

**PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI KEPAHANG
SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH

UMI MASRUOH

NIM : 18631154

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
T.A 2022**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani NO. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/Facebook : fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 305 /In.34/FS/PP.00.9/08/2022

Nama : Umi Masruroh
NIM : 18631154
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kepahiang

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

Hari/Tanggal : Senin, 22 Agustus 2022
Pukul : 09.30-11.00 WIB
Tempat : Ruang 3 Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Perbankan Syariah

TIM PENGUJI

Ketua,

David Aprizon Putra, MH
NIP. 1990004052019031013

Sekretaris,

Habiburrahman, M.H
NIP. 19850329 201903 1 005

Penguji I,

Ratih Komala Dewi, M.M
NIP. 19900619 201801 2 001

Penguji II,

Khoirul Umam Khudhori, M.E.I
NIP. 19900725 201801 1 001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Dr. Yusufri, M.Ag

NIP. 19700202 199803 1 007



PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Umi Masruroh
Nomor Induk Mahasiswi : 18631154
Jurusan Program Studi : Perbankan Syariah

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 kemudian 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, Juli 2022

Penulis,




METRA
TEMPEL
09AJX529305392

Umi Masruroh
NIM. 18631154

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWarahmatullahiWabarakatuh

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peran Bank Syariah Dalammeningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kepahiang”** Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri 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. Bapak Hendrianto M.A, selaku Pembimbing Akademik penulis yang telah memberikan pengarahan dan memberi saran sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan dengan sangat baik.
8. Bapak Noprizal, M.Ag selaku pembimbing I yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Ibu Fitmawati, M.E 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. 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'alaikumWarahmatullahiWabarakatuh.

Curup, 29 Juli 2022

Penulis,



Umi Masrurroh
NIM. 18631154

MOTTO

**“Susah, Tapi Bismillah. Insyaallah
Alhamdulillah”**

Umi Masruroh

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim..

Alhamdulillah Pujiyukur atas Rahmat dan Rhido-Mu ya ALLAH serta kesuksesan yang ku raih ini hanyalah semata-mata kehendak-Mu, maka dengan kerendahan hati ku persembahkan skripsi ini untuk orang-orang yang selalu ku cintai yang telah membantuku dalam menyelesaikan studi ini:

1. Kepada orang yang sangat berharga dalam hidupku Ayahanda dan Ibunda Tercinta (Ratim dan Tasiyem) yang telah merawat, membesarkan dan mendidik sayadarikecilhinggasekarang dengan penuh kasih sayang dan selalu mendoakan serta menjadi motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah jemu mendoakanku danmenasehati saya disaatsedih dan dalam berjuang.
2. Saudaraku yang pertama Nur Rahman dan sang istri Meini Veralita beserta anaknya Neysa Zahira ArahmanSaudaraku yang kedua Saiful Anwar dan sang istri Juwita Sari beserta anaknya Naufal Anwar Pratama,yang selalu memberikan dukungan dan semangat agar cepat menyelesaikan skripsi ini
3. Terimakasih kepada Bapak Hendrianto, M. A selaku dosen pembimbing akademi yang selalu memberikan arahan dan masukan dalam masa perkuliahan.
4. Terima kasih kepada bapak Noprizal, M.Ag dan Ibu Fitmawati M.E selaku dosen pembimbing 1 dan 2 yang telah memberikan arahan dan membimbingku dalam penyelesaian skripsi ini
5. Untuk sahabatku Mila Yulianti, Mahmudatun Nisa, Riyan Bella Sari, Siva Reja Hendrika, Tri Rahayu, Wiwik Angreyani, Yeni Yusnita, Dewi Sartika, Siti Romadona dan teman kosku lainnya yang selau senantiasa memberikan semangat dalam berjuang serta selalu memberikan dukungan baik senang maupun duka
6. Keluarga besar perbankan syariah lokal E dan Lokal yang dari semester 1 hingga sekarang selalu kompak dalam menyampaikan pesan perkuliahan dan selalu saling memberikan arahan yang baik antar sesama agar satu kelas dapat melaksanakan ujian seminar maupun siding skripsi

**Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah
(UMKM) Di Kepahiang
Umi Masruroh**

ABSTRAK

Peran Perbankan Syariah dalam mengembangkan perekonomian suatu negara termasuk Indonesia salah satunya sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan akan membutuhkan berbagai jasa perbankan. Oleh karena itu, dunia perbankan saat ini sampai masa mendatang akan sangat kita butuhkan, baik dalam perusahaan maupun perorangan. Di Kepahiang banyak masyarakat yang ingin membuka Usaha, namun dipatahkan oleh dana yang tidak ada atau kekurangan biaya sehingga masyarakat banyak yang mencari cara untuk mendapatkan modal untuk mendirikan Usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran perbankan syariah dalam meningkatkan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di kepahiang dan apakah ada kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah (UMKM) studi khusus Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian analisis deskriptif . Termasuk penelitian lapangan (*field research*). Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer dan sekunder.

Dari hasil pelaksanaan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peran Perbankan Syariah Indonesia BSI Kepahiang itu sudah ada dan sudah diterapkan pada lembaga keuangan Bank Syariah BSI Kepahiang ada dua yaitu memberikan pembiayaan, dan memberikan konsultasi mengenai pengembangan usaha. Sedangkan dalam kemudahannya itu ada tiga yang pertama dimudahkan dalam pemberkasan peminjaman dana, waktu pencairannya tidak lama dan menggunakan prinsip bagi hasil yang tidak memberatkan nasabah dalam membayar angsuran.

Kata kunci: *Peran, Bank Syariah, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGAJUAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	10
E. Manfaat Penelitian	10
F. Kajian Literatur	12
G. Penjelasan Judul	15
H. Metodologi Penelitian	18
.....	B
AB II LANDASAN TEORI	25
A. Peran	25
B. Bank Syariah	27
C. Usaha Mikro.....	41
.....	B
AB III GAMBARAN UMUM INSTANSI	49
A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian	49
B. Visi dan Misi	50
C. Struktur Kepengurusan Bank Syariah Indonesia Kepahiang	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	65
A. Hasil Penelitian	65
B. Pembahasan.....	80
.....	B
AB V PENUTUP	89

A. KESIMPULAN	89
B. SARAN	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peran Perbankan Syariah dalam mengembangkan perekonomian suatu negara termasuk Indonesia salah satunya sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan akan membutuhkan berbagai jasa perbankan. Oleh karena itu, dunia perbankan saat ini sampai masa mendatang akan sangat kita butuhkan, baik dalam perusahaan maupun perorangan.¹

Perkembangan Perbankan Syariah memiliki peran signifikan pada pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia. Dengan semaraknya Perbankan Syariah maka diharapkan secara optimal dapat membantu perkembangan usaha kecil menengah. Sektor usaha kecil menengah memberikan kontribusi yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia pada masa krisis, dimana usaha kecil memiliki daya tahan menghadapi krisis ekonomi yang terjadi karena usaha kecil tidak banyak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal seperti hutang dan valuta asing, dan bahan baku dalam melakukan kegiatan operasionalnya.² Berdasarkan Undang-Undang Nomer 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dan

¹ Ragan Abdullah Bin Syech, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Bagi Pengusaha Mikro Di Komodo Home Industri*, (Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sidorjo)

² Sri Maryani, "Peran Perbankan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Pengembangan UMKM Dan Agribisnis Pedesaan Di Sumatra Barat" *Journal of Economic and Economic Education*, volume,02, No.01

Undang-Undang Nomer 10 Tahun 1998 jo. UU No. 7 Tahun 1992, ketiganya mempunyai pengertian yang sama tentang bank yaitu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³ Sedangkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. kedua pengertian bank dapat diperjelas berdasarkan produk yang ditawarkan kepada konsumen, bahwa bank adalah institusi yang menerima simpanan uang dan menyalurkannya kepada masyarakat, serta menyediakan jasa lainya⁴.

Berdasarkan pengertian tersebut, bank syariah merupakan bank yang memiliki ciri khusus dalam oprasionalnya dengan menerapkan syariah yaitu berbagai keuntungan dan kerugian baik dalam penghimpun dana dan pembiayaan maupun dalam produk jasa. Ada perbedaan antara bank berdasarkan prinsip syariah dibanding dengan bank konvensional yaitu bank syariah melakukan usaha berdasarkan prinsip berbagi keuntungan dan kerugian, sedangkan bank konvensional melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana dalam bentuk kredit berbasis bunga. Kedua perbankan tersebut memiliki sistem hukum yang berbeda-beda sesuai dengan basisnya.

Adapun Produk-produk Perbankan Syariah yaitu produk penghimpuna dana bank syariah penghimpunan dana di bank syariah merupakan prinsip

³ Undang-Undang Nomer 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah dan peraturan bank Indonesia

⁴ Jonathan R Macey and Miller, Geoffrey, P. *kajian dari prespektif hukum Ekonomi*, h 38

wadi'ah dan prinsip mudharabah. Kedua prinsip tersebut diimplementasikan oleh bank syariah dalam penghimpunan dana berupa giro, tabungan dan deposito.

Penyaluran dana atau pembiayaan yang ada di Bank Syariah terbagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya pembiayaan dengan akad jual beli menggunakan prinsip syariah jual beli murabahah, salam dan istishna, pembiayaan dengan sewa menggunakan prinsip syariah ijarah, pembiayaan dengan akad bagi hasil menggunakan prinsip syariah mudharabah dan musyarakah, pembiayaan dengan akad pelengkap menggunakan prinsip syariah wakalaah. Murabahah merupakan produk bank syariah yang paling populer digunakan dalam pembiayaan. Jual beli murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya, bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.⁵

Menurut Ismail, Dalam buku Perbankan Syariah, Bank Syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan Bank Konvensional. Bank Syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional Bank Syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di Bank Syariah.

⁵ Supriyadi, Ahmad. „*Bank Syariah dalam prespektif filosofis, yuridis dan sosiologis bangsa Indonesia*” MALIA: *jurnal of Islamic banking and finance* 1.1 (2018).

Adapun fungsi dari lembaga keuangan lebih lanjut adalah sebagai berikut:

- 1) Melancarkan pertukaran produk (barang dan jasa) dengan menggunakan jasa keuangan.
- 2) Menghimpun dana dari masyarakat untuk disalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan.
- 3) Memberikan pengetahuan informasi kepada pengguna jasa keuangan sehingga membuka peluang keuntungan.
- 4) Lembaga keuangan memberikan jaminan hukum mengenai keamanan dana masyarakat yang dipercayakan.
- 5) Menciptakan likuiditas sehingga dana yang disimpan dapat dipergunakan ketika dibutuhkan.⁶

Dalam suatu perekonomian, peran yang sangat penting dari lembaga keuangan adalah:

- 1) Peran lembaga keuangan terkait dengan mekanisme pembayaran antara pelaku-pelaku ekonomi sebagai akibat transaksi yang mereka lakukan.
- 2) Berkaitan dengan pemberian fasilitas mengenai aliran modal dari pihak yang kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana
- 3) Lembaga keuangan berperan dalam mengurangi kemungkinan adanya resiko yang ditanggung oleh pihak pemilik dana atau penabung.

⁶ Rudy Badrudin dkk, *Bank dan lembaga keuangan lainnya, cet ke-1*, (Yogyakarta: UPP YKPN, 1997) h 4-5

Usaha mikro, kecil dan menengah atau biasa disebut sebagai UMKM adalah kelompok usaha yang dikelola oleh orang atau suatu badan usaha tertentu yang kriterianya diterapkan UU Nomer 20 tahun 2008 dalam kehidupan sehari-hari kita banyak menemukan warung makan, toko katalog, *laundry* dan lain sebagainya. Bisa dikatakan, sebagai besar usaha tersebut merupakan bagian dari UMKM di Indonesia, kelompok UMKM memang cukup mendominasi. Bahkan di tahun 2020, jumlah UMKM di Indonesia sudah mencapai lebih dari 64 juta unit. Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari, usaha mikro dan usaha kecil mudah dikenal dan mudah dibedakan dari usaha besar. Secara kualitatif Awalil Rizky menyatakan bahwa usaha informal yang memiliki aset, modal, omzet yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tetap, tidak dapat dilayani oleh perbankan, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha.⁷

Tabel 1.1 Pembagian UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Aset	Omzet
1	Usaha mikro	max 50 jt	Max 300 jt
2	Usaha kecil	>50 jt -500 jt	>300 jt – 2,5m

⁷Awalil Rizky, "Strategi Jitu Investasi di UMK: Optimalisasi kontribusi UMK dalam Makroekonomi Indonesia" makalah louncing & seminar BMT permodalan, Graha Niaga, 23 Januari 2008 (Jakarta: BMT Permodalan, 2008) h 50.

3	Usaha menengah	>500 jt -10m	>2,5m -50m
---	----------------	--------------	------------

Pengertian aset secara umum adalah barang atau sesuatu barang mempunyai nilai ekonomi nilai komersial atau nilai tukar yang dimiliki oleh badan usaha instansi atau individu. Sedangkan omset merupakan jumlah uang hasil penjualan barang dengan tertentu selama suatu masa dijual.⁸ Usaha Kecil merupakan salah satu kekuatan yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Usaha Kecil saat ini berkembang sangat pesat sehingga Perbankan Syariah memiliki peluang untuk menumbuhkan perekonomian suatu daerah.⁹ Adapun peran Bank Syariah selain memberikan bantuan terutama dalam bentuk pembiayaan, melaksanakan monitoring terhadap nasabah, juga konsultasi mengenai pengembangan usaha, bimbingan usaha melalui seminar-seminar ataupun melakukan studi banding dengan usaha-usaha sejenis yang berkembang.¹⁰

Untuk mendukung pertumbuhan usaha kecil, lembaga keuangan seperti perbankan memegang peran yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja terutama Perbankan Syariah. Fenomena yang terjadi dimana usaha kecil banyak yang rugi karena kekurangan modal untuk usaha. Bank konvensional dengan pangkat

⁸Habibah, Elsa *pengaruh modal, jumlah unit usaha, Aset dan Omset terhadap penyerapan tenaga pada Usaha Kecil Menengah (UMKM) Di kota Bandung tahun 2011*2015. Diss. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNPAS Bandung.

⁹ Ragan Abdullah Bin Syech, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Bagi Pengusaha Mikro Di Komodo Home Industri*, (Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhamadiyah

¹⁰ Irfadila, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Kecil Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam*,(Skripsi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasimriau),2011

bunganya tidak mampu mendukung pertumbuhan usaha kecil karena besarnya pengambilan yang harus dibayar tidak sebanding dengan hasil yang didapat oleh perusahaan. Bank Syariah dengan sistem bagi hasilnya mampu memenuhi kebutuhan modal kerja bagi para pengusaha kecil.¹¹

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki jumlah dan potensi besar dalam menyerap tenaga kerja. Usaha kecil menengah pada umumnya dalam kegiatannya tidak memperhatikan aspek fungsional perusahaan yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumberdaya manusia, dan manajemen pemasaran. Sebagai ujung tombak perekonomian negara, sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas usahanya. Pengelolaan yang baik terhadap aspek fungsional perusahaan akan berdampak pada efektivitas usaha.¹²

Usaha kecil merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pengembangan industri manufaktur. Gerak sektor usaha kecil amat vital untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Usaha kecil cukup *fleksibel* dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, mereka cukup baik dalam hal strategi untuk meningkatkan jumlah penjualan melalui penganekaan usaha dan memberikan kontribusi penting dalam

¹¹ Irfadila, Peranan Perbankan Syariah 2011

¹² Bismala, Lila. "Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektifitas Usaha Kecil Menengah." *jurnal entrepeneur dan enterepreneurship* 5.1 (2016): 19

perdagangan.¹³ Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, disukai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.¹⁴

Menurut Mulyadi Nitisusastro, bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri. Pasangan suami istri tersebut menjadi nasabah di suatu bank untuk membantu mengembangkan usaha kecilnya. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang. nasabah di bank Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang sejak tahun 2021 sampai saat ini berjumlah sebanyak 322 nasabah, Jenis usaha yang didirikan oleh para nasabah tersebut antara lain berupa kedai makan, jasa laundry, mebel, pedagang di pasar, pedagang warung manisan dan petani kopi untuk mengembangkan usahanya, yang mana dalam warung kedai makan bakso arepa sebelumnya hanya menjual bakso saja dan setelah meminjam dana ke BSI mereka bisa menambah menu dan memperbesar warungnya, sehingga dengan semakin besarnya usaha maka omsetnya semakin bertambah.

¹³ Koncoro Mudrajat, *Ekonomi Industri Indonesia*, (Yogyakarta: Rajawali pers, 2007), h 364

¹⁴ Nur Wanita, "Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) (Desember 2015), h 254

Nasabah dari Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak hanya dari orang yang ada di Kabupaten Kepahiang tetapi orang Curup juga sudah ada yang menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) tersebut.¹⁵ Di Kepahiang banyak masyarakat ingin membuka usaha namun dipatahkan oleh dana yang tidak ada atau kekurangan biaya, sehingga masyarakat banyak yang mencari cara untuk mendapatkan modal untuk mendirikan usahanya. Maka BSI Kepahiang membantu para masyarakat untuk mendapatkan modal, Hal ini menunjukkan bahwa Bank Syariah di lingkungan Kepahiang berperan terhadap laju perkembangan perekonomian masyarakat. Berdasarkan uraian tersebut, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kepahiang”**.

