011001001 | Fitri Kurnia Dewi, M.E | Hendrianto, MA | Rahmat Arismu Khudri, M.E.I | Widi Setiana | Artha INDORA Kopi |
| 34 | | 2 | Shah Dwi Putri | 19831114199011001001 | Andika, M.E, Sy | Hospital M Ag | Konrad Daman Khudri, M.E.I | Arif M Ag | Man ZSA |
| 35 | | 1 | Dewa Angga | 19831103199011001001 | Harun Widiyati, M Ag | Hendrianto, MA | Rahmat Arismu Khudri, M.E.I | Reza Dwi Aprianti | Man ZSA |
| 36 | Sesi Kedua 09:00-10:00 | 1 | Reza Dwi Aprianti | 19831102199011001001 | Muhammad Abdul Ghoni, M.A. | Prof. Dr. Budi Suwono, M Ag | Konrad Daman Khudri, M.E.I | Reza Dwi Aprianti | Man ZSA |
| 37 | | 2 | Randi Harwati | 19831102199011001001 | Citra Puspa Permana, SE, M.A. | Dr. Muhammad Ihsan, SE, M.Pd, MM | Andika M E Sy | Shah Dwi Putri | Kopi |
| 38 | | 1 | Widi Setiana | 19831102199011001001 | Citra Puspa Permana, SE, M.A. | Prof. Dr. Budi Suwono, M Ag | Arinal Denu Syarifuddin, M.S.I | Dewa Angga | PT. RSB JASA 1 |
| 39 | Sesi Enkela 10:00-11:00 | 1 | Yuli Erytita | 19831111199011001001 | Rahmat Arismu Khudri, S.E., M.A. | Hendrianto, MA | Arinal Denu Syarifuddin, M.S.I | Widi Setiana | PT. RSB JASA 1 |
| 40 | | 2 | Arif M Ag | 198311010199011001001 | Dr. M. Nurul Huda, SE, M.Pd, MM | Hospital M Ag | Andika M E Sy | Yulita Kusuma | PT. RSB JASA 1 |



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/04/2022

Pada hari ini Rabu Tanggal 27 Bulan April Tahun 2022 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Randi Winardo / 1863116
 Prodi / Fakultas : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
 Judul : Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam meningkatkan Pembiayaan Rakyat Usaha Kecil Menengah (UKM) Candi Kasus Bank Syariah Indonesia Outlet Karamong

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Washil Hilbullah

Calon Pembimbing I : Hendriyanto, MA
 Calon Pembimbing II : Ahmad Danu Syahputra, M.S.I

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. melampirkan data tentang Peningkatan UMKM yang sudah diberikan kepada UKM Pada tahun 2020-2022
2. observasi dan data wawancara harus jelas yang akan diteliti di wawancara pada U.S.I.S. Strategi bank UKM
3.
4.
5.

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka pengurusan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 16 bulan Mai tahun 2022, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 27 April 2022

Moderator

Washil Hilbullah

Calon Pembimbing II

Ahmad Danu Syahputra, M.S.I
 NIP. 19.89.04.24.2019031011

Calon Pembimbing I
Hendriyanto
 NIP. 20.08.2011

NR :

Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan dibantu oleh sebagai saksi peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syariah & Ekonomi Islam. Pengisian surat pernyataan Calon Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah diteliti / ACC oleh kedua calon pembimbing



IAIN CURUP

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor 096/In.34/FS/PP.00.9/06/2022

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang** :
1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
 2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut
- Mengingat** :
1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 019558/B.11/3/2022, tanggal 18 April 2022 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2022-2026;
 8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama** :
- Menunjuk saudara:
1. Hendrianto, MA NIDN. 202168701
 2. Ahmad Danu Syaputra, S.E.I., M.Si NIP. 198904242019031011

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa.