B. Batasan Masalah

Penelitian ini berfokus pada pedagang Usaha Mikro di Kabupaten Kepahiang yang menggunakan pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan isi latar belakang maka dapat dirumuskan masalah yang akan di teliti pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁵ Asep, manager Micro Relationship, Wawancara langsung, 22 November 2021, Pukul 10:15 WIB

1. Bagaimana peran BSI dalam meningkatkan usaha mikro di Kepahiang?
2. Apakah ada upaya kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah usaha mikro?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka diperoleh tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peran BSI dalam meningkatkan Usaha Mikro di Kepahiang?
2. Untuk mengetahui Apakah ada upaya kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah usaha mikro?

E. Manfaat penelitian

Dalam penelitian tentunya terdapat manfaat penelitian yang dapat memberikan kontribusi terhadap hasil penelitian. Dan manfaat penelitian terbagi menjadi beberapa macam yaitu:

1. Dari segi teoritis

Dengan penelitian ini, diharapkan dapat menambah dan memperluas wawasan untuk menambahkan pengetahuan di bidang Perbankan Syariah dan mampu memberikan kontribusi pada pengembangan teori, terutama tentang peran Bank Syariah dalam meningkatkan usaha kecil.

2. Teori praktis

a. Bagi Penulis

Menambah pengalaman baru, dan lebih mengetahui peran dan fungsi Perbankan Syariah untuk masyarakat

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat menambah saran informasi dan referensi jika mahasiswa program studi Perbankan Syariah yang akan meneliti tentang Peranan Perbankan Syariah dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah

c. Bagi Perbankan Syariah

Dapat digunakan untuk pengembangan perbankan Islam khususnya yang berkaitan dengan peran bank syariah. Selain itu, dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar untuk mengevaluasi peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM dan dalam metode peminjaman kepada nasabah.

d. Bagi masyarakat

Manfaat bank bagi masyarakat salah satunya yaitu menyediakan pinjaman dana sehingga orang biasa meminjam uang di bank. Banyak masyarakat yang ingin mendirikan usahanya tetapi terkendala dalam modal, disini Bank Syariah Indonesia (BSI) sangat berperan penting bagi masyarakat yang ingin mendirikan usahanya dengan cara meminjamkan dana dan cara pembayarannya juga meringankan masyarakat yaitu dengan cara angsuran perbulan.

F. Kajian Literatur

Untuk mendukung pembahasan yang mendalam, maka penelitian melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan masalah yang diuji. Adapun penelitian terdahulu yang digunakan sebagai bahan perbandingan dalam referensi penelitian yang terkait yaitu:

1. Rahma Yuli Harahap yang berjudul “*peran bank syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok*” skripsi IAIN Padang sidimpuan, berdasarkan hasil penelitian terkait dengan kendala-kendala yang dihadapi :1.PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam menyalurkan dananya kepada nasabah UMKM adalah: a) Kurangnya pemahaman nasabah. b) Tanda tangan yang berbeda. c) Pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad. 2. Peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah: a) Promosi. b) Menjalani hubungan baik dengan masyarakat. c) Memberikan pelayanan yang baik. d) Analisis pesaing.¹⁶

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada titik fokusnya jika penelitian terdahulu tentang peran Bank Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Bank Syariah MandiriTbk KCP Sipirok”, skripsi IAIN Padang sidimpuan, sedangkan peneliti sekarang membahas tentang Peran Perbankan Syariah dalam meningkatkan

¹⁶ RahmaYuli “*Peran Bank Syariah dalam meningkatkan jumlah usaha nasabah mikro kecil dan menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah MandiriTbk KCP Sipirok*”.Diss. IAIN Padangsidimpuan, 2015

Usaha Mikro Kecil Menengah di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang. Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang Peran Bank Syariah.

2. Lintang Fitrianto putri AA Miftah, “Peran perbankan syariah dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi), dari hasil penelitian yang didapat oleh penulis pemberian pembiayaan modal awal dan pembiayaan modal tambahan serta meringankan dan mempermudah UMKM dalam mendapatkan pembiayaan UMKM oleh Bank Syariah Indonesia KC Jambi sangat berperan penting untuk masyarakat sekitar jambi.

Dengan adanya pemberian pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada masyarakat usaha mikro kecil dan menengah, maka Bank Syariah Indonesia dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Jambi, semakin berkembang dan mengalami peningkatan pendapatan apalagi di masa pandemic Covid 19 ini.

Ada beberapa kendala yang dihadapi Bank Syariah dalam menyalurkan pembiayaan kepada UMKM pada masa pandemi Covid 19 yaitu apabila dilihat dari nasabah itu sendiri kendalanya berupa kemampuan masyarakat untuk membayar pembiayaan pada masyarakat menurunserta adanya pemalsuan surat izin usaha dari calon penerima pembiayaan. Sedangkan kendala yang berasal dari bank yaitu tidak adanya kerja sama dengan pemerintah daerah. Upaya yang dilakukan Bank Syariah dalam meningkatkan pembiayaan pada masa Covid yaitu dengan terjun

kelapangan langsung, menawarkan produk pembiayaan kepada para pelaku usaha itu sendiri minimal kenasabah exting, serta melakukan promosi dengan menyebarkan brosur, dan melakukan promosi ke pasar-pasar, toko, sektor usaha lainnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia belum berkontribusi besar terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).¹⁷

3. Supriani Muslimin, UIN Alauddin makasar, 2015 yang berjudul “*Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Mikro Kecil Menengah (Studi Khusus Pada Baitul Maal Wat Tamwil Al Amin Makasar)*” pokok masalah penelitian ini adalah bagaimana peran lembaga keuangan mikro syariah terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (pada BMT Al Amin Makasar) kemudian penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran lembaga keuangan mikro syariah terhadap pemberdayaan mikro kecil menengah (studi kasus pada BMT Al Amin kota makasar). jenis penelitian ini yaitu analisis kualitatif pendekatan fenomenologi dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan realitas pada objek penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Data penelitian ini diperoleh dari data primer berupa kata-kata dan sikap, data sekunder berupa literatur-literatur yang relevan serta mendukung pembahasan penelitian, dokumentasi.

Teknik pengumpulan data berupa observasi, dokumentasi, wawancara langsung dengan pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan

¹⁷ Putri Lintang Fitrianto, “*Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi), UIN Sultan Thaha Saifudin Jambi, 2021*”

bahwa BMT memiliki potensi dan peranan yang sangat besar dalam upaya mendukung pemberdayaan UMKM yang memberikan pembiayaan jasa layanan kepada masyarakat, setidaknya hal ini dapat dilihat dalam praktek pembiayaan UMKM yang dilakukan oleh BMT Al Amin Makasar yang memberikan jasa layanan kepada masyarakat melalui pembiayaan mudhorobah dengan nisbah sistem bagi hasil sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak yang berakad.

Pengembangan ini dapat dilihat dari plafon laporan pembiayaan UMKM yang mengalami peningkatan sangat baik dari tahun ke tahun, dan diprioritaskan untuk sektor layanan jasa perdagangan, perindustrian, perikanan sertapertanian. Sehingga dengan adanya pemberdayaan UMKM yang disalurkan oleh BMT sangat membantu bagi nasabah, terutama terbantudalam pengembangan usahanya.¹⁸

G. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalah pahaman, peneliti akan membahas beberapa kata yang di jadikan sebagai kunci pada judul yang di angkat oleh penulis dengan judul “Peran BSI Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Kepahiang”

1. Peran

Istilah peran dalam “kamus besar bahasa Indonesia” mempunyai arti pemain sandiwara (film), tukang lawak pada permainan makyong,

¹⁸ Muslimin, Supriani. peranan lembaga keuangan mikro syariah terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (*studi khusus pada Baitul Maal Wat Tamwil Al Amin Makasar*). Diss. UIN Alauddin Makasar, 2015. Diakses pada November 2021

perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan di masyarakat. Menurut Soerjono Soekanto yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status) apabila kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran.¹⁹ Ketika istilah peran digunakan dalam lingkungan pekerjaan maka seseorang yang diberi suatu posisi, juga diharapkan menjalankan peran sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pekerjaan tersebut.

2. Bank Syariah Indonesia (BSI)

Bank yang kegiatannya menggunakan prinsip-prinsip syariah dikenal dengan Bank Islam. Bank syariah adalah bank yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Seperti yang telah dicantumkan dalam UU No. 21 tahun 2000 berhubungan dengan Perbankan Syariah, yakni bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa majelis. Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan penggabungan 3 Bank Syariah tersebut, dan Bank Syariah Indonesia (BSI) resmi beroperasi pada 1 Februari 2021.²⁰

3. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Menurut UUD 1945 kemudian dikuatkan melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, kecil, dan menengah perlu

¹⁹ Diana, P., Suwena, I. K., & Wijaya, N. M. S. (2017). Peran dan pengembangan industri kreatif dalam mendukung pariwisata di Desa Mas Dan Desa Peliatan, Ubud. *Jurnal analisis pariwisata ISSN, 1410, 3729*.

²⁰ Marimin, Agus, and Abdul Haris Romadhoni. *Perkembangan bank syariah di Indonesia* jurnal ilmiah ekonomi islam 1.02 (2015).

diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang dan berkeadilan. Selanjutnya dikuatkan pengertian UMKM melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis diubah ke Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan badan perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana lebih dari 200.000,00 dimana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan.²¹

- a. Rudjito, UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.
- b. Adi M. Kartono, UMKM ialah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp.200.000,00 dimana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan.²²

²¹Suci, Yuli Rahmini. "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia" *Jurnal ilmiah Cano Ekonomos*, 6.1 (2017): 51-58.

²² Abid, Muhamad. "Belajar Memulai Bisnis Umkm" *Entrepreneurial mindsets & skill* (2021) 35.

H. Metodologi Penelitian

1. Jenis Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian analisis deskriptif.²³ termasuk penelitian lapangan (*Field Research*) karena informasi dan data yang diperlukan dikumpulkan dari lapangan. yang diteliti menjelaskan peran BSI Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kepahiang.

b. Pendekatan Penelitian

Berdasarkan judul penelitian yang diangkat mengenai peran BSI dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kepahiang maka pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu melakukan pengumpulan data langsung ke lembaga keuangan yang bersangkutan serta melakukan wawancara langsung pada nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kepahiang.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang di ambil oleh peneliti sebagai objek yaitu PT Bank Syariah Indonesia di Jl. Santoso Kel. Kampung Pensiunan Kab Kepahiang. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut dikarenakan faktor geografis yang strategis dengan penulis, sehingga dapat mempermudah

²³ Lexy J. Moleong, "metodologi penelitian kualitatif" (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2018),hal 35

penulis dalam melakukan penelitian dan dapat menyelesaikan tugas penelitian dengan mudah.

3. Subjek dan objek penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah orang yang memberikan informasi pada saat penelitian, dan subjek penelitian ini adalah pegawai Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang Adapun objek penelitian ini nantinya adalah nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) yang meminjam uang untuk mendirikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)-nya di rumah.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari pegawai Bank dan hasil wawancara langsung oleh peneliti kepada nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang yang meminjam dana di Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk mengembangkan UMKM-Nya wawancara dengan penggunaan pedoman (*interview guide*) bermaksud untuk mewawancarai yang lebih mendalam dengan memfokuskan pada persoalan-persoalan yang diteliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari pegawai Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang dan nasabah yang meminjam uang di Bank Syariah

Indonesia (BSI) Kabupaten Kepahiang untuk mendirikan usahanya.

2) Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, data diperoleh dari PT Bank Syariah Indonesia (BSI) seperti profil data informan yang meliputi nama informan dan jabatan, struktur organisasi.

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Observasi adalah teknik atau cara mengumpulkan data dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan terhadap sesuatu yang diteliti, dengan tujuan untuk mendapatkan data yang actual secara langsung maka observasi lapangan sangat diperlukan, penulis melakukan penelitian pengamatan secara langsung pada lokasi penelitian tentang Peran BSI Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kepahiang.

2) Wawancara

Wawancara adalah terjadinya sesuatu dialog untuk mendapatkan suatu informasi yang lebih akurat.²⁴ Dalam arti lainnya wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan dilakukan oleh dua pihak yaitu, pewawancara yang

²⁴ M. Hariwijaya, *teknik menulis Skripsi dan Tesis*, (Yogyakarta: Zenith publisher, 2018), hal.40

mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Pada penelitian ini wawancara akan dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara.

Demikian wawancara dilakukan dua bentuk, wawancara terstruktur (dilakukan melalui pertanyaan-pertanyaan yang disiapkan sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti). Sedangkan wawancara takterstruktur (wawancara dilakukan apabila ada jawaban berkembang diluar pertanyaan terstruktur namun tidak lepas dari permasalahan penelitian) wawancara dilakukan secara intensif dan mendalam terhadap para informan. Wawancara ini mengenai Peran BSI Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Apakah Bank Syariah Indonesia (BSI) Memberikan Kemudahan Dalam Memberikan Pinjaman Kepada nasabah UMKM. Wawancara ini dilakukan dengan pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai subjek dan nasabah BSI yang memiliki usaha mikro sebagai objeknya. Disini peneliti akan melakukan wawancara kepada 5 nasabah yang mendirikan usaha mikronya dengan menggunakan pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kepahiang.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh

kegiatan, Dengan memanfaatkan dokumen-dokumen tertulis, gambar, foto atau benda-benda lainnya yang berkaitan dengan aspek yang di teliti. Kegiatan dokumentasi pada penelitian ini digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

5. Teknis Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan 3 jalur analisis data kualitatif yaitu pengumpulan data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan. Adapun penjabaran analisis data dilakukan dengan teknik sebagai berikut:

a. Reduksi data

Reduksi data yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi dan kepuasan yang dicatat dalam catatan lapangan. Pada proses reduksi data, hanya temuan data atau temuan yang berkenan dengan permasalahan peneliti saja yang direduksi, Sedangkan data yang tidak berkaitan dengan penelitian dibuang, Dengan kata lain reduksi tetap digunakan untuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang yang tidak penting, serta mengorganisasikan data, sehingga memudahkan penulis untuk menarik kesimpulan. Atau reduksi sering disebut dengan merangkum, memilih hal-hal pokok, serta memfokuskan pada hal-hal yang penting.

b. Penyajian Data

Penyajian data dapat berupa tulisan atau kata-kata, gambar. Tujuan sajian data adalah untuk menggabungkan informasi sehingga dapat menggambarkan keadaan yang terjadi. Dalam hal ini, peneliti tidak kesulitan dalam penguasaan informasi baik secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari hasil penelitian, maka penulis harus membuat naratif unruk memudahkan penguasaan informasi atau data tersebut dengan demikian peneliti dapat tetap menguasai data dan tidak tenggelam dalam kesimpulan informasi yang kurang valid. Hal ini dilakukan karena data yang masih kurang rapi dan kurang tersusun dengan baik dapat mempengaruhi peneliti dalam bertindak secara ceroboh dan mengambil kesimpulan yang memihak dan tidak mendasar.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung seperti halnya proses reduksi data, setelah data terkumpul cukup memadai maka selanjutnya diambil kesimpulan sementara setelah data benar-benar lengkap maka diambil kesimpulan akhir.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran

1. Pengertian Peran

Pengertian peran menurut para ahli menyatakan bahwa peran adalah aspek dinamis dari kedudukan atau situs. Seseorang melaksanakan hak dan kewajiban, berarti telah menjalankan suatu peran. Peran lebih menunjukkan pada fungsi penyesuaian diri, dan sebagai sebuah proses, peran yang dimiliki oleh seseorang mencakup tiga hal antara lain:

- a. Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi seseorang di dalam masyarakat.
- b. Peran adalah sesuatu yang dilakukan seseorang dalam masyarakat.
- c. Peran juga merupakan perilaku seseorang yang penting bagi struktur masyarakat.

Peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang yang mempunyai suatu status. Status atau kedudukan didefinisikan sebagai suatu peringkat atau posisi seseorang dalam suatu kelompok, atau posisi suatu kelompok dalam hubungannya dengan kelompok lainnya. Setiap orang mungkin mempunyai sejumlah status dan diharapkan mengisi peran sesuai status tersebut. Dalam arti tertentu, status dan peran adalah dua aspek dari gejala

yang sama. Status adalah seperangkat hak dan kewajiban, sedangkan peran adalah pemeranan dari seperangkat kewajiban dan hak-hak tersebut.²⁵

Menurut Abu Ahmadi peran adalah suatu kompleks pengharapan manusia terhadap caranya individu harus bersikap dan berbuat dalam situasi tertentu berdasarkan status, fungsi sosialnya. Menurut Soerjono Soekanto, yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran.

Peran dalam kamus besar bahasa Indonesia mempunyai arti peran atau sandiwara (film) tukang lawak pada permainan makyong, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan di masyarakat. Konsep tentang peran menurut Komarudin mengungkapkan sebagai berikut:

- a. Bagian dari tugas utama yang harus dilakukan oleh manajemen.
- b. Pola perilaku yang diharapkan dapat menyertai suatu situs.
- c. Bagian suatu fungsi seseorang dalam kelompok atau pranata.
- d. Fungsi yang diharapkan dari seorang atau menjadi karakteristik yang ada padanya.
- e. Fungsi setiap variabel dalam hubungan sebab akibat.²⁶

²⁵ Aslan, Aslan "Peran Pola Asuh orangtua di Era Digital." *Jurnal studia insania* 7.1 (2019) h 20-34.

²⁶ Komarudin, *Ensiklopedia Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1994), h.768

B. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Perbankan syariah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam. Menurut undang-undang perbankan syariah No 21 Tahun 2008, dinyatakan bahwa Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lain dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat (pasal 1 angka 1). Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah disebut bank syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. (Pasal 1 angka 7).

Perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Dalam mencapai tujuan menjunjung pelaksanaan pembangunan nasional, perbankan syariah tetap berpegang pada prinsip Syariah secara menyalurkan (*kaffah*) dan konsisten (*istiqamah*). Berlakunya peraturan yang bersifat procedural ialah selama peraturan tersebut tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Kalangan membolehkan membuat peraturan procedural dan melaksanakannya demi terwujudnya kemaslahatan. Mereka menyatakan bahwa peraturan hukum yang bersifat prosedur menurut pendekatan ushul fikih masuk dalam kategori *masalah mursalah*, yaitu

suatu kemaslahatan yang secara langsung tidak disebutkan dalam hukum *syara'*.²⁷

Pada umumnya, hal yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam AL-Qur'an dan AL-Hadist. Dengan mengacu kepada AL-Qura'an dan AL-Hadist, maka bank syariah diharapkan dapat menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syarat Islam.

Menurut Muhammad, bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau bias disebut dengan bank tanpa bunga, atau lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya yang dikembangkan berdasarkan pada AL-Qur'an dan dan Hadist Nabi Muhammad SAW. Dengan kata lain, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasianya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.²⁸

²⁷ Barhanuddin S., *hukum perbankan syariah di Indonesia*, (Bandung : GrahaPhena, 2012), h. 76

²⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta:Ekonesia, 2004), h.1

2. Landasan Hukum Bank Syariah

a. Peraturan perundang-undangan tentang perbankan syariah

Undang-undang No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah perlakuan undang-undang ini dimaksudkan khusus untuk menjadi payung hukum yang mengatur kegiatan usaha perbankan syariah. Sebagai payung hukum, dalam undang-undang ini juga memuat masalah kepatuhan syariah yang kewenangannya berada pada Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) melalui Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ditempatkan pada masing-masing Bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS).

Untuk menindak lanjuti implementasi fatwa yang dikeluarkan MUI kedalam Peraturan Bank Indonesia, di dalam internal Bank Indonesia, Dapertemen Agama, dan unsur masyarakat yang komposisinya berimbang.²⁹

Undang-undang perbankan syariah dalam pasal 3 menyebutkan perbankan syariah bertujuan menjunjung pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.³⁰

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dalam menjalankan usahanya

²⁹ Burhanuddin S *Aspek hukum lembaga keuangan syariah*, Bagian umum dari penjelasa Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008

³⁰ Zubairi Hasan, *Undang-undang perbankan syariah*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo,2009)

Bank Syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya.

- 1) PBI No.9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syariah.
- 2) PBI No.7/35/PBI/2005 tentang perubahan atas peraturan Bank Indonesia No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
- 3) BI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah³¹

b. Landasan hukum islam

Al-quran: Al- Baqarah Ayat 275

اَلَمْ يَأْتِكُمْ اَنَّ كُنْتُمْ شُرَكَاءَ لِكُلِّ شَيْءٍ مَا رَزَقْنَاكُمْ مِمَّنْ دُونِكُمْ اَلَمْ تَكْفُرُوْا
 بِمَا كُنْتُمْ تَكْفُرُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ كُلَّ شَيْءٍ رَّزَقْنَاكُمْ عِنْدَ رَبِّكَ اَلَمْ
 تَكْفُرُوْا اَنَّ اِلٰهَكُمْ اِلٰهٌُ وَّاحِدٌ لَّاۤ اِلٰهَ اِلَّا هُوَ سُبْحٰنَ عَنُّ رُبِّكَ
 اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَعْبُدُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ
 تَدْعُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَتَّقُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ
 اِيَّاهُ تَخْشَعُوْنَ لَهٗ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَرْجُوْنَ اَلَمْ
 تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَعِيْذُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَجْتَنِّبُوْنَ
 لَهٗ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَحْتَسِبُوْنَ اَلَمْ تَكْفُرُوْا اَنَّ اِيَّاهُ تَعِيْذُوْنَ

Artinya : Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

³¹ <http://pdfsearchpro.com/bank-syariah-pdf.html>, diakses pada 17 maret 2022

3. Macam-macam Bank Syariah

Bank syariah sebagai lembaga keuangan secara umum terbagi menjadi dua macam, yaitu:

Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalulintas pembayaran (pasal 1 ayat 8). Bank Umum merupakan badan usaha yang kegiatan utamanya menerima simpanan dari masyarakat dan pihak lainnya, kemudian mengalokasikannya kembali untuk memperoleh keuntungan serta menyediakan jasa-jasa dalam lalulintas pembayaran. Bank umum syariah tidak dapat dikonversi menjadi bank umum konvensional. Tetapi sebaliknya, bank umum konvensional setelah mendapat izin dari Bank Indonesia dapat dikoveresi menjadi Bank Umum Syariah. Bank Umum Konvensional yang akan menjalankan menjalankan usaha berdasarkan prinsip syariah, wajib membuka Unit Usaha Syariah (UUS) yang berkedudukan di kantor pusatnya.³²

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (pasal 1 angka 8). Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tidak dapat dikonversi menjadi Bank Perkreditan Rakyat. Berbeda dengan Bank Umum Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) tidak

³²Ismail, *Perbankan Syariah*, 2011 hal 33

diizinkan untuk membuka kantor cabang, kantor perwakilan dan jenis kantor lainnya di luar negeri.³³

Perbankan Syariah sebagai salah satu sistem perbankan nasional memerlukan berbagai sarana pendukung agar dapat memberikan kontribusi yang maksimum bagi pengembangan ekonomi nasional. Salah satu sarana pendukung vital adalah adanya pengaturan yang memai dan sesuai dengan karakteristiknya. Perbankan syariah bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat (pasal 3). Untuk mencapai tujuan tersebut, Bank Syariah wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Disamping itu, Bank Syariah juga menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga *baitul mal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, wakaf, atau dana sosial lain.³⁴

4. Karakteristik Bank Syariah

Adapun karakteristik dari bank syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Berdasarkan prinsip syariah
- b. Uang sebagai alat tukar bukan *komoditi* yang diperdagangkan.
- c. Beroperasi atas dasar bagi hasil
- d. Kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa.

³³ Husein, Uus Ahmad. "Determinan Pembiayaan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Indonesia *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 7.1 (2017): hal 49-62.

³⁴ Waraka, made, and Erie Hariyanto. "kedudukan Bank Syariah dalam sistem Perbankan di Indonesia." *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 3.2 (2006): hal 235-258

- e. Tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan.
- f. Azas utama:kemitraan, keadilan, transparansi dan *universal*.
- g. Tidak membedakan secara tegas sektor moneter dan sektor riil (dapat melakukan transaksi 2 sektor rill).
- h. Menghindari *maisir*, *gharar* dan riba. Adapun pengertian *maisir*, *gharar* dan riba adalah sebagai berikut:
 - 1) *Maisir* yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Contoh penjualan tukar menukar gandum yang sudah kering dengan gandum yang masih dipohonya dengan maksud mendapatkan sesuatu.
 - 2) *Gharar* yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak diketahui keberadaanya, atau tidak bias diserahkan pada saat transaksi 3) dilakukan. Contoh, jual beli ternak yang masih dalam kandungan, jual beli buah yang belum panen.
 - 3) *Riba* yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (*bathil*). contoh ap[abila memiliki uang 10 juta, lebih memilih di simpan di bank dengan mendapatkan bunga setiap bulanya daripada di investasikan untuk membuat usaha.³⁵

³⁵ Mia Lesm Wardia, Dasar-Dasar Perbankan, (Bandung:Pustaka Setia, 2013), hal 91.

5. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariat islam. Peran dan fungsi Bank Syariah, diantaranya sebagai peran Bank Syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Sebagai tempat menghimpun dana dari masyarakat atau dunia usaha dalam bentuk tabungan (mudharabah) dan giro (wadiah), serta menyalurkannya kepada sektor rill yang membutuhkan.
- b. Sebagai tempat investasi bagi dunia usaha (baik dana modal maupun dana rekening investasi) dengan mengguankan alat-alat investasi yang sesuai dengan syariah.
- c. Menawarkan berbagai jasa keuangan berdasarkan upah dalam sebuah kontrak perwakilan atau penyewaan.
- d. Memberikan jasa sosial seperti pinjaman kebaikan, zakat dan dana sosial lainnya yang sesuai dengan ajaran islam.³⁶

Adapun fungsi Bank Syariah dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam pasal 4 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa.³⁷

- a. Bank Syariah dan UUS (Unit Usaha Syariah) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat.
- b. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari

³⁶ Hayati, safaah Restuning. "Peran Perbankan Syariah terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia" jurnal indo-islamika 4.1 (2014): h. 41-43

³⁷ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Gava Media,2018), h.23-24.

zakat, infak, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelolaan zakat.

- c. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkan uang kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*).
- d. Alat transmisi kebijakan moneter (sama seperti bank konvensional).

6. Tujuan Bank Syariah

Upaya pencapaian keuntungan yang setinggi-tingginya (*profit maximization*) adalah tujuan yang bisa dicanangkan oleh bank komersial, terutama bank konvensional. Berbeda dengan tujuan Bank Konvensional, Bank Syariah juga memiliki kewajiban untuk mendukung aktivitas investasi dan bisnis yang ada di lembaga keuangan sepanjang aktifitas tersebut tidak dilarang dalam Islam. Selain itu Bank Syariah harus menyentuh kepentingan masyarakat kecil. Menurut Heri Sudarsono berdirinya bank syariah memiliki beberapa tujuan diantaranya adalah: ³⁸

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya musmaslât yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

³⁸ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h26

- b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan merata pendapat melalui jalan investasi, agar tidak terjadi kesengajaan yang sangat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana. Keadilan dalam islam memiliki implikasi sebagai keadilan sosial dan keadilan ekonomi.
- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jelas membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari Negara-negara yang sedang berkembang.
- e. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter dengan aktifitas bank syariah akan mampu menghindari dari kendala-kendala ekonomi yang diakibatkan oleh inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan dan menyelamatkan umat islam dari ketergantungan terhadap bank non syariah.

7. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Bank konvensional dan Bank Syariah dalam beberapa hal memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi computer yang dipergunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti NPWP, Proposal, laporan keuangan dan sebagainya. Akan tetapi, terdapat banyak perbedaan mendasar di

antara keduanya. Perbedaan itu menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja. Masyarakat perlahan-lahan telah mulai mengenal dengan jelas perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional, yaitu terutama pada sistem bunga.³⁹

Bank syariah merupakan bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip dasar sesuai dengan syariah Islam. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, Bank Syariah tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan akad yang diperjanjikan. Beberapa perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional antara lain:

a. Investasi

Bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak pengguna dana, sangat selektif dan hanya boleh menyalurkan dananya dalam investasi halal. Perusahaan yang melakukan kerjasama usaha dengan Bank Syariah, haruslah perusahaan yang memproduksi barang dan jasa yang halal. Bank Syariah tidak akan membiayai proyek yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan dalam islam. Proyek yang di biayai oleh Bank Syariah tentunya merupakan proyek yang jelas mengandung beberapa hal pokok antara lain:

³⁹ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), hal.231

- 1) Proyek yang dibiayai merupakan proyek yang halal
- 2) Proyek yang bermanfaat bagi masyarakat
- 3) Proyek yang dibiayai merupakan proyek yang menguntungkan bagi bank maupun bagi mitra usahanya.

Sebaliknya, Bank Konvensional tidak mempertimbangkan jenis investasinya, akan tetapi penyaluran dananya dilakukan untuk perusahaan yang menguntungkan, meskipun menurut syariah islam tergolong produk yang tidak halal. Misalnya, proyek perusahaan minuman keras, dapat dibiayai oleh Bank Konvensional apabila proyeknya menguntungkan. Namun sebaliknya, meskipun menguntungkan, apabila produknya haram, seperti pabrik minuman keras, maka Bank Syariah tidak akan membiayainya:

a. Return

Return dengan menggunakan sistem bagi hasil, sehingga adil kepada kedua pihak. Dari sisi penghimpunan dana pihak ketiga, bila Bank Syariah memperoleh pendapatan besar, maka nasabah investor juga akan menerima bagi hasil yang besar, dan sebaliknya bila hasil Bank Syariah kecil maka bagi hasil yang dibagikan kepada nasabah investor juga akan menurun. Dari sisi pembiayaan, bila nasabah mendapat keuntungan besar maka Bank Syariah juga akan mendapat bagi hasil yang besar, dan sebaliknya bila hasil yang diperoleh nasabah kecil maka Bank Syariah akan mendapat bagi hasil yang kecil juga. *Return* yang diberikan atau

diterima oleh Bank Syariah akan selalu berfluktuasi, sangat tergantung pada hasil usaha yang dilaksanakan oleh mitra usaha baik bank maupun nasabah. Sebaliknya, dalam bank konvensional, *return* yang diberikan maupun yang diterima dihitung berdasarkan bunga. Bunga dihitung dengan mengalikan antara persentase bunga dengan pokok pinjaman atau pokok pinjaman atau pokok penempatan dana, sehingga hasilnya akan tetap.

b. Perjanjian

Perjanjian yang dibuat antara Bank Syariah dan nasabah baik nasabah investor maupun pengguna dana sesuai dengan kesepakatan berdasarkan prinsip syariah. Dalam perjanjian telah dituangkan tentang bentuk *return* yang akan diterapkan sesuai akad sesuai dengan sistem syariah. Dasar hukum yang digunakan dalam akad menggunakan dasar hukum Syariah Islam. Sebaliknya, perjanjian yang dilaksanakan antara Bank Konvensional dan nasabah adalah menggunakan dasar hukum positif.

c. Orientasi

Orientasi Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan adalah *falah* dan *profit oriented* Bank Syariah memberikan pembiayaan semata-mata tidak hanya berdasarkan keuntungan yang diperoleh atas pembiayaan yang diberikan, akan tetapi juga

akan mempertimbangkan pada kemakmuran masyarakat. Aspek sosial kemasyarakatan menjadi pertimbangan bagi Bank Syariah dalam menyalurkan dananya kepada pengguna dana. Bank Konvensional akan memberikan kredit kepada nasabah apabila usaha nasabah menguntungkan.⁴⁰

Pembiayaan dalam Perbankan Syariah tidak bersifat menjual uang yang mengandalkan pendapatan bunga atas pokok pinjaman yang diinvestasikan, tetapi dari pembagian laba yang diperoleh pengusaha. Pendekatan Bank Syariah mirip dengan investmen banking, dimana secara garis besar produk adalah mudharabah dan musyarakah sedangkan yang bersifat investasi diimplementasikan dalam bentuk murabahah (jual-beli).

Karna Bank Syariah merupakan prinsip bagi hasil maka kondisi besar kecilnya bagi hasil tergantung pada besar kecilnya jual beli yang dilakukan. Artinya semakin tinggi transaksi keuntungan yang diperoleh dari jual beli yang dilakukan maka semakin besar bagi hasil yang diperoleh, dan begitu pula sebaliknya. Boleh jadi secara sederhana Perbankan Syariah menerapkan konsep “berat sama dipikul dan ringan sama dijinjing”. Sementara pada konvensional dengan sistem bunga menjadi jelas. Artinya jika seorang mendepositokan uangnya pada Bank Konvensional dengan tingkat suku bunga 5,5% per tahun,

⁴⁰ Ismail, *perbankan syariah*, 18 maret 2022 h34-36

maka jika pada tahun-tahun tersebut terjadi krisis moneter atau kondisi ekonomi yang serba tidak menent termasuk terjadi krisis politik.⁴¹

C. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah badan usaha perorangan yang memiliki kriteria sesuai undang-undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah yakni, memiliki aset atau kekayaan bersih hingga Rp 50 juta tidak termasuk tanah atau bangunan tempat usaha. Omset penjualan hingga 300 juta. Sementara berdasarkan penjualannya usaha mikro diklasifikasikan menjadi dua yaitu usaha mikro yang sifatnya mencari nafkah semata jenis usaha mikro yang satu ini dikenal contohnya pedagang kaki lima. Mikro yakni usaha mikro yang sudah berkembang namun memiliki sifat kewirausahaan dan belum bisa menerima pekerjaan sub kontraktor serta belum bisa melakukan kegiatan ekspor.

Ada beberapa pengertian usaha mikro menurut para ahli atau pihak yang langsung berhubungan dengan usaha mikro, antara lain:

- a. Definisi Usaha Mikro secara tidak langsung sudah termasuk dalam definisi Usaha Kecil berdasarkan UU No.9 Tahun 1995, namun secara spesifikasi Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat

⁴¹ Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h.29

bersekala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.⁴²

- b. Berdasarkan pasal 1 angka (1) Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan “Usaha Mikro adalah Usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini”
- c. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) definisi Usaha Mikro yaitu berdasarkan kuantitas tenaga kerja.