NAMA : Randi Winardo
NIM : 18631116
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku,
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
pada tanggal : 06 Juni 2022



- Tembusan** :
1. Ka. Biro AU, AK IAIN Curup
 2. Pembimbing I dan II
 3. Bendahara IAIN Curup
 4. Kabag AU/AK IAIN Curup
 5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
 6. Arasp/Arakelua Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
PRODI PERBANKAN SYARIAH**

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website: <http://www.iaincurup.ac.id>, email: admin@iaincurup.ac.id

Nomor : 054 /In.34/FS.04/PP.00.9/ 05 /2022
Sifat : Biasa
Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Curup, 24 Mei 2022

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan
Bank Syariah Indonesia (BSI)
Outlet Kepahiang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka melakukan observasi awal penelitian, dengan ini kami mengajukan permohonan izin kepada Bapak/Ibu bagi mahasiswa kami,

Nama : Randi Winardo
NIM : 18631116
Prodi/Smt : Perbankan Syariah

untuk melakukan penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ketua Prodi Perbankan Syariah


Khairul Umam Khudhri, M.E.I
NIP. 199007252018011001

Tembusan:
1. Dekan (sebagai laporan)
2. Dosen Pengampu

| | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nomor | : 456 - 3 / 9038 / 06 / 2022 |
| Tanggal | : 7 Juni 2022 |
| Kepada | : Institut Agama Islam Negeri Curup Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Up. Ketua Prodi Perbankan Syariah |
| Perihal | : Surat balasan permohonan izin penelitian. |

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan surat no. 054/ln.34/FS.04/PP.00.9/05/2022 perihal permohonan izin penelitian dalam rangka memenuhi tugas skripsi mahasiswa prodi perbankan syariah.

Dengan ini kami menerima mahasiswa an **Randi Winardo** untuk melakukan penelitian dan kami akan membantu memberikan informasi terkait perbankan syariah guna menunjang untuk menyelesaikan tugas skripsi mahasiswa tersebut.

Demikian surat ini kami sampaikan agar bisa dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalaamu'alaikum wr wb.

Bengkulu, 7 Juni 2022



Gustanto Setiawan
MRM TL UMS Kepahyang.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-700/044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas@iaincurup.ac.id

Nomor : 0120/In.34/FS/PP 00 9/06/2022
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 14 Juni 2022

Kepada Yth,
KEPALA BANK SYARIAH INDONESIA OUTLET KEPAHANG
Di-
Kepahiang

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup

Nama : Randi Winardo
Nomor Induk Mahasiswa : 18631116
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan
Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM)
Waktu Penelitian : 14 Juni 2022 Sampai Dengan 14 Agustus 2022
Tempat Penelitian : Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinya
diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh


Dr. Yusuf, M.Ag 04
02021998031007

| | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nomor | : 531- 3 /9038 /07/ 2022 |
| Tanggal | : 8 Juli 2022 |
| Kepada | : Institut Agama Islam Negeri Curup Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Up. Ketua Prodi Perbankan Syariah |
| Perihal | : Surat Keterangan Selesai Penelitian |

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan surat no. 054/In.34/FS.04/PP.00.9/05/2022 perihal permohonan izin penelitian dalam rangka memenuhi tugas skripsi mahasiswa prodi perbankan syariah dan dengan sudah selesainya dilaksanakan penelitian tersebut.

Bersama ini kami menerangkan bahwa mahasiswa

Nama : Randi Winardo
NIM : 18631116
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku Usaha Kecil menengah (UKM).

Telah selesai melaksanakan penelitian di Kantor Bank Syariah Indonesia outlet Kepahyang sebagai syarat penyusunan skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya serta untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalaamu'alaikum wr wb.

Bengkulu, 8 Juli 2022



Gustanto Setiawan
MRM TL UMS Kepahyang.

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Gustanto Setiawan
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Jabatan : Micro Relationship Manager Team Leader (MRM
TL) Bank Syariah Indonesia Outlet Kepahiang

Menerangkan dengan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Randi Winardo
Nim : 18631116
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :
**"Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku
Usaha Kecil Menengah (UKM)"**. Demikian Surat keterangan ini saya buat dengan
sesungguhnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 20 Juni 2022
Yang Menandatangani


Gustanto Setiawan

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ridho Illahi
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Jabatan : Micro Staff (MS) Bank Syariah Indonesia Outlet
Kepahiang

Menerangkan dengan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Randi Winardo
Nim : 18631116
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :
"Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Pelaku
Usaha Kecil Menengah (UKM)". Demikian Surat keterangan ini saya buat dengan
sesungguhnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 20 Juni 2022

Yang Menyatakan



Ridho Illahi

SURAT PERNYATAAN TENTANG FASILITAS KUR MIKRO iB

Yang bertanda tangan di bawah ini :
Nama :
Identitas (KTP/SIM/Lainnya) :
Alamat / Tempat Tinggal :