Dari beberapa pendapat diatas, pengertian Usaha Mikro dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku Usaha Mikro.⁴³

Adapun tujuan dari Usaha Mikro adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Visi Misi UMKM:

- a. Menanggukangi kemiskinan

⁴² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indonesia (Isu-Isu Penting)*, Jakarta: LP3ES,2012, H. 12

⁴³ M Kwartono Adi, *ANALISIS Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta: C,V ANDI OFFSET,2007 h 12-13

- b. Peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha.⁴⁴

2. Peran Usaha Mikro

Peran Usaha Mikro dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari (Kementrian Koperasi dan UKM) yaitu:

- a. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor
- b. Penyediaan lapangan kerja terbesar
- c. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi local dan pemberdayaan masyarakat
- d. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
- e. Sumbanganya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor

Sedangkan menurut UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dlam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja. Industry kecil merupakan usaha ekonomi yang terbesar luas di seluruh daerah. UKM

⁴⁴ <http://menkokesra.go.id/> diakses pada 22 maret 2022 jam 22:35

termasuk industri kecil yang sangat penting bagi Indonesia, dalam arti:

- a. Sebagai katup penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi dalam perluasan kesempatan berusaha,
- b. Pengembangan unit usaha dan pemerataan dari perluasan penyerapan tenaga kerja,
- c. Pengembangan terhadap ekspor nonmigas.

Dengan penambahan investasi yang tidak besar telah mampu tumbuh wiraswasta dalam jumlah banyak, dan diharapkan ada yang mampu berkembang menjadi usaha menengah dan besar.⁴⁵

3. Perkembangan Usaha Mikro

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya proses peningkatan omset penjualan.⁴⁶ Menurut Soeharto Prawiro Kusumo, perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu:

- a. Mengenal peluang potensial

⁴⁵ Sastro Soenarto, hartanto, *industrialisasi serta pembangunan sector pertanian dan jasa menuju Visi Indonesia 2023*, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2006, h.272.

⁴⁶ Purdi E, Chandra *trik sukses menuju sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah ,2000, h.35)

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

b. Analisa peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa *market research* kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanan.

c. Mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karna merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya.

d. Langkah mobilisasi sumber daya

Adalah langkah terakhir sebelum ke tahap star up. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah(UKM) Pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

4. Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan.

Tolak ukur perkembangan usaha harusnya merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kongrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk dipahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilannya tersebut. Para penelitian (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles at all 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran usaha.⁴⁷

5. Problem yang dihadapi oleh Usaha Mikro

Genewati menyebutkan bahwa permasalahan yang sering dihadapi oleh Usaha Mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala Usaha Mikro dan Kecil adalah modal, teknologi, akses pasar, keterbatasan manajemen dan SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak mendukung usaha Usaha Mikro dan Kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industry besar.

⁴⁷ Muhamad Sholeh, *upaya pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada), 2008, h.26

6. Dasar Hukum Usaha Mikro

Usaha mikro memiliki dasar hukum yakni memiliki dasar hukum yakni undang-undang No 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah dalam UU ini semua telah di atur dalam kriteria aspek perizinan tentang bagaimana peran serta pemerintah pusat daerah dalam pemberdayaan Usaha Mikro bahkan dalam pasal 13 ayat 1(a).

UU No 20 Tahun 2008 disebutkan, pemerintah menentukan tempat usaha yang menentukan pemberian tempat lokasi dipasar setra industry, lokasi pertanian rakyat, lokasi pedagang kaki lima dan lokasi lainnya. Selain itu, ada juga pasal-pasal yang menyebutkan bahwa pemerintah perlu memberikan kemudahan akses pembiayaan bagi usaha mikro serta membebaskan pembiaya perizinan untuk usaha mikro. Ini artinya usaha mikro bukan merupakan anak tiri dari perekonomian Indonesia. Bahkan faktanya Usaha Mikro merupakan salah satu tulang punggung perekonomian.

Usaha mikro secaranyata membuktikan mampu menyerap tenaga kerja yang tidak tertampung di sektor lain penyerapanya pun cukup besar yakni mencapai 97%. Selain itu kementrian koordinator juga mencatat peran Usaha Mikro terhadap produk domestik bruto (PDB) yang mencapai 60,34%. Usaha Mikro memiliki bentuk perizinan lain, yakni izin usaha mikro kecil (IUMK) memiliki dasar hukum peraturan presiden No 98 Tahun 2014 serta peraturan menteri dalam negeri No 83 Tahun 2014 tentang perizinan Usaha Mikro dan Kecil.

UMK ini kemudian diperkuat dengan nota kesepahaman antara menteri dalam negeri, menteri koperasi dan UKM dan menteri perdagangan Nomor 503/555/SJ Nomor 03/KB/M.KUKM/I/2015 dan Nota Kesepahaman Nomor 72/M-DAG/MOU/I/2015 Tentang Pembinaan Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil.⁴⁸

⁴⁸ Susanti, Ade Pratiwi, Andrew Shandy Utama, and Faizah Kamilah. "Pelaksanaan Pemberdayaan Usaha Mikro Oleh Pemerintah Kota Pekan Baru di Kecamatan Rumbai Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah" *Jurnal Daya Saing* 7.1 (2020): hal 12

BAB III

GAMBARAN UMUM

A. Gambaran Umum Dan Objek Penelitian

1. Sejarah berdirinya 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 fakto penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktifitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade.

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 melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penandaan sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik.

Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia yang moderen, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (rahmatan Lil'Aalamiin).⁴⁹

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

a. Visi

Top 10 Global Islamic Bank “menjadi top bank syariah global berdasarkan kapasitas pasar dalam waktu 5 tahun”.

b. Misi

1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

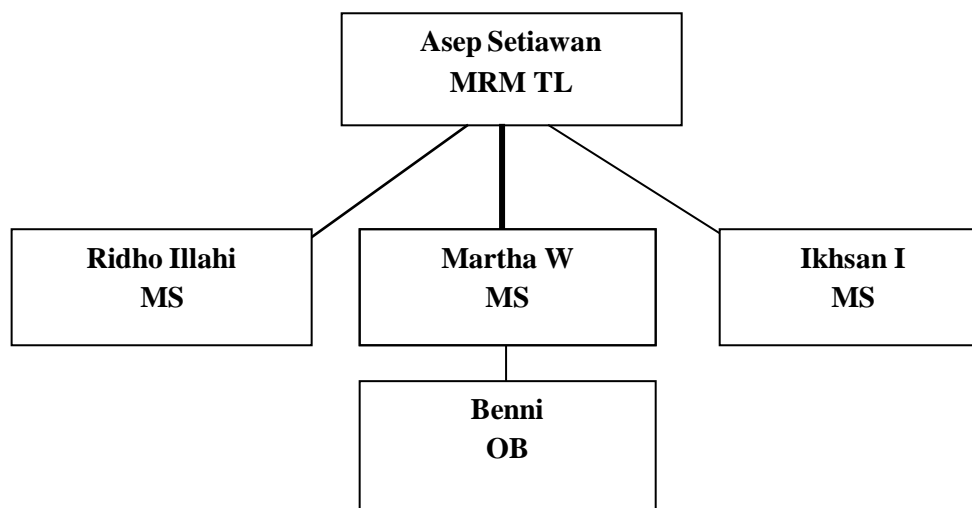
Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50T di tahun 2025.

⁴⁹<https://ir.bankbsi.co.id> diakses pada Kamis 14 April 18:43 2022

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

3. Struktur Kepengurusan Bank Syariah Indonesia Kepahiang

3.1 Struktur Kepengurusan Bank Syariah Indonesia Kepahiang



Penjelasan dan tugas dari kepengurusan Bank Syariah Indonesia Kepahiang :

a) *Micro Relationship Manager (MRM)*

Merupakan salah satu bagian dari tim *marketing*. Profesi ini memiliki tugas untuk memelihara dan membangun hubungan baik dengan klien atau pelanggan perusahaan. Untuk perbankan, maka RM menjalin relasi dengan nasabah. Tugas wajib *Relationship Manager* pada umumnya tugas *Relationship Manager* adalah mengurus klien dan memecahkan tantangan dari perspektif bisnis atau teknis yang sedang dihadapi klien tertentu. disamping itu, mereka juga bertugas untuk meningkatkan *sales opportunity* serta menarik pelanggan baru. Dalam melaksanakan tugasnya, seseorang, seseorang

Relationship Manager harus berpedoman pada SOP (Standar Operasional Prosedur) yang berlaku. SOP dibuat untuk merinci *job desc* atau uraian pekerjaan *Relationship manager*. Sebenarnya, cukup banyak *job desc* seseorang *Relationship manager*. Akan tetapi, secara garis besar berikut ini 3 tugas wajib *Relationship Manager*.

- a. *Build Up Relationship* (membangun komunikasi) salah satu syarat menjadi MRM adalah memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Bagaimana tidak, profesi ini bisa dibilang ujung tombak keberlangsungan perusahaan. Hubungan yang baik dengan para direktur atau pimpinan, komunikasi yang baik perlu dijaga agar proses perusahaan senantiasa bisa terpantau dengan baik. *Building up relationship* juga ditunjukkan agar kerjasama antara perusahaan dengan klien senantiasa terjaga. Apabila hubungannya baik, maka perusahaan dan klien bisa sama-sama maju. Selain itu, membangun komunikasi yang baik dengan klien bisa meningkatkan citra perusahaan.
- b. *Provide financial solution* (menyediakan solusi finansial) Salah satu tugas *Relationship Manager* adalah membantu nasabah mendapatkan solusi terkait pengelolaan finansial mereka. Terutama tentang kebutuhan kredit apa yang cocok untuk diajukan dan bagaimana mengurus persyaratannya. Sering kali, para direktur atau pimpinan perusahaan yang sudah merasa memiliki hubungan yang dekat dengan MRM yang sama terkait masalah finansial yang dihadapinya. Termasuk masalah kartu kredit, internet banking yang bermasalah, kadang sampai kebutuhan untuk tukar uang bisa menghubungi RM. Disaat terjadi masalah finansial, *Relationship Manager* dituntut untuk menjadi garda terdepan yang membantu menghadapi masalah tersebut. Mereka perlu menghadirkan solusi dari masalah finansial yang terjadi. Untuk itu peran MRM harus dilakukan oleh seorang profesional. Tak heran jika banyak syarat untuk menjadi seorang

Relationship Manager. Dalam hubungannya dengan klien, MRM juga berperan sebagai *financial solution*.

- c. *Initiate Business Proposal* (Memulai Proposal Bisnis) adalah peran utama seorang *Relationship Manager* untuk memulai proposal bisnis yang untung berkelanjutan. Mereka harus memiliki pengetahuan tentang prinsip dan praktek ekonomi, serta ilmu akuntansi, pasar keuangan, dan perbankan. Selain itu, seorang MRM juga perlu melakukan analisis laporan keuangan. Proposal bisnis yang dibuat ini merupakan proposal nota analisis kredit. Sesuai SOP, *Relationship manager* akan bekerja sama dengan *credit analyst* dan mempersentasikan proposal yang dibuat di hadapan manajemen

Itulah beberapa tugas *Relationship Manager* yang perlu diketahui. *Relationship Manager* memperhatikan dan mengamati strategi competitor dalam meningkatkan performa perusahaan. Selanjutnya perusahaan akan mempersiapkan strategi apa yang sebaiknya digunakan agar klien dan perusahaan menjadi unggul dipasar.⁵⁰

- d. *Micro Staf* (MS)

Micro staf adalah karyawan bank BSI bagian depan seperti Teller, *Customer Service* (CS) dan Staf *Back Office* (BO)

1. Teler

Teller adalah petugas bank yang pekerjaan sehari-harinya berhadapan dengan nasabah dan masyarakat umum. Bank harus menyeleksi petugas yang akan ditunjuk sebagai teller karna cara kerja, sikap dan tindak tanduk serta cara pelayanannya kepada nasabah dan masyarakat serta tidak langsung teller merupakan cerminan keadaan dan reputasi sebuah bank

⁵⁰ Rizal, Maulana, Filani, and Marsalina Erni. *Persepsi anggota terhadap kualitas pelayanan teller credit union (CU) Keling kumbang cabang A.Yani Pontianak. E-jurnal equilibrium manajemen, 6(1), 65-74*

- a) Tanggung Jawab Teller Bank
- 1) Pemeriksaan cashing penyetoran, transfer.
 - 2) Bertanggung jawab dalam melayani rekening tabungan, penarikan.
 - 3) Pengumpulan pembayaran.
 - 4) Mempromosikan produk lembaga keuangan itu (pinjaman, hipotik dll).
 - 5) Memberi arahan bisnis (kepercayaan, asuransi pinjaman dll) dan bertanggung jawab terhadap aliran uang tunai.⁵¹
 - 6) Penebusan obligasi tabungan dan menyelesaikan masalah pelanggan.
 - 7) Berkomunikasi dengan supervisor, peers atau bawahan memberikan informasi kepada supervisor, rekan kerja, dan bawahan melalui telepon, dalam bentuk tertulis, e-mail, atau secara langsung.
 - 8) Membangun dan mempertahankan hubungan interpersonal mengembangkan hubungan kerja yang konstruktif dan kooperatif dengan orang lain, dan menjaga mereka dari waktu ke waktu.⁵²
 - 9) Melakukan untuk atau bekerja langsung dengan umum pertunjukan untuk orang-orang atau berhadapan langsung dengan masyarakat. Ini termasuk melayani pelanggan di restoran dan toko-toko, dan menerima klien atau tamu.
 - 10) Berinteraksi dengan komputer menggunakan komputer dan sistem komputer (termasuk hardware dan software) program,

⁵¹ Sadewo, Hari. "Penilaian Kinerja Teller dalam Upaya Meningkatkan Pelayanan Nasabah PT. Bank Sumut KCP Aksara." (2016).

⁵² Ratih, Diatri Nari, and Muhammad Subkhan. *Analisis Pelayanan Teller PT Bank Central Asia (BCA) KCU Yogyakarta*. Diss. STIE Widya Wiwaha, 2018.

menulis perangkat lunak, mengatur fungsi, memasukkan data, atau informasi proses.⁵³

b) Tugas Teller Bank

- 1) Melayani penarikan transfer dan penyetoran uang dari pelanggan.
- 2) Melakukan pemeriksaan kas dan menghitung transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin hitung.
- 3) Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, memverifikasi jumlah, dan Memeriksa keakuratan slip setoran.⁵⁴
- 4) Memeriksa cek untuk dukungan dan untuk memverifikasi informasi lain seperti tanggal, nama Bank, identifikasi orang yang menerima pembayaran dan legalitas dokumen.
- 5) Memasukkan transaksi nasabah kedalam komputer untuk mencatat transaksi dan mengeluarkan tanda terima yang dihasilkan komputer.
- 6) Membantu dan melayani pelanggan terkait transaksi keuangan.
- 7) Mengidentifikasi keaslahan transaksi ketika debit dan kredit tidak seimbang.
- 8) Memproses transaksi seperti deposito, kontribusi rencana tabungan pensiun, transaksi teller otomatis, dan deposit email.
- 9) Menerima hipotek, pinjaman, atau pembayaran tagihan utilitas public verifikasi tanggal pembayaran dan hutang.
- 10) Menyelesaikan masalah atau perbedaan mengenai rekening nasabah.⁵⁵

⁵³ Mulia, Teti, and Afriyeni Afriyeni. "Penerapan Manajemen Risiko Operasional Pada Unit Teller PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat." (2019).

⁵⁴ Wati, Anik Sulistia. *Standar Layanan Kinerja Teller Pada PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor layanan Nasabah Pasar Besar Malang*. Diss. University of Muhammadiyah Malang, 2015.

2) *Customer Service*

Customer service mampu memberikan pelayanan melalui Komunikasi yang baik kepada pelanggannya. *Customer service* membantu perusahaan dalam memberikan pelayanan dan penjelasan Kepada pelanggan atau dengan istilah *after Saleservice* dalam upaya memelihara Komunikasi, menciptakan pengertian dan mewujudkan kepuasan pelanggan terkait masalah yang dialami pelanggan dalam menggunakan produk dan jasa perusahaan. *Customer servis* adalah divisi yang berada di bagian terdepan suatu pelayanan di BSI. Divisi ini dibawah langsung oleh Supervisor Shop, dimana peran seorang *customer service* sangat Menentukan dalam upaya kepuasan pelanggan yang menggunakan produk dan jasa yang dikeluarkan oleh nasabah. Dengan adanya *customer service* komunikasi antara perusahaan dan customer dapat diselesaikan, tersolusikan di ruang layanan Bank Syariah Indonesia ini. ⁵⁶

Pelayanan seorang CS sudah di mulai Saat nomor antrian pelanggan di panggil dan dimohon ke *counter Costumer servis* yang secara otomatis memanggil secara acak. Jadi dalam hal ini petugas *Customer Service* dapat memilih siapa yang akan menjadi pelanggan yang akan dilayaninya. Begitu juga sebaliknya dengan Pelanggan atau calon pelanggan yang datang ke kantor BSI tidak dapat memilih CS yang akan didatanginya. Terlihat bahwa pelayanan yang diberikan tanpa melihat perbedaan status, misalnya kaya atau miskin, warga lokal atau warga negara asing, pelanggan yang berpenampilan

⁵⁵<https://journal.unpak.ac.id> diakses pada 14 mei 2022 pada jam 22:41

⁵⁶ Kartajaya, Hermawan. *Boosting Loyalty Marketing Performance: Menggunakan Teknik Penjualan Customer Relationship Management, dan Servis untuk Mendongkrak Laba*. Mizan Pustaka, 2007.

sederhana maupun yang berpenampilan glamour, semua diberikan pelayanan yang sama tanpa memandang perbedaan.

Adapun peran *Customer Service* dalam meningkatkan kepuasan pelanggan melalui komunikasi antarpribadi tercermin dalam konsep-konsep deskripsi verbal, petunjuk proksemik, petunjuk kinesik, petunjuk wajah, petunjuk paralinguistik, dan petunjuk artifaktual.⁵⁷ Dalam pengamatan mengenai Peran *Customer Service* dalam meningkatkan kepuasan Pelanggan melalui Pendekatan Komunikasi antar pribadi.

Penulis mengaitkan temuan tersebut dengan definisi komunikasi antarpribadi yang menyebutkan komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan pesertanya menangkap reaksi secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal dengan Bentuk komunikasi diadik yang melibatkan hanya dua orang Sedangkan definisi komunikasi antarpersonal mengacu pada komunikasi di mana ada dua individu yang berbagi peran sebagai pengirim dan 1 penerima, kemudian menjadi terhubung melalui kegiatan dan saling menciptakan makna Trenholm Jensen, dalam buku komunikasi antar-personal.

Dari dua definisi tersebut, penulis memahaminya sebagai komunikasi yang dari dua orang dan terjadi secara langsung bertatap muka, dan dalam jarak akrab, sehingga terciptanya kesamaan pemahaman diantara keduanya. Dari uraian mengenai peran CS yang tercermin dari konsep komunikasi antarpribadi dan studi kasus yang dilakukan, maka dapat dipahami bahwa seorang CS *Customer servis* harus dapat berkomunikasi secara baik sesuai aturan yang ditetapkan Bank Syariah Indonesiadan dalam konteks

⁵⁷ Tarsan, Tarsan. "Peran *Customer Service* Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Melalui Pendekatan Komunikasi Antar Pribadi (Studi Kasus pada *Customer Service* Grapari Telkomsel Gandaria)." *Bricolage: Jurnal Magister Ilmu Komunikasi* 2.01 (2017): 46-55.

komunikasi antar pribadi.⁵⁸ Kemudian CS *Customer Service* harus mempunyai penampilan yang rapi, mempunyai rasa percaya diri, bersikap ramah dan murahsenyum saat melayani pelanggan, dengan tujuan agar pelanggan tertarik dan yakin dengan apa yang disampaikan oleh *Customer Service*.

Seorang CS *Customer service* haruslah bersikap profesional, yaitu fokus, cepat dan tanggap terhadap setiap keluhan atau permasalahan yang disampaikan oleh pelanggan, sikap profesional ini dapat menciptakan kepuasan pelanggan, karena CS *Customer service* dapat melayani dan memberikan solusi yang baik terhadap keluhan yang disampaikan oleh pelanggan. *Customer service* CS juga harus mempunyai pribadi yang tenang saat melayani pelanggan. Sikap *customer service* yang tenang dimaksudkan agar CS tidak terpancing oleh pelanggan yang komplain/emosional, dalam hal ini sikap empati dan simpati harus dapat dimunculkan oleh CS. Selain hal-hal tersebut, pengetahuan tentang produk adalah salah satu hal penting, karena apabila CS tidak didukung dengan pengetahuan produk yang luas maka pelayanan tidak akan berjalan baik, dan CS tidak akan memenuhi perannya sebagai *customerservice* yang dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan yang datang ke Kantor Bank Syariah Indonesia.⁵⁹

3) *Office boy*

Dalam proses kerja suatu perusahaan membutuhkan peran penting dalam melayani setiap kariawan pengertian *office boy* atau bisa juga disingkat dengan OB adalah profesi pekerjaan di sebuah perusahaan atau

⁵⁸ Saputra, Sigit. *Analisis Komunikasi Interpersonal Customer Service Dalam Mempertahankan Pelanggan Telkomsel (Studi Pada Telkomsel Grapari SKA Pekanbaru)*. Diss. Universitas Islam Riau, 2021.

⁵⁹Assauri, Sofjan *Coustumer Service yang baik landasan pencapaian customer servicesatisfaction* (2003)

kantor yang membantu karyawan dan staf untuk melakukan semua pekerjaan diluar pekerjaan seorang kariawan dan staf untuk mendukung pelaksanaan tugas dan pekerjaan.⁶⁰ Kami memberikan jasa *Outsourcing Office Boy & Girl* perusahaan daam menjalankan roda bisnisnya pastinya menginginkan sebuah organisasi dengan manajemen yang baik, oleh karna itu kami hadir sebagai penyedia jasa outsourcing yang telah disertifikasi oleh kementerian tenaga kerja dengan mutu dan kualitas baik.

a. Jenis layanan:

- a) Cleaning Service atau kebersihan dalam dan lar areal/ gedung
- b) Gondola Service atau pembersihan kaca gedung
- c) General Cleaning atau pembersihan borongan untuk rumah-rumah dan perusahaan.
- d) Polisher atau pengkilatan lantai
- e) Gardener atau pertamanan.⁶¹

b. Tugas Office Boy

- 1) Membersihkan dan merapikan meja, kursi, komputer dan perlengkapan lainnya
- 2) Membersihkan karpet dan lantai.
- 3) Menyediakan minuman untuk karyawan.
- 4) Mengirim atau mengambil dokumen antar devisi.
- 5) Melayani permintaan fotokopi.
- 6) Membelikan dan menyiapkan makan siang karyawan.

⁶⁰ Hidayat, Rochmat. *Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Resiliensi Kerja Pada Karyawan Office Boy Pt. X Di Daerah Surabaya*. Diss. Universitas Mercu Buana Yogyakarta, 2019.

⁶¹ Eftika, Ratu Muetia, And Novrikasari Novrikasari. *Analisis Perilaku Penggunaan Alat Pelindung Diri (Apd) Pada Tenaga Kerja Office Boy Dalam Upaya Pencegahan Penularan Virus Corona 2021 Di Rsud Lahat*. Diss. Sriwijaya University, 2022.

- 7) Membereskan piring, gelas, & perlengkapan makan siang karyawan.
- 8) Mengambil & membersihkan gelas minum dan perlengkapan makan karyawan.
- 9) Membuang sampah yang ada di ruang kerja dan areal tanggung jawabnya.⁶²

Adapun data awal yang dimiliki peneliti adalah data jumlah nasabah yang meminjam untuk mendirikan UMKM-nya di BSI Kepahiang, yaitu:

Tabel 3.1 Penggolongan Jumlah Nasabah UMKM

No	Nasabah UMKM	Jumlah Nasabah
1	Usaha Mikro	33 Nasabah
2	Usaha Kecil	280 Nasabah
3	Usaha Menengah	0 Nasabah
Jumlah Seluruh Nasabah		322 Nasabah

Adapun Hasil dari Tabel 3.1 tentang Penggolongan Jumlah Nasabah UMKM untuk Usaha Mikro terdiri dari 33 nasabah, untuk Usaha Kecil berjumlah 283 nasabah dan Usaha Menengah tidak ada jumlah nasabahnya, jadi total keseluruhan jumlah nasabah UMKM di Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Kepahiang berjumlah 322 nasabah.

Tabel 3.2 Jenis Usaha Mikro

No	Jenis Usaha	Jumlah Nasabah
1	Kedai Makan	8 Nasabah
2	Mebel	4 Nasabah
3	Laundry	6 Nasabah
4	Pedagang di Pasar	5 Nasabah
5	Petani Kopi	10 Nasabah
Jumlah Seluruh Nasabah Mikro		33 Nasabah

⁶²Solikah, Fadikah Eka Nur. *Analisis pendamping nasabah UMKM pada BSI KCP Magetan*. Diss.IAIN ponorogo, 2021.

Jumlah keseluruhan nasabah di BSI Kepahiang ada 322 Nasabah 33 yaitu nasabah mikro dan 280 termasuk nasabah yang meminjam untuk mendirikan usaha kecil, jenis usaha yang di dirikan diantaranya yaitu kedai makan, jasa laundry, mebel, pedagang di pasar, dan petani kopi. Untuk pendidikan terakhir yaitu SMP pun sudah bisa asal ada usaha yang digeluti. Mulai dari umur 18 tahun sudah bisa membuka usaha UMKM asal tekun dan giat dalam menjalankannya.⁶³

⁶³ Asep setiawan sebagai manager BSI Kepahiang wawancara langsung pada 06 juni 2022 pukul 13.15

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Informan

Data deskripsi yaitu informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Data informan adalah orang yang memberikan informasi yang dianggap mengetahui dengan baik terhadap masalah yang diteliti dan bersedia untuk memberikan informasi kepada peneliti.

Pada penelitian ini yang menjadi informan yaitu pegawai Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang 3 orang dan nasabah yang meminjam jasa BSI untuk mendirikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) 6 orang tetapi dipersingkat lagi disini hanya nasabah mikro saja yang menjadi informan, jadi informan yang diambil yaitu 7 orang dari pegawai Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang dan nasabah Mikro. Berikut yaitu data informan wawancara:

Tabel 4.1 Data Informan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia

No	Nama informan	Jabatan	umur	Pendidikan Terakhir
1	Asep Setiawan	MR2M BSI Kepahiang	33 th	SI
2	Eli Suwarni	Warung Bakso Arepa	44 th	SMA
3	Pramita Wulandari	Toke Sayur	32 th	SI
4	Redo	Pemilik Mebel	46 th	SMP
5	Yusni	Warung manisan	38 th	D1

6	Edi Susanto	Toke Sayur	42 th	SMA
7	Sulastri	Pemilik loandry	47 th	SD
8	Martha W	Pegawai BSI	30 th	S1
9	Ikhsan	Pegawai BSI	31 th	S1

2. Peran BSI dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang yang mempunyai suatu status. Status atau kedudukan didefinisikan sebagai suatu peringkat atau posisi seseorang dalam suatu kelompok, atau posisi suatu kelompok dalam hubungannya dengan kelompok lainnya. Setiap orang mungkin mempunyai sejumlah status dan diharapkan mengisi peran sesuai status tersebut. Dalam arti tertentu, status dan peran adalah dua aspek dari gejala yang sama. Status adalah seperangkat hak dan kewajiban, sedangkan peran adalah peemeranan dari seperangkat kewajiban dan hak-hak tersebut.⁶⁴

Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro di lingkungan Kepahiang studi kasus pemilik Usaha Mikro yang meminjam dana di BSI Kepahiang. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan teknik *field Research* karena dilakukan sistem wawancara terbuka langsung kepada nasabah yang

⁶⁴ Aslan, Aslan. "Peran Pola Asuh Orangtua di Era Digital." *Jurnal Studia Insania* 7.1 (2019):20-34.

meminjam jasa di Bank Syariah Indonesia Kepahiang mengenai bagaimana peran dan seberapa besar peran bank syariah dalam meningkatkan Usaha Mikro di Kepahiang.

Penelitian ini mengambil informan penelitaian sebanyak 7 orang informan berdasarkan teknik *field Research*. Maka penulis telah melakukan wawancara dengan 6 orang nasabah Bank Syariah Indonesia Kepahiang yang telah meminjam jasa BSI untuk mendirikan usahanya adapun informan yang merupakan pegawai Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang. Untuk mendapatkan informasi terkait. Untuk lebih detail berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan informan penelitian:

Hasil wawancara dengan Bpk, Asep Setiawan sebagai Micro Relationship Manager (MRM) beliau mengatakan bahwa:

“Dalam segi peran Bank, kami memberikan layanan yang terbaik untuk semua nasabah kami dan kami memberikan masukan atau pengalaman baru untuk nasabah yang baru ingin memulai membuka usahanya. Serta strategi yang digunakan oleh kami berupa sesuatu dilakukan monitoring setelah pencairan minimal 1x dalam 1 minggu, pegawai bank mendatangi si pemilik usaha UMKM dikasih pola fikir kedepannya mau seperti apa untuk pengembangan usaha si pemilik UMKM karena di sini pegawai BSI sudah lebih banyak pengalaman dan bertukar cerita dengan pemilik usaha lain yang lebih maju di banding usaha yang ini lainnya jadi tugas BSI yaitu memberi masukan yang terbaru untuk mengembngkan usahanya, terutama dalam strategi pemasarannya.”⁶⁵

⁶⁵ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:15 WIB

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Di BSI Kepahiang ini kami mengusahakan yang terbaik untuk nasabah dan calon nasabah dengan membantu mereka, BSI Kepahiang juga memberikan bantuan berupa informasi atau saran kepada nasabah tentang bagaimana cara mengembangkan usaha pemilik UMKM. Karena di BSI sudah banyak memiliki nasabah maka tentu saja kita mengetahui bagaimana cara atau upaya nasabah lama dalam mengembangkan usaha sehingga bisa dijadikan motivasi dan contoh bagi nasabah baru.”⁶⁶

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk peran BSI dalam membantu UMKM di Kepahiang untuk mengembangkan usahanya yaitu kita memberikan informasi dan masukan berdasarkan pengalaman nasabah yang berhasil mengembangkan usaha dan selanjutnya memberikan bantuan atau strategi dalam mengembangkan usaha.”⁶⁷

Menurut penulis dari hasil yang didapat bahwa peran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang sudah sangat bagus karna didalamnya tidak hanya melakukan pembiayaan saja melainkan menjalankan perannya seperti konsultasi tentang pengembangan usaha dan menerapkan layanan yang baik.

Kualitas layanan merupakan suatu tindakan sukarela dari satu pihak ke pihak lain dengan tujuan hanya sekedar membantu. Atau adanya permintaan kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhannya secara sukarela. Layanan di Bank Syariah Indonesia

⁶⁶ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:00 WIB

⁶⁷ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:00 WIB

BSI Kepahiang ini salah satunya yaitu dengan menerapkan sapa, salam dan senyum.⁶⁸

Strategi adalah suatu perencanaan jangka panjang yang disusun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu. Monitoring adalah program pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan.

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang respon pemilik UMKM ketika diberi penawaran untuk menjadi nasabah, Adapun hasil wawancaranya yaitu :

“Dalam segi respon si pemilik UMKM ketika diberi penawaran ada beberapa yang tertarik karena produk yang ditawarkan sangat menarik terutama produk pembiayaan kur di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang memberikan pinjaman jenis produknya yaitu produk kur dengan margin 0,2% yang sangat membantu para masyarakat yang memiliki usaha dan untuk nasabah yang tertarik untuk meminjam jasa, Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang.⁶⁹

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Respon pemilik UMKM tentu saja banyak yang tertarik ketika diberikan penawaran untuk menjadi nasabah karena produk yang ditawarkan di BSI sangat menarik terutama

⁶⁸ Kurniawan, Ricky. *Analisis tingkat kepuasan konsumen terhadap pelayanan PT. Jaya Trade Cabang Belawan. Diss.2020.*

⁶⁹ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 20 juni 2022, pukul 13:20WIB

produk pembiayaan kur yang sangat membantu masyarakat yang ingin memulai usaha atau mengembangkan usaha.”⁷⁰
Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk respon pemilik UMKM banyak yang memiliki minat untuk mengambil pinjaman di BSI Kepahiang karena penawaran pinjaman di BSI sangatlah memberikan kemudahan bagi pemilik UMKM, sehingga pemilik UMKM bisa mendapatkan pinjaman sehingga bisa membuka usaha dan mengembangkan usaha”⁷¹

Dari hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, pihak Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang ini telah memberikan pinjaman sesuai dengan aturan yang ada dan untuk keuntungan atau bagi hasil yang diambil tidak terlalu besar.

Ada 5 Produk yang ada di Bank Syariah Indonesia yaitu:

1. Tabungan syariah

Tabungan syariah terkait dengan adanya kesepakatan atau akad antara nasabah dan Bank, yaitu akad mudharabah tentang simpanan yang pengelolanya diberikan kepada bank dengan sistem bagi hasil

2. Deposito syariah

Adalah produk simpanan berjangka yang dikelola bank syariah. Produk ini bisa didapatkan untuk nasabah program dan perusahaan dengan menggunakan prinsip mudharabah.

3. Gadai syariah

⁷⁰ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:05
WIB

⁷¹ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:05 WIB

Adalah produk pinjaman tunai dari bank syariah kepada nasabahnya. Khususnya dalam hal ini, gadai syariah menggunakan akad rahn atau ijarah. Sebagai syarat utama, nasabah wajib menyerahkan barang jaminan.

4. Pembiayaan atau pinjaman syariah

Pinjaman syariah adalah produk pinjaman dari bank syariah. Nasabah wajib melunasi hutang tersebut dalam bentuk pembayaran langsung atau cicilan

5. Giro syariah

Giro syariah adalah produk simpanan di bank syariah yang dana bisa ditarik dengan menggunakan cek atau bilyet giro selain kartu ATM.⁷²

Di sini nasabah Mikro menggunakan produk yang ke 4 yaitu pembiayaan atau pinjaman syariah dengan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) sedangkan produk KUR itu sendiri adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola pinjaman.