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa (pilih salah satu):

- Saya belum pernah menerima fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro
 Saya pernah/sedang*) menerima fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR), dengan rincian :
 Saya pernah/sedang*) menerima fasilitas pembiayaan/kredit produktif, dengan rincian :

| No | Jenis Pembiayaan | Jenis Fasilitas Pembiayaan | Plafond Pembiayaan | Jangka Waktu Pembiayaan | Tanggal Realisasi | Tanggal Jatuh Tempo | Bank Penyalur KUR Mikro |
|----|------------------|----------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------|---------------------|-------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| x | x | x | x | x | x | x | x |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Demikian, surat ini Saya buat dengan sebenar-benarnya secara sadar dan tanpa tekanan dari pihak

1. Mempertanggungjawabkan secara hukum.
2. Untuk segera melunasi KUR Mikro iB Bank Syariah Indonesia Tbk saya.
3. Tunduk pada ketentuan yang berlaku di Bank Syariah Indonesia Tbk.

Bengkulu, April 2022
Hormat Saya

Nasabah

Keterangan :

*) : coret yang tidak perlu

**) : Isi dengan Jenis KUR yang pernah/sedang dinikmati oleh nasabah

Kolom 2 : Modal Kerja atau Investasi

Kolom 3 : Fasilitas Baru / Perpanjangan (Top-Up)

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Produk : <input type="checkbox"/> Mikro Usaha <input type="checkbox"/> KUR Super Mikro <input type="checkbox"/> KUR Mikro <input type="checkbox"/> KUR Kecil | Skema : <input type="checkbox"/> Murabahah <input type="checkbox"/> Ijarah <input type="checkbox"/> IMBT <input type="checkbox"/> MMQ | Tujuan Pembiayaan : <input type="checkbox"/> Modal Kerja <input type="checkbox"/> Berang Modal Kerja <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Konsumsi <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Lainnya..... |
| Nilai Pembiayaan yang diminta : Jangka Waktu Pembiayaan : | | Detail Tujuan pembiayaan : |

DATA PEMOHON

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------------------|--|--|
| Nama Sesuai E-KTP : Nama Panggilan : Jenis Kelamin : <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan No. E-KTP : Berlaku s/d : <input type="checkbox"/> tgl <input type="checkbox"/> bln thn <input type="checkbox"/> Seumur Hidup Tempat Lahir : Tanggal Lahir : <input type="checkbox"/> tgl <input type="checkbox"/> bln thn Pendidikan Terakhir : Status Perkawinan : Nama Pasangan : Pekerjaan Pasangan : Penghasilan Pasangan : Tanggal Lahir Pasangan : <input type="checkbox"/> tgl <input type="checkbox"/> bln thn Nama Ibu Kandung : Jumlah Tanggungan : KETERANGAN TEMPAT TINGGAL Alamat Sesuai E-KTP/SIM/Paspor : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. Telp Rumah : / No. HP : Status Tempat Tinggal Saat Ini <input type="checkbox"/> Milik Sendiri <input type="checkbox"/> Milik Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa Lama Menempati Tempat Tinggal Saat Ini : thn DIISI OLEH BANK Tanggal Terima : <input type="checkbox"/> tgl <input type="checkbox"/> bln thn No. Aplikasi : Unit/Area : Nama/Kode ADM : Bagaimana perkenalan terjadi : | Tipe Pendapatan : Nama Tempat Usaha : Bidang Usaha : Alamat Tempat Usaha : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. HP : Nomor NPWP : Lama Usaha : Omzet Rata-rata per Bulan : Keuntungan Rata-rata per Bulan : Jumlah Sekuruh Usaha : Jumlah yang Dibayar : INFORMASI LAINNYA Apakah Anda Memiliki Rekening Tabungan Bank Syariah Indonesia ? <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak Sejak Tahun : thn Saldto Rata-rata per Bulan : Semua data yang saya berikan sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini adalah benar adanya dan dibuat dalam keadaan sadar serta tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun. Selanjutnya saya setuju dan mengijinkan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. untuk menggunakan data tersebut dan menyelidiki semua keterangan yang diperlukan. Setiap perubahan data dari yang sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini akan saya sampaikan ke PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. | | | | |
| | <table border="1"> <tr> <td>Pemohon</td> <td>Suami/Istri Pemohon</td> </tr> <tr> <td style="height: 80px;"></td> <td style="height: 80px;"></td> </tr> </table> | Pemohon | Suami/Istri Pemohon | | |
| Pemohon | Suami/Istri Pemohon | | | | |
| | | | | | |

PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK
Bengkulu S. Parman 2
KUR (KREDIT UBAHA RAKYAT)



| KUR SUPER MIKRO | | | | | |
|------------------------|--------------------|------------|------------|------------|-----------|
| Plafond | Investasi | | | | |
| | Modal Kerja | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5,000,000 | 430,332 | 221,603 | 152,110 | 117,425 | 96,664 |
| 10,000,000 | 860,664 | 443,206 | 304,219 | 234,850 | 193,328 |
| KUR MIKRO | | | | | |
| 15,000,000 | 1,290,996 | 664,809 | 456,329 | 352,275 | 289,992 |
| 20,000,000 | 1,721,329 | 886,412 | 608,439 | 469,701 | 386,656 |
| 25,000,000 | 2,151,661 | 1,108,015 | 760,548 | 587,126 | 483,320 |
| 30,000,000 | 2,581,993 | 1,329,618 | 912,658 | 704,551 | 579,984 |
| 40,000,000 | 3,442,657 | 1,772,824 | 1,216,877 | 939,401 | 773,312 |
| 50,000,000 | 4,303,321 | 2,216,031 | 1,521,097 | 1,174,251 | 966,640 |
| 60,000,000 | 5,163,986 | 2,659,237 | 1,825,316 | 1,409,102 | 1,159,968 |
| 70,000,000 | 6,024,650 | 3,102,443 | 2,129,536 | 1,643,952 | 1,353,296 |
| 80,000,000 | 6,885,314 | 3,545,649 | 2,433,755 | 1,878,802 | 1,546,624 |
| 90,000,000 | 7,745,979 | 3,988,855 | 2,737,974 | 2,113,653 | 1,739,952 |
| 100,000,000 | 8,606,643 | 4,432,061 | 3,042,194 | 2,348,503 | 1,933,280 |
| KUR KECIL | | | | | |
| Plafond | Investasi | | | | |
| | Modal Kerja | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 110,000,000 | 9,467,307 | 4,875,267 | 3,346,413 | 2,583,353 | 2,126,608 |
| 120,000,000 | 10,327,972 | 5,318,473 | 3,650,632 | 2,818,203 | 2,319,936 |
| 130,000,000 | 11,188,636 | 5,761,679 | 3,954,852 | 3,053,054 | 2,513,264 |
| 150,000,000 | 12,909,964 | 6,648,092 | 4,563,291 | 3,522,754 | 2,899,920 |
| 180,000,000 | 15,491,957 | 7,977,710 | 5,475,949 | 4,227,305 | 3,479,904 |
| 200,000,000 | 17,213,286 | 8,864,122 | 6,084,387 | 4,697,006 | 3,866,560 |
| 250,000,000 | 21,516,607 | 11,080,153 | 7,605,484 | 5,871,257 | 4,833,200 |
| 300,000,000 | 25,819,929 | 13,296,183 | 9,126,581 | 7,045,509 | 5,799,840 |
| 350,000,000 | 30,123,250 | 15,512,214 | 10,647,678 | 8,219,760 | 6,766,481 |
| 400,000,000 | 34,426,572 | 17,728,244 | 12,168,775 | 9,394,012 | 7,733,121 |
| 450,000,000 | 38,729,893 | 19,944,275 | 13,689,872 | 10,568,263 | 8,699,761 |
| 500,000,000 | 43,033,215 | 22,160,305 | 15,210,969 | 11,742,515 | 9,666,401 |

Syarat Pengajuan :

- KTP Suami - Istri
- Kartu Keluarga
- NPWP
- Surat Nikah / Ket. Belum Menikah
- Surat Ket. Usaha
- Jaminan : Deposito/SHM/SHGB/BPKB

Contact Person :

PT. BANK SYARIAH INDONESIA
RIDHO ILLAHI
HP: 085382389694



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA

: PATRI VINTARDI

NIM

: 163116

FAKULTAS/PRODI

: Sastra dan Bahasa, Literasi / Pendidikan Sastra

PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: Herdianto, M.A

: Ahmad, Dima Satrioputra, M.S.I

: Analisis Sastra Barat Sastra Indonesia Dalam

: Menanggapi Perkembangan Baur, Wajah Dunia Kael

: Kiergaya (1997)

.....

* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2.

* Diwajibkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan buku yang di serahkan.

* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA

: PANDI WINAPOR

NIM

: 163116

FAKULTAS/PRODI

: Sastra dan Bahasa Islam / Pendidikan Sastra

PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: Herdianto, M.A

: Ahmad, Dima Satrioputra, M.S.I

: Analisis Sastra Barat Sastra Indonesia Dalam Menanggapi

: Perkembangan Baur, Wajah Dunia Kael (1997)

.....

Kartu berpedoman bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Herdianto, M.A

Ahmad, Dima Satrioputra, M.S.I

NIP. 20100610

NIP. 19990114201902000



IAIN CURUP

| NO | TANGGAL | Materi yang Dibicarakan | Paraf Pembimbing I | Paraf Mahasiswa |
|----|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------|
| 1 | 9/5/2022 | -Acr Jadwal dan Funtin proposal -longya pembuatn st pembimbing | f | Siqul |
| 2 | 15/5/2022 | -Funtin Funtunan Masalah -Pembelitan from Perubahan Strategi | f | Siqul |
| 3 | 30/5/2022 | -Acr bab I -longya bab I | f | Siqul |
| 4 | 6/6/2022 | -Pembuatan Tera strategi pembimbing dari strategi dalam mengidentifikasi -Pegapan dan struktur Organisasi | f | Siqul |
| 5 | 15/6/2022 | -Acr Bab II dan III -Pembuatan penyusunan p. wawancara -longya Pembuatn tk Berkelanjutan | f | Siqul |
| 6 | 5/7/2022 | -Funtin bab 4 -Pembuatn Annunus di Seting wawancara. Cara Funtunan. dll | f | Siqul |
| 7 | 29/7/2022 | Acr Skripsi lengkap | f | Siqul |



IAIN CURUP

| NO | TANGGAL | Materi yang Dibicarakan | Paraf Pembimbing II | Paraf Mahasiswa |
|----|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------|
| 1 | 5/5/2022 | -Panti proposal -longya pembuatn st pembimbing | f | Siqul |
| 2 | 13/5/2022 | -Acr Bab I -longya Bab II | f | Siqul |
| 3 | 30/5/2022 | -Acr Bab II dan III. Pembuatn from Funtunan from. Funtun. Margin -Membuat Pembuatn Wawancara. | f | Siqul |
| 4 | 6/6/2022 | -Acr Bab II dan Bab III -Acr Funtunan Pembuatn -longya pembuatn tk Funtunan | f | Siqul |
| 5 | 21/6/2022 | -Funtin pembuatn waasi pembuatn Bab IV dan pembuatn from -Funtunan Bab V | f | Siqul |
| 6 | 23/6/2022 | -Acr Bab 5 dan 5. Funtin Funtin Funtunan dan pembuatn from -Funtunan Aktifitas | f | Siqul |
| 7 | 27/6/2022 | -Bant longya steps serta Pembuatn from Bab I-5 | f | Siqul |
| 8 | 04/10/2022 | Acr Uraif Siskeng Murni | f | Siqul |



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 22010-21710, Fax 21010 Curup, 28129 email: admin@iaincurup.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY

Admin Turnitin Program Studi PERBANKAN SYARIAH menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : ANALISIS STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA
DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI PELAKU
USAHA KECIL MENENGAH (UKM)

Penulis : RANDI WINARDO
NIM : 18631116

Dengan tingkat kesamaan sebesar 23 %

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, 12 Juli 2022
Pemeriksa,
Admin Turnitin Prodi Perbankan Syariah

(Soehya M
SOLEHYA)

BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Randi Winardo
Nama Panggilan : Randi
Tempat / Tgl Lahir : Suka Datang, 11 November 1999
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Nama Orang Tua : Ayah: Eryantodi / Ibu: Riza
Alamat : Ds. Suka Datang, Kec. Curup Utara, Kab. Rejang Lebong
Kewarganegaraan : Indonesia
No. HP / WA : 082179029321
Email : winardrandi11@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

- SD Negeri 72 Suka Datang, Curup Utara
- SD Negeri 01 Pematang Tiga, Bengkulu Utara
- SD Negeri 06 Curup Utara
- SMP Negeri 1 Curup Utara
- MAN Rejang Lebong