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang target nasabah UMKM dalam 1 tahun dan berapa jumlah pemilik UMKM

⁷² Fatriani, Rini *bentu-bentuk produk Bank Konvensional dan Bank Syariah di Indonesia* Ensiklopedia of jurnal 1.1 (2018)

yang berhasil diajak menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia

BSI Kepahiang, adapun hasil wawancaranya yaitu:

“Minimal kurang lebih 30 nasabah dalam 1 tahun untuk pembiayaan khusus mikro, kenapa hanya sedikit untuk Mikronnya karena di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang itu setiap karyawan mempunyai target tersendiri jadi mereka mengejar untuk mencari nasabah yang kecil dan menengah supaya target dalam 1 tahunnya itu bisa tercapai.”⁷³

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Target nasabah di BSI Kepahiang ini untuk 1 tahun minimal nya 30 nasabah, Akan tetapi setiap pegawai di sini memiliki target tersendiri yang harus mereka capai, sehingga dari target para pegawai tersebut yang akan mencapai target tiap tahunnya, terkadang nasabah juga melampaui target.”⁷⁴

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“BSI Kepahiang memiliki target minimal 30-35 nasabah, tergantung bagaimana para pegawai bisa mencari nasabah apakah kurang dari target atau bahkan bisa sangat jauh melampaui target, tinggal bagaimana cara para pegawai agar nasabah tertarik membuat pinjaman di BSI Kepahiang.”⁷⁵

Dari informan diatas dapat penulis simpulkan bahwa untuk

target dalam mengajak nasabah kurang di tingkatkan lagi dalam

mempromokan kepada masyarakat agar lebih banyak jumlah dalam

pertahunya untuk nasabaha yang meminjam jasa Bank Syariah

Indonesia BSI Kepahiang agar masyarakat terbantu oleh jasa yang

WIB ⁷³ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:25

WIB ⁷⁴ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:10

⁷⁵ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:10 WIB

diberikan oleh pihak Bank Syariah Indonesia Kepahiang BSI Kepahiang untuk meningkatkan perekonomian masyarakat disekitarnya.

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang UMKM yang diutamakan dalam membantu ,m mengembangkan usahanya, adapun hasil wawancaranya yaitu:

“Jenis UMKM yang didirikan oleh nasabah BSI yaitu Kedai makan. Warung Manisan, Mebel, Laundry, Petani Kopi, Toke sayur, disini Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang mengutamakan Kedai Makan menjadi nasabah prioritas karena dia salah satu nasabah mikro yang berani meminjam dengan jumlah yang banyak itulah sebabnya BSI lebih mengutamakan atau memprioritaskan Kedai Makan sebagai nasabah di BSI Kepahiang.”⁷⁶

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk Jenis UMKM yang didirikan oleh naasabah BSI yaitu Kedai makan,Warung Manisan, Mebel, Laundry, Petani Kopi, Toke sayur.”⁷⁷

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Jenis UMKM yang diutamakan yaitu nasabah yang memiliki usaha Warung makan karena mereka berani untuk meminjam dengan jumlah banyak, selanjutnya ada usaha seperti Laundry,Mebel, dll.”⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan

bahwa Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang telah membantu

pertumbuhan ekonomi masyarakat terutama untuk nasabah yang

WIB ⁷⁶ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:30

WIB ⁷⁷ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:15

⁷⁸ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:15 WIB

menggunakan jasanya terutama nasabah Kedai Makan karna nasabah Kedai Makan tersebut berani mengambil pinjaman yang cukup besar jadi bisa di utamakan karena untuk mencapai target setiap nasabah pertahunnya agar sesuai target. Bank Syariah Indonesia termasuk sudah banyak memberikan pembiayaan oleh masyarakat atau nasabah terutama dalam mendirikan UMKM-nya karna sudah banyak jenis UMKM yang berdiri karna jasa Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang.

Pengertian UMKM yang diatur Undang-undang No.20 pasal 1 Tahun 2008 tentang usaha Mikro, kecil dan menengah maka pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi criteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung 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 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 Undang-Undang ini.⁷⁹

Sedangkan untuk jenis usaha yang termasuk UMKM:

1. Usaha Kuliner. Salah satu bisnis UMKM yang paling banyak diminati oleh masyarakat bahkan kalangan muda sekalipun. Berbagai inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan.
2. Usaha fashion, selain makanan UMKM dibidang fashion ini juga sedang diminati. Setiap tahun mode tren fashion baru selalu hadir yang tentunya meningkatkan pendapatan pelaku fashion.
3. Usaha agrobisnis, di bidang pertanian harus bermodalkan tanah yang luas. Anda bisa memanfaatkan perkarangan rumahnya yang disulap menjadi lahan agrobisnis yang menguntungkan.⁸⁰

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang media yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang dalam menarik minat masyarakat, adapun hasil wawancaranya yaitu:

⁷⁹ Suci, Yuli Rahmini. *Perkembangan UMKM (usaha mikro kecil menengah) di Indonesia* jurnal ilmiah cano ekonomos 6.1 (2017): h 51-56

⁸⁰ Rohmah, Istigfaroh Nur. *Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah terhadap peningkatan Kesejahteraan Anggota* studi kasus UMKM Omah Susu di singolang magetan. Diss. IAIN Ponorogo, 2022.

“Media yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang diantaranya melalui Media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram, dan penyebaran brosur”⁸¹
Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Media yang digunakan untuk menarik minat para nasabah untuk mengambil pinjaman yaitu biasanya kami menggunakan Media sosial, seperti facebook, instagram, whatsapp, dan tentu juga dengan adanya penyebaran brosur.”⁸²

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk Media yang digunakan untuk menarik minat para nasabah untuk mengambil pinjaman yaitu tentu juga dengan adanya penyebaran brosur biasanya kami menggunakan Media sosial, seperti facebook, instagram, whatsapp.”⁸³

Menurut wawancara diatas media yang digunakan, seperti

whatsapp, facebook, instagram, dan penyebaran brosur.

berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada pihak

Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang dapat disimpulkan bahwa

untuk media yang diguakan pada masa kini sudah sangat memadai.

Media komunikasi adalah suatu alat atau sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari komunikator pada khalayak. Media dominan dalam berkomunikasi adalah pencenderaan manusia seperti telinga dan mata. Media berarti perantara, yaitu perantara antara sumber pesan dengan penerima

⁸¹ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:35WIB

⁸² Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:20 WIB

⁸³ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:20 WIB

pesan beberapa yang termasuk dalam media adalah film, televisi, dan ponsel.⁸⁴

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang kendala dalam menarik masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang, adapun hasil wawancaranya yaitu:

“Kendala yang sering dialami oleh kami yaitu karena Sebagian masyarakat belum mengenal kelebihan BSI dan masih banyak masyarakat di Kepahiang lebih mengenal bank konvensional karena nasabah konvensional lebih banyak nasabahnya dan bank konvensional setiap tahun mengadakan undian untuk nasabah dengan nilai fantastis. Ini salah satu cara marketing bank konvensional untuk memikat nasabahnya.”⁸⁵

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk kendala yaitu banyak masyarakat yang belum mengetahui atau mengenal kelebihan dari BSI sehingga kurang nya minat yang ada untuk menjadi nasabah.”⁸⁶
Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan

Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Banyak masyarakat di Kepahiang lebih mengenal bank konvensional karena nasabah konvensional lebih banyak nasabahnya dan bank konvensional setiap tahun mengadakan undian untuk nasabah dengan nilai fantastis. Ini salah satu cara marketing bank konvensional untuk memikat nasabahnya, Dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang kelebihan BSI.”⁸⁷

⁸⁴ Aprinawati, Lis. *Penggunaan media gambar seri untuk meningkatkan kemampuan berbicara anak usia dini* Jurnal Obsesi Jurnal pendidikan Anak Usia Dini. 1.1 (2017): h 72-80.

⁸⁵ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:38 WIB

⁸⁶ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:25 WIB

⁸⁷ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:25 WIB

Menurut wawancara diatas yang dapat penulis simpulkan kendala yang sering dialami yaitu masyarakat masih belum banyak yang mengenal Bank Syariah Indonesia karna Bank Konvensional jauh lebih lama berdiri dan mengadakan undian itulah yang menjadi kendala bagi kami.

Selanjutnya penulis juga menanyakan tentang jumlah nasabah Mikro dan apakah hanya masyarakat kepahiang saja yang menggunakan jasa yang menggunakan produk Bank Syariah Indonesia, adapun hasil wawancaranya yaitu:

“Nasabah Mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang saat ini berjumlah 33 orang tidak hanya dari masyarakat kepahiang tetapi banyak juga dari nasabah yang ada di curup.”⁸⁸

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Martha selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Untuk nasabah Mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang saat ini berjumlah 33 orang tidak hanya dari masyarakat kepahiang tetapi banyak juga dari nasabah yang ada di curup.”⁸⁹

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan Ikhsan selaku pegawai Bank BSI ia mengatakan bahwa :

“Nasabah Mikro saat ini 33 orang, tidak hanya dari kepahiang ada juga yang berasal dari curup mengambil pinjaman di BSI Kepahiang.”⁹⁰

WIB ⁸⁸ Asep Setiawan, sebagai MRM di BSI Kepahiang, tanggal 10 juni 2022, pukul 13:40

WIB ⁸⁹ Martha W, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 09:30

⁹⁰ Ikhsan, sebagai Pegawai di BSI Kepahiang, tanggal 23 Agustus 2022, pukul 10:30 WIB

Menurut wawancara diatas yang dapat penulis simpulkan jumlah nasabah UMKM di Bank Syariah Indonesia berjumlah 33 orang yang menggunakan jasa Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang. Dan untuk nasabahnya tidak hanya masyarakat kepahiang saja yang menggunakan jasanya bahkan banyak dari curup yang menggunakan jasanya untuk mendirikan Usahanya.

3. Upaya Kemudahan Dalam Memberikan Pinjaman Kepada Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Sebuah Bank harus memberikan kemudahan dalam pinjaman ataupun kegiatan lainnya dalam menghadapi semua nasabahnya agar nasabahnya merasa mendapatkan kepuasan tersendiri. Agar suatu Bank tersebut tetap berjalan dengan lancar dan berkembang untuk membantu perekonomian masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti oleh Ibu Eli Suwarni berdasarkan wawancara terhadap pedagang warung makan bakso Arepa pada tanggal 12 juni 2022 ibu Eli Suwarni 44 tahun mengatakan:

“Bahwa peran yang dilakukan oleh pihak bank syariah tidak hanya sebatas pembiayaan saja yang diberikan kepada nasabah, namun peran seperti konsultasi mengenai pengembangan usaha, dan bimbingan usaha melalui seminar-seminar dan mempromokan tentang produk yang diberikan terhadap nasabah itu tidak mengandung bunga yang besar atau keuntungan yang di ambil tidak banyak. Pada awal dulu karna saya termasuk nasabah prioritas untuk pencairan kami dijemput oleh pihak BSI itu termasuk

layanan yang sangat memuaskan untuk saya Dan untuk persyaratannya juga tidak terlalu ribet hanya menyiapkan Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Buku Nikah, Surat Hak Milik (SHM), dan Surat Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).”⁹¹

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa peran yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang itu sudah menggunakan sistem terbaiknya dan sangat bertanggung jawab dengan tugas mereka sebagai pegawai di BSI dan untuk persyaratannya tidak menyusahkan masyarakat unruk menjadi nasabahnya.

Pernyataan hal yang serupa juga di sampaikan oleh ibu Pramita wulandari 32 tahun terhadap toke sayur pada tanggal 12 juni 2022 mengatakan:

“Peran yang dilakukan oleh Bank Syariah hanya sebatas pinjaman modal saja dan mengenai peran lainnya mengenai seminar-seminar tentang pengembangan usaha tidak ada sama sekali padahal saya sebagai nasabah yang ingin mengembangkan usaha mikro yang saya jalankan itu sangat membutuhkan pengalaman yang lebih banyak untuk lebih maju. Sementara untuk persyaratan-nya sama dengan ibu Eli Suwarni”.⁹²

Dari hasil penelitian oleh Ibu Pramita Wulandari dapat disimpulkan bahwa pegawai Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang harus lebih meningkatkan lagi dalam membimbing nasabah karena tidak semua nasabah itu telah banyak pengalaman untuk menjadikan usahanya lebih maju dan berkembang.

⁹¹ Eli Suwarni, pedagang warung makan dan bakso Arepa, wawancara, tanggal 12 juni 2022, pukul 12:30

⁹² Pramita Wulandari, toke sayur, wawancara, tanggal 12 juni 2022, pukul 13:15 WIB

Dari hasil wawancara oleh Ibu Eli Suwarni dan Ibu Pramita Wulandari pada hari yang sama tetapi mereka mengatakan ada perbedaan pendapat mengenai Peran Perkembangan Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang Ibu Eli Suwarni mengatakan bahwa bank syariah itu sangat berperan untuk usaha yang didirikan terutama dalam bantuan pembiayaan bukan hanya itu saja Ibu Eli Suwarni juga mengatakan bahwa Perbankan Syariah Indonesia juga melakukan peran mengenai konsultasi pengembangan usaha sedangkan Ibu Pramita Wulandari mengatakan bahwa peran yang dilakukan oleh BSI hanya pembiayaanya saja sedangkan untuk konsultasi pengembangan usaha dan peran lainya belum ada.

Hal yang serupa juga di sampaikan oleh bapak Redo 46 tahun pengusaha mebel, pada tanggal 13 Juni 2022 mengatakan:

“Saya sudah lama menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang sebelum menjadi BSI sampai sekarang , yaitu sejak tahun 2012 sampai sekarang . awal dulu saya sempat bingung untuk membuka usaha yang ingin saya dirikan karena kendala modal yang saya punya itu tidak memadai untuk membuka usaha sangat minim tapi Alhamdulillah karena telah dibantu oleh BSI Kepahiang diberikan pinjaman dan dipermudah dalam peminjaman modal untuk pencairan juga tidak lama, dari awal mula usaha saya berdiri karna meminjam jasa di BSI sampai sekarang saya mendapatkan keuntungan yang lebih banyak lagi karena modal awal juga lumayan besar, semua peranan bank syariah itu emang ada, dan sudah dilakukan dengan baik oleh petugas bank syariah. Untuk persyaratannya itu tetap sama yang dikatakan oleh ibu Eli, ibu Pramita dan pak Redo.”⁹³

⁹³ Redo, pemilik usaha mebel, wawancara, tanggal 13 juni 2022, pukul 15:20 WIB

Berdasarkan hasil wawancara terhadap nasabah Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah mempunyai peran penting bagi masyarakat yang ingin mendirikan usahanya karna dengan adanya modal di awal masyarakat bisa membuka usaha tanpa menunggu modal yang banyak dari hasil yang mereka kumpulkan intinya tidak perlu menunggu waktu lama untuk membuka usaha karna sudah ada pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia Kepahiang.

Pendapat lain juga diajukan oleh Ibu Yusni 38 tahun, sebagai pedagang warung manisan ia mengatakan bahwa:

“Ada kelebihanya dan ada kekuranganya, kelebihanya itu tidak mengambil keuntungan yang banyak angsuran perbulan juga tidak terlalu besar dan pelayananya tidak lama sedangkan kekuranganya tempatnya kurang bagus tidak seperti bank-bank yang lainnya besar dan nyaman didalamnya.”⁹⁴

Dari ibu Yusni dapat penulis simpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia adalah Bank yang menggunakan sistem keuntungan atau bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam dengan baik, karena tidak memberatkan nasabah yang ingin meminjam jasa-nya dengan bunga yang sedikit itu sangat membantu untuk masyarakat untuk mengembangkan usahanya.

Pertanyaan yang serupa juga disampaikan oleh Bpk Redo dan Ibu Yusni Bpk Redo mengatakan bahwa Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang mempunyai peran penting bagi nasabah

⁹⁴ Yusni, pemilik warung manisan, wawancara, tanggal 13 juni 2022, pukul 10:00 WIB

terutama dalam pemberian modal usaha, mempermudah dalam pengajuan berkas pinjaman dan tidak lama dalam pencairan, sedangkan dari ibu Yusni mengatakan bahwa Bank Syariah Indonesia tidak mengambil keuntungan yang banyak dan angsurannya tidak terlalu besar.

Sedangkan menurut Bpk Edi Susanto 42 Tahun, sebagai pemilik Toko Sayur, di Pekalongan pada tanggal 14 Juni 2022 mengatakan:

“Karena, saya kenal dekat dengan Pak Asep dan dia menawarkan pinjaman kepada saya dan memberitahu bahwa di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang mempunyai produk pembiayaan Kur dan tidak mengambil keuntungan yang banyak dan dalam proses pencairan tidak lama untuk persyaratannya tidak mempersulit.”⁹⁵

Dari hasil wawancara Bpk Edi Susanto dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang tidak mengambil keuntungan atau bagi hasil yang banyak dari nasabahnya.

Menurut Ibu Sulastri 42 tahun sebagai pemilik Usaha Laundry, ia mengatakan bahwa:

“Selama menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang dia merasakan perubahan dalam usahanya itu meningkat, karena dari awal mula belum mempunyai banyak pelanggan sekarang sudah banyak pelanggan dan omset yang didapatkan makin naik, layanan yang diberikan pihak BSI juga sangat baik, karena pada awal peminjaman ke pihak BSI tidak dipersulit dan jangka waktu pencairan tidak lama”⁹⁶

⁹⁵ Edi Susanto, pemilik toko sayur, wawancara, tanggal 14 Juni 2022, pukul 13:15 WIB

⁹⁶ Sulastri, Pemilik Laundry, wawancara, tanggal 14 Juni 2022, pukul 15:00 WIB

Dari pernyataan Bpk. Edi Susanto dan Ibu Sulastri mengatakan bahwa Bank Syariah Indonesia memiliki peran penting dalam membantu kemajuan ekonomi masyarakatnya terutama dalam pembiayaan dan kemajuan usahanya dan mereka juga sama-sama mengatakan bahwa Bank Syariah Indonesia tidak mengambil keuntungan yang besar

Penulis menyimpulkan dari beberapa informan diatas bahwa, karna dengan adanya pembiayaan yang di berikan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang maka Bank Syariah dapat membantu penambahan modal bagi nasabah yang akan memulai membuka usaha-nya sehingga usaha yang didirikan semakin meningkat dan berkembang tidak mempersulit dalam proses dokumen untuk pengajuan peminjaman . Kemudian untuk proses pencairan tidak melalui proses yang lama, walaupun ada nasabah yang mengatakan bahwa Bank Syariah Indonesia Kepahiang belum berpengaruh pada kemajuan usaha mikro yang didirikannya.

Penjelasan diatas merupakan tanggapan dari beberapa nasabah yang mengatakan bahwa usahanya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan, dan selain pembiayaan juga Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang ada peran juga mempromosikan produk dengan tingkat bunga yang rendah dan memberikan bimbingan kepada nasabah supaya usahanya semakin maju dan berkembang. Nasabah yang mengatakan usahanya tidak meningkat

ini adalah nasabah yang baru meminjam dana di BSI Kepahiang dan baru memulai angsurannya 2x jadi dia belum merasakan perubahan yang signifikan.

B. Pembahasan

1. Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Usaha

Mikro di Kepahiang

Berdasarkan data-data yang didapatkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah peneliti paparkan sebelumnya. Bahwa peran menurut teori Aslan, Peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang yang mempunyai suatu status. Status atau kedudukan didefinisikan sebagai suatu peringkat atau posisi seseorang dalam suatu kelompok, atau posisi suatu kelompok dalam hubungannya dengan kelompok lainnya.⁹⁷ Setiap orang mungkin mempunyai sejumlah status dan diharapkan mengisi peran sesuai status tersebut.

Dalam arti tertentu, status dan peran adalah dua aspek dari gejala yang sama. Status adalah seperangkat hak dan kewajiban, sedangkan peran adalah pemeranan dari seperangkat kewajiban dan hak-hak tersebut. Dan yang menjadi indikator dalam peran yaitu, menghimpun dana, sebagai tempat investasi bagi dunia usaha

⁹⁷ Aslan, Aslan, Agus Setiawan, and Hifza Hifza. "Peran Pendidikan dalam Merubah Karakter Masyarakat Dampak Akulturasi Budaya di Temajuk." *FENOMENA* (2019): 11-30.

seperti modal usaha, menawarkan berbagai jasa keuangan dan memberikan jasa sosial seperti pinjaman kebaikan.⁹⁸

Peran Bank syariah sangat berpengaruh untuk meningkatkan Usaha Masyarakat yang ingin membuka Usaha Mikro yang belum memiliki modal awal untuk membuka usaha. Seseorang telah melaksanakan hak dan kewajiban, berarti telah menjalankan suatu peran. Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut, menjalankan perannya dengan sbaik.⁹⁹ Suatu usaha tidak terlepas dari peran perbankan syariah ataupun lembaga keuangan lainnya. Dengan adanya pemberian pembiayaan untuk usaha mikro telah meningkatkan perekonomian masyarakat kepahiang sangat terbantu.

Adapun menurut pundi E Chandra, perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan. Keberhasilan UMKM dapat dilihat dari kebiasaan berbisnis menjual produk kepada pelanggan dan mendapatkan keuntungan yang banyak.¹⁰⁰ Tolak ukur perkembangan usaha dapat dilihat dari jumlah pendapatannya, yaitu semakin meningkat pendapatan

⁹⁸ Wahyu, A. Rio Makkulau, and Wirani Aisyah Anwar. "Dewan Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah (Tinjauan Undang-Undang Perbankan Syariah)." *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 2.2 (2020): 82-93.

⁹⁹ Irfan, Fahmi Muhammad. *Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi BRI Syariah KCP Sribhawono Lampung Timur)*. Diss. UIN Raden Intan Lampung, 2020.

¹⁰⁰ Siburian, Binton, Bela Aprida, and Parlin Tumpal Sinaga. "Peranan perbankan syariah dalam meningkatkan kewirausahaan bagi pengusaha mikro." *JISAMAR (Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research)* 6.2 (2022): 280-292

UMKM berarti semakin baik perkembangan usahanya dan produknya banyak diminati oleh pelanggan. Perkembangan usaha merupakan suatu bentuk usaha untuk usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik untuk mencapai pada satu titik kesuksesan dan keuntungan.¹⁰¹

Perkembangan usaha akan dilihat dari proses jalannya itu sendiri dan kemungkinan usaha tersebut tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu pembiayaan dan peran dalam meningkatkan Usaha Mikro yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang kepada nasabah, dari hasil penelitian yang informan berikan dapat disimpulkan bahwa yang dilakukan bank syariah sudah membantu meningkatkan usaha yang mereka dirikan. Seperti usaha-usaha yang awalnya hanya mempunyai beberapa barang dan sekarang barang tersebut semakin banyak dan meningkat.

Setelah mendapatkan pembiayaan, dan selain pembiayaan juga ada peran yang telah dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang. Karena apabila usaha telah berkembang pemasukan pun akan bertambah, dan ada juga nasabah yang mengatakan usahanya tidak meningkat, nasabah yang mengatakan hal seperti itu karena mereka belum merasakan perubahan yang

¹⁰¹ Siboro, Zakaria. *"Peran Bank Syari'ah Dalam Membantu UMKM Sri Wiyani."*

terjadi karena dia baru memulai pinjaman di Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang.¹⁰²

Setelah diberikan pinjaman dan bisa memulai usaha dan bisa mengembangkan usaha, Maka pemilik usaha mikro mengalami peningkatan dalam mendapatkan keuntungan dikarenakan setelah mengembangkan ushaa tersebut. Misalnya para pemilik Laundry yang hanya memiliki 1 Mesin cuci setelah mendapatkan pinjaman dari BSI maka ia bisa mengembangkan usaha untuk membeli perlengkapan tambahan, sehingga tentu saja pendapatan pemilik Usaha mikro bertambah dari sebelumnya.

Dari beberapa pemaparan diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya bank syariah Indonesia BSI Kepahiang dapat meningkatkan produktivitas usaha khususnya nasabah yang mendirikan usaha mikro-nya. Namun seharusnya peran bank syariah Indonesia BSI Kepahiang mampu mengubah pola pikir pedagang untuk beralih dari pinjaman renternir dan bank konvensional yang menggunakan sistem riba ke pembiayaan Bank Syariah Indonesia yang beroperasi menggunakan sistem syariah dan tidak mengambil keuntungan yang banyak.

¹⁰² Nisa, Vurnia. *Peranan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaga Kecil di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu(Studi Terhadap Pedagang Pasar Panorama Bengkulu)*. Diss. IAIN Bengkulu, 2020.

2. Kemudahan Dalam Memberikan Pinjaman Kepada Nasabah

Dari hasil wawancara di atas bahwa Bank Syariah Indonesia telah menerapkan kemudahan dalam memberi pinjaman kepada nasabah dan bank syariah juga berdasarkan prinsip syariah, mempermudah dalam memberikan pinjaman bahkan ketika pencairan tidak menunggu waktu yang lama, dan tidak menggunakan bunga, menggunakan azas kemitraan, dan menghindari riba.

Adapun yang menjadi salah satu indikator kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah adalah sangat memudahkan masyarakat dalam proses peminjaman dana untuk mengembangkan dan memulai Usaha Mikro yang akan mereka dirikan.

Hal ini sesuai dengan teori Mia Lasmi Wardia¹⁰³, bahwa Adapun karakteristik dari bank syariah yaitu berdasarkan prinsip syariah, uang sebagai alat tukar bukan *komoditi* yang diperdagangkan, beroperasi atas dasar bagi hasil, kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa, tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan, asas utama, kemitraan, keadilan, transparansi, dan *universal*, tidak membedakan secara

¹⁰³ Mia Lasmi Wardia, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung:Pustaka Setia, 2013), hal 91.

sektor moneter dan sektor riil (dapat melakukan transaksi 2 sektor riil), menghindari *maisir*, *gharar* dan *riba*.¹⁰⁴

Dari hasil wawancara yang di dapat bahwa kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah sudah sangat mudah karena bank syariah Indonesia dimana syaratnya sudah sangat simpel di bandingkan dengan bank konvensional. Yang mana pada bank syariah Indonesia hanya perlu menggunakan kartu tanda penduduk, kartu keluarga dan nomor pokok wajib pajak, buku nikah, surat hak milik dan surat pajak bumi dan bangunan, sedangkan di bank konvensional semua yang ada di bank syariah itu digunakan serta ditambah dengan foto kopi penghasilan atau slip gaji, serta foto kopi buku tabungan, serta surat anggunan seperti BPKB atau sertifikat .

¹⁰⁴ Ferry, Hidayat. *Persepsi Dan Sikap Pedagang Muslim di Pasar Panorama Terhadap Keberadaan Bank Syariah*. Diss. IAIN Bengkulu, 2020.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pemberian pembiayaan nasabah dalam meningkatkan Usaha Mikro oleh Bank Syariah BSI Kepahiang berperan penting untuk masyarakat yang ingin membuka usaha tetapi belum memiliki modal, dari hasil wawancara peneliti dapat menyimpulkan ada 2 peran Perbankan Syariah Indonesia BSI Kepahiang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, yang pertama yaitu dengan adanya pemberian pembiayaan, serta konsultasi mengenai pengembangan usaha yang didirikan semua itu sudah diterapkan semua kepada nasabah yang telah melakukan pembiayaan di BSI Kepahiang.
2. Selain perannya pihak Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang juga memberikan kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah dari hasil wawancara dapat penulis simpulkan bahwa ada 3 kemudahan yaitu mempermudah dalam pemberkasan peminjaman dana, waktu pencairan tidak lama dan menggunakan prinsip bagi hasil yang terbilang cukup rendah maka angsurannya tidak terlalu tinggi. Dapat dilihat dari meningkatnya usaha yang dilakukan oleh nasabah yang awalnya tidak dapat berdiri sendiri karena belum ada modal usaha sekarang sudah banyak yang mendapatkan omset yang lebih banyak dari sebelumnya.

Dari hasil penelitian bahwa peran yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia BSI Kepahiang kepada nasabah untuk meningkatkan Usaha Mikro di Kepahiang sangat membantu dalam-mengembangkan perekonomian mereka agar berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

B. Saran

Berdasarkan dari memperhatikan hasil analisis dan pembahasan di atas, peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM di Kepahiang, maka penulis mengajukan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah dari segi peran dalam meningkatkan UMKM pada masyarakat sekitar sudah cukup bagus, tetapi belum membimbing nasabah dalam meningkatkan usahanya harus disamaratakan agar sama-sama maju dan berkembang.
2. Untuk masyarakat khususnya umat muslim, bahwa Bank Syariah itu merupakan Lembaga Keuangan yang mampu membantu berbagai pengusaha terutama Usaha Mikro dan Menengah dengan memberikan pembiayaan perekonomian masyarakat agar berkembang. Dan Bank Syariah itu menerapkan bagi hasil bukan sistem bunga. Margin yang diberikan sangat rendah yang sangat membantu kemajuan perekonomian maka dari itu kenali produk syariah yang jauh lebih membantu perekonomian masyarakat daripada Bank Konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, R. (2014). Peranan Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Bagi Pengusaha Mikro Di Komodo Home Industri. *Peranan Baitul Maal Wattamwil (Bmt) Terhadap Upaya Perbaikan Moral Masyarakat Di Kawasan Dolly Surabaya*, 1(1), 125-127.
- Abid, M. (2021). Belajar Memulai Binis Umkm. *Entrepreneurial Mindsets & Skill*, 35.
- Adi, M. K. (2007). Analisis usaha kecil dan menengah. *Yogyakarta: Andi Offset*.
- Aprinawati, I. (2017). Penggunaan media gambar seri untuk meningkatkan kemampuan berbicara anak usia dini. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 1(1), 72-80.
- Aslan, A. (2019). Peran Pola Asuh Orangtua di Era Digital. *Jurnal Studia Insania*, 7(1), 20-34.
- Aslan, A., Setiawan, A., & Hifza, H. (2019). Peran Pendidikan dalam Merubah Karakter Masyarakat Dampak Akulturasi Budaya di Temajuk. *FENOMENA*, 11-30.
- Assauri, S. (2003). Customer service yang baik landasan pencapaian customer satisfaction.
- Badrudin, Rudy. (1997). Bank dan lembaga keuangan lainnya. Yogyakarta:UPP YKPN
- Barhanuddin, S. (2012). *hukum perbankan syariah di Indonesia*. (Bandung : Graha Phena). h. 76
- Bismala, L. (2016). Model manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan efektivitas usaha kecil menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 5(1), 19-26.
- Burhanuddin, S. (2010). *Aspek hukum lembaga keuangan syariah*. Graha Ilmu.
- Chandra, P. E. (2000). Trik sukses menuju sukses. *Yogyakarta: Grafika Indah*.
- Diana, P., Suwena, I. K., & Wijaya, N. M. S. (2017). Peran Dan Pengembangan Industri Kreatif Dalam Mendukung Pariwisata Di Desa Mas Dan Desa Peliatan, Ubud. *Jurnal Analisis Pariwisata ISSN, 1410, 3729*.
- Effendi, A. (2016). Industri perbankan syariah di indonesia dalam perspektif undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. *Wahana Akademika: Jurnal Studi Islam dan Sosial*, 1(2), 151-166.
- Fatriani, R. (2018). Bentuk-bentuk Produk Bank Konvensional dan Bank Syariah di Indonesia. *Ensiklopedia of Journal*, 1(1).
- Ferry, H. (2020). *Persepsi Dan Sikap Pedagang Muslim Di Pasar Panorama Terhadap Keberadaan Bank Syariah* (Doctoral Dissertation, IAIN Bengkulu).
- Habibah, E. (2017). *Pengaruh Modal, Jumlah Unit Usaha, Aset, Dan Omset Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Kota Bandung Tahun 2011-2015* (Doctoral Dissertation, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unpas Bandung).

- Hariwijaya, M. (2018). *Teknik Menulis Skripsi dan Tesis*, (Yogyakarta: Zenith publisher, hal.40
- Hasan, Z. (2009). *Undang-Undang Perbankan Syariah*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo)
- Hayati, S. R. (2014). Peran perbankan syariah terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Jurnal Indo-Islamika*, 4(1), 41-66.
- Hidayat, R. (2019). *Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Resiliensi Kerja Pada Karyawan Office Boy Pt. X Di Daerah Surabaya* (Doctoral dissertation, Universitas Mercu Buana Yogyakarta).
<http://menkokesra.go.id/> diakses pada 22 Maret 2022 jam 22:35
<http://pdfsearchpro.com/bank-syariah-pdf.html>, diakses pada 17 Maret 2022
<http://repostory.uma.ac.id> diakses pada 15 Maret 2022 pukul 09:14
<https://ir.bankbsi.co.id> diakses pada kamis 14 April 18:43 2022
<https://journal.unpak.ac.id> diakses pada 14 Mei 2022 pada jam 22:41
- Husaeni, U. A. (2017). Determinan Pembiayaan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 7(1), 49-62.
- Ikit. (2018). *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Gava Media), h.23-24.
- Irfan, F. M. (2020). *Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi BRI Syariah KCP Sribhawono Lampung Timur)* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).
- Ismail, M. B. A. (2017). *Perbankan Syariah*. Kencana.
- Jonathan R Macey and Miller, Geoffrey, P. *kajian dari perspektif hukum Ekonomi*, 38
- Kartajaya, H. (2007). *Boosting Loyalty Marketing Performance: Menggunakan Teknik Penjualan Customer Relationship Management, dan Servis untuk Mendongkrak Laba*. Mizan Pustaka.
- Komarudin. (1994). *Ensiklopedia Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara), h.768
- Kurniawan, R. (2020). *Analisis Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Pelayanan PT. Jaya Trade Cabang Belawan* (Doctoral dissertation).
- Lasmi, W. M. (2013). *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung:Pustaka Setia), hal 91.
- Marimin, A., & Romdhoni, A. H. (2015). Perkembangan bank syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Maryati, S. (2014). Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat. *Economica: Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Sumatera Barat*, 3(1), 43021.
- Moleong, L. (2018) "Metodologi Penelitian Kualitatif" (Bandung: Remaja Rosdakarya, hal 35.

- Mudrajat, K. (2007). *Ekonomi Industri Indonesia*, (Yogyakarta: Rajawali pers, 2007), h 364
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Yogyakarta: Ekonisia). h.1
- Mulia, T., & Afriyeni, A. (2019). Penerapan Manajemen Risiko Operasional Pada Unit Teller PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.
- Muslimin, S. (2015). *Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (studi kasus pada Baitul Maal Wat Tamwil Al Amin Makassar)* (Doctoral dissertation, UIN Alauddin Makassar).
- Nisa, V. (2020). *Peranan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Kecil Di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu (Studi Terhadap Pedagang Pasar Panorama Bengkulu)* (Doctoral Dissertation, IAIN Bengkulu).
- Nur. I. R. (2022). *Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah terhadap peningkatan Kesejahteraan Anggota studi kasus UMKM Omah Susu di singolang magetan*. Diss. IAIN Ponorogo.
- Putri, L. F., Miftah, A. A., & Siregar, E. S. (2021). *Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi)* (Doctoral dissertation, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi).
- Ratih, D. N., & Subkhan, M. (2018). *Analisis Pelayanan Teller PT Bank Central Asia (BCA) KCU Yogyakarta* (Doctoral dissertation, STIE Widya Wiwaha).
- Ratu, M. E, and Novrikasari. (2022). *Analisis Perilaku Penggunaan Alat Pelindung Diri (Apd) Pada Tenaga Kerja Office Boy Dalam Upaya Pencegahan Penularan Virus Corona 2021 Di Rsud Lahat*. Diss. Sriwijaya University.
- Rizal, M. F., & Erni, M. (2020). Persepsi Anggota Terhadap Kualitas Pelayanan Teller Credit Union (Cu) Keling Kumang Cabang A. Yani Pontianak. *E-Jurnal Equilibrium Manajemen*, 6(1), 65-74.
- Sadewo, H. (2016). Penilaian Kinerja Teller dalam Upaya Meningkatkan Pelayanan Nasabah PT. Bank Sumut KCP Aksara.
- Saputra, S. (2021). *Analisis Komunikasi Interpersonal Customer Service Dalam Mempertahankan Pelanggan Telkomsel (Studi Pada Telkomsel Grapari SKA Pekanbaru)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Riau).
- Sari, V. F. (2022). Peranan Perbankan Syari'ah Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah. *Jurnal Riset Ekonomi Islam*, 40-50.
- Sastrosoenarto, H. (2006). *Industrialisasi serta pembangunan sektor pertanian dan jasa menuju visi Indonesia 2030*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sholeh, M. (2008). *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada), h.26
- Siboro, Z. Peran Bank Syari'ah Dalam Membantu UMKM Sri Wiyani.
- Siburian, B., Aprida, B., & Sinaga, P. T. (2022). Peranan perbankan syariah dalam meningkatkan kewirausahaan bagi pengusaha mikro. *JISAMAR (Journal of*

- Information System, Applied, Management, Accounting and Research*), 6(2), 280-292.
- Solikhah, F. E. N. (2021). *Analisis Pendampingan Nasabah UMKM Pada BSI KCP Magetan* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).
- Suci, Y. R. (2017). *Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. jurnal ilmiah cano ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Supriyadi, A. (2018). Bank Syariah Dalam Perspektif Filosofis, Yuridis Dan Sosiologis Bangsa Indonesia. *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(1).
- Susanti, A. P., Utama, A. S., & Kamilah, F. (2021). Pelaksanaan Pemberdayaan Usaha Mikro Oleh Pemerintah Kota Pekanbaru Di Kecamatan Rumbai Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Jurnal Daya Saing*, 7(1), 12-18.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: isu-isu penting*. Lp3es.
- Tarsan, T. (2017) "Peran Customer Service Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Melalui Pendekatan Komunikasi Antar Pribadi (Studi Kasus pada Customer Service Grapari Telkomsel Gandaria)." *Bricolage: Jurnal Magister Ilmu Komunikasi* 2.01, 46-55.
- Wahyu, A. R. M., & Anwar, W. A. (2020). Dewan Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah (Tinjauan Undang-Undang Perbankan Syariah). *Al-Azhar Journal of Islamic Economics*, 2(2), 82-93.
- Wanita, N. (2015). Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu. *Istiqlah: Jurnal Hasil Penelitian*, 3(2), 250-279.
- Warka, M., & Hariyanto, E. (2016). Kedudukan Bank Syariah dalam Sistem Perbankan di Indonesia. *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 3(2), 235-258.
- Wati, A. S. (2015). *Standar Layanan Kinerja Teller Pada Pt Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Layanan Nasabah Pasar Besar Malang* (Doctoral Dissertation, University Of Muhammadiyah Malang).
- Yuli, R. (2015). Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Usaha Nasabah Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok.Diss. IAIN Padang sidimpuan.



Nomor : 14/SK/UNIT-KEPAHIANG/6/2022
 Lampiran : 1 lembar
 Perihal : Berakhirnya Penelitian

Kepahiang, 19 juni 2022

Kepada Yth.
 Rektor IAIN Curup
 Jl.AK. Gani Curup
 Kab. Rejang Lebong

Assalamu'alaikum warahmatullahi Wabarakatuh

Semoga ALLAH SWT senantiasa memberikan taufik dan hidaya-nya kepada kita semua, serta kemudahan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Sehubungan dengan telah berakhirnya skripsi yang berjudul **Peran Perbankan Syariah dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kepahiang** yang dilaksanakan pada Tanggal 8 Junis/d 8 Agustus 2022. Mengenai permohonan izin Penelitian Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan nama sebagai berikut :

Nama : Umi Masruroh
 NIM : 18631154
 Program Studi : Perbankan Syariah

Melalui surat ini kami memberitahukan kepada Bapak/Ibu bahwa telah selesai Penelitian Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan mengacu kepada ketentuan, peraturan dan tata tertib perusahaan yang berlaku.

Demikian hal ini kami sampaikan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalam' ualaikum Warahmatullahi Wabarakatu

PT. Bank Syariah Indonesia (BSI)
 Kantor Unit Kepahiang



 BANK SYARIAH
 INDONESIA

Asep Saqawan
 Unit Head


Tembusan :

1. Arsip





NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	4/3/2022	1. mengambatkan peran dan fungsi 2. kriteria UKM menurut UU19	Nepi	[Signature]
2	11/4/2022	- Pembahasan - Crisi: chief reporter	Nepi	[Signature]
3	06/06/2022	- UPMK M - Pembahasan	Kepi	[Signature]
4	08/06/2022	- Revisi body - pengubahan	Nepi	[Signature]
5	13/06/2022	Ace Bab II	Nepi	[Signature]
6	7/7/2022	Bahan Bandingkan poin	Nepi	[Signature]
7	12/7/2022	Walaupun Pembahasan dengan rumus	Nepi	[Signature]
8	21/7/2022	Ace untuk Ujian	Nepi	[Signature]




NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1		1. Footnote, cara penulisan masih salah. 2. kata-kata: font-size yang belum benar	[Signature]	[Signature]
2	25/2020/5	penulisan di bab II	[Signature]	[Signature]
3	3/6/2021	1. penulisan, 2. margin bab III	[Signature]	[Signature]
4	18/2021/06	Perbaikan tipe warna	[Signature]	[Signature]
5	27/2021/07	Perbaikan bab VI	[Signature]	[Signature]
6	14/2021/07	Pembahasan, di bab IV	[Signature]	[Signature]
7	15/2021/07	Ace Bab 3 → Bab IV	[Signature]	[Signature]
8				




KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Ulmi Masruah
 NIM : 18221154
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
 PEMBIMBING I : Nopriza, MA
 PEMBIMBING II : Fitriawati, ME
 JUDUL SKRIPSI : Peran Perbankan Syariah dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) di Kepahang

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I, 
 Nopriza

Pembimbing II, 
 Fitriawati, ME
 NIP. 24031989

NIP. 19771105200910007



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Ulmi Masruah
 NIM : 18221154
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
 PEMBIMBING I : Nopriza, M. Ag
 PEMBIMBING II : Fitriawati, ME
 JUDUL SKRIPSI : Peran Perbankan Syariah dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) di Kepahang

Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing 2;

- Dianjurkan 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 kolom yang di sediakan;
- Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diajukan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.

A. Bagaimana peran BSI dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang?

Pertanyaan diajukan oleh pihak BSI

1. Bagaimana peran BSI dalam membantu pemilik UMKM di Kepahiang untuk mengembangkan usahanya?
2. Apa saja strategi yang digunakan oleh BSI dalam membantu pemilik UMKM mengembangkan usahanya?
3. Bagaimana respon pemilik UMKM ketika diberi penawaran untuk menjadi nasabah BSI?
4. Berapa target nasabah UMKM dalam satu tahun?
5. Berapa jumlah pemilik UMKM yang berhasil diajak menjadi nasabah BSI untuk mengembangkan usahanya dalam jangka waktu satu tahun?
6. Jenis UMKM apa yang diutamakan dalam membantu mengembangkan usahanya?
7. Media apa yang digunakan oleh BSI untuk menarik minat masyarakat agar menjadi nasabah?
8. Apa kendala BSI dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah?
9. Bagaimana solusi untuk mengatasi kendala tersebut?
10. Berapa jumlah nasabah mikro yang menggunakan produk BSI untuk mengembangkan usahanya?
11. Apakah hanya masyarakat kepahiang yang menggunakan produk BSI?

B. Apakah ada upaya kemudahan dalam memberikan pinjaman kepada nasabah UMKM?

Pertanyaan diajukan kepada masyarakat/ nasabah mikro

- 1) Siapa nama bapak/ ibuk dan berapa umurnya dan pendidikan terakhir ditempuh?
- 2) Jenis usaha apa yang didirikan oleh ibuk/ bapak?
- 3) Mengapa ibuk/ bapak lebih memilih meminjam atau menjadi nasabah BSI daripada bank bank konvensional ?
- 4) Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang?
- 5) Dokumen apa saja yang perlu disiapkan bapak/ ibu untuk melakukan pinjaman ke BSI?
- 6) Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat?
- 7) Bagaimana layanan yang diberikan kepada pihak/ pegawai BSI ?
- 8) Apakah ada kriteria tertentu untuk UMKM yang akan diberi pinjaman oleh BSI Kepahiang?
- 9) Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman BSI?

A. HASIL PENELITIAN

	Materi Wawancara.,
Peneliti Informan	Bagaimana peran BSI dalam membantu pemilik UMKM di Kepahiang untuk mengembangkan usahanya?
Peneliti Informan	<p>Apa saja strategi yang digunakan oleh BSI dalam membantu pemilik UMKM mengembangkan usahanya?</p> <p>Dilakukan monitoring setelah pencairan minimal 1x dalam 1 minggu pegawai bank mendatangi si pemilik usaha UMKM dikasih pola fikir kedepannya mau seperti apa untuk pengembangan usaha si pemilik UMKM karna di sini si pegawai BSI sudah lebih banyak pengalaman dan bertukar cerita dengan pemilik usaha lain yang lebih maju di banding usaha yang ini lainnya jadi tugas BSI yaitu memberi masukan yang terbaru untuk mengembngkan usahanya, terutama dalam strategi pemasarannya</p>
Peneliti Informan	<p>Bagaimana respon pemilik UMKM ketika diberi penawaran untuk menjadi nasabah BSI?</p> <p>Tertarik karena produk yang ditawarkan sangat menarik terutama produk pembiayaan kur BSI Kepahiang memberikan produk jenis produknya yaitu produk kur dengan margin 0,2% yang sangat membantu para masyarakat yang memiliki usaha</p>
Peneliti Informan	<p>Berapa target nasabah UMKM dalam satu tahun?</p> <p>Minimal kurang lebih 30 nasabah dalam 1 tahun untuk pembiayaan khusus mikro, kenapa hanya sedikit untuk mikronya karna di bank itu setiap karyiawan mempunyai target tersendiri jadi mereka mengejar untuk mencari nasabah yang keci dan menengah supaya target dalam 1 tahunanya itu bisa tercapai</p>
Peneliti Informan	<p>Berapa jumlah pemilik UMKM yang berhasil diajak menjadi nasabah BSI untuk mengembangkan usahanya dalam jangka satu tahun?</p> <p>Kurang lebih 20 nasabah di periode Juni 2021 sampai Mei 2022</p>
Peneliti Informan	<p>Jenis UMKM apa yang diutamakan dalam membantu mengembangkan usahanya?</p> <p>Jenis usaha warung makan, atau kulineran karena maksimal pinjaman untuk jenis usaha tersebut berkisaran 100 juta karna pinjaman pemilik warung makan itu yang lumayan besar daripada jenis usaha lainnya itulah dia di utamakan atau menjadi nasabah prioritas dalam BSI untuk yang mikro</p>
Peneliti	Media apa yang digunakan oleh BSI untuk menarik minat masyarakat agar nmenjadi nasabah?

Informan	Media sosial melalui whatsapp, facebook, instagram, dan penyebaran brosur
Peneliti Informan	Apa kendala BSI dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah? Sebagian masyarakat belum mengenal kelebihan BSI dan masih banyak masyarakat di kepahiang lebih mengenal bank konvensional karna nasabah konvensional lebih banyak nasabahnya dan bank konvensional setiap tahun mengadakan undian untuk nasabah dengan nilai fantastis. Ini salah satu cara marketing bank konvensional untuk memikat nasabah-nya.
Peneliti Informan	Bagaimana solusi untuk mengatasi kendala tersebut? Dengan cara sosialisasi langsung kepada pelaku UMKM dan menawarkan produk kur dengan margin 0,2% sangat membantu masyarakat yang ingin meminjam di situ karna jumlah keuntungan yang di ambil atau jumlah bagi hasil yang menjadi sistem dari BSI tidak terlalu besar jadi itulah solusi dari BSI untuk mengenalkan produknya kepada masyarakat
Peneliti Informan	Berapa jumlah nasabah mikro yang menggunakan produk BSI untuk mengembangkan usahanya? 33 orang
Peneliti Informan	Apa hanya masyarakat kepahiang yang menggunakan produk BSI? Tidak,karena banyak juga nasabah yang di curup juga banyak yang menggunakan jasa BSI kepahiang

Tanggal wawancara: 12 Juni 2022

Tempat wawancara: simpang lampu merah di sukorajo

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : eli suwarni,

Usia :44 tahun

Pendidikan terakhir : Sma

Jabatan : warung bakso Arepa dan Nasi bakar sambal pecah

	Materi wawancara
Peneliti	Mengapa ibu lebih memilih meminjam atau menjadi nasabah BSI daripada bank Konvensional?
Informan: ibu eli suwarni	Karna ansuranya lebih kecil dari bank konvensional dan prosesnya lebih cepat
Peneliti Ibu eli suwarni	Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang? Pas awal dulu untuk pembayaran atau angsuran itu nasabahnya tidak harus datang ke kantornya melainkan pegawai BSI yang mengambil angsuran ke rumah
Peneliti	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan oleh ibu untuk melakukan pinjaman ke BSI?
Ibu eli suwarni	Kartu tanda penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK), dan Nomor pokok wajib pajak (NPWP), buku nikah, surat hak milik (SHM), pajak bumi

Peneliti	dan bangunan (PBB) Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat?
Ibu eli suwarni	Sudah karna di pinggir jalan besar tidak masuk gang tetapi lumayan jauh kalau dari sini
Peneliti	Bagaimana layanan yang diberikan kepada pihak atau pegawai BSI?
Ibu eli suwarni	Layananya sangat bagus dan ramah tempatnya juga nyaman dan tidak perlu menunggu antrian lama dalam membayar angsuran. Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman BSI?
Peneliti	Ada, karena saya sebelum memakai BSI hanya bisa membuka warung makan bakso saja dan setelah saya meminjam modal kepada BSI saya bisa membuka nasi bakar sambal pecah dan mendapatkan keuntungan lebih banyak dari BSI saya mendapatkan sumber penyegar atau ada yang memberikan modal awal untuk membangun usaha saya dan dengan angsuran yang tidak terlalu besar mengambil keuntungannya.

Tanggal wawancara: 12 Juni 2022

Tempat wawancara: pekalongan

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : pramita ulandari

Usia : 32 tahun

Pendidikan terakhir : S1

Jabatan : pedagang sayur

	Materi wawancara
Peneliti	Mengapa bapak ibuk lebih memilih meminjam atau menjadi nasabah BSI daripada bank konvensional?
Pramita wulandari	Karna proses pencairannya cepat, dan pembagian di BSI memberkan tawaran produk kur dengan margin yang sangat kecil hanya 0,2% itulah yang menyebabkan angsuran tidak terlalu besar
Peneliti	Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang?
Pramita wulandari	Ada, karna selain tingkat bunganya kecil BSI Kepahiang juga tempatnya terjangkau
Peneliti	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan ibu untuk melakukan pinjaman di BSI?
Pramita wulandari	Kartu tanda penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK), dan Nomor pokok wajib

Peneliti Pramita wulandari	pajak (NPWP), buku nikah, surat hak milik (SHM), pajak bumi dan bangunan (PBB) Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat?
Peneliti Pramita wulandari	Sudah, karna letak kantor BSI di dekat jalan besar dan tidak terlalu jauh untuk di tempuh dari tempat tinggal saya. Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman BSI?
	Belum, karna masih angsuran 2x minjam di BSI jadi belum merasakan hasil perbedaan dari sebelum dan sesudah minjam di BSI tapi sangat membantu dalam memberikan bantuan untuk modal awal saya.

Tanggal wawancara: 14 Juni 2022

Tempat wawancara: pekalongan

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : Edi Susanto

Usia : 42 tahun

Pendidikan terakhir : SMA

Jabatan : Toke sayur

	Materi wawancara
Peneliti Edi susanto	Mengapa bapak memilih meminjam atau menjadi nasabah di BSI daripada bank konvensional? Karna, saya kenal dekat dengan pak Asep dan dia menawarkan pinjaman kepada saya dan memberitau bahwa di BSI mempunyai produk pembiayaan kur yang tidak mengambil keuntungan yang banyak dan dalam proses pencairan tidak mempersulit dan tidak lama
Peneliti Edi susanto	Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang? Ada, karna untuk pembayaran tidak terlalu mengantrin panjang dan pelayanannya sangat baik.
Peneliti Edi susanto	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan untuk melakukan pinjaman di BSI?

Peneliti	<p>Kartu tanda penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK), dan Nomor pokok wajib pajak (NPWP), buku nikah, surat hak milik (SHM), pajak bumi dan bangunan (PBB)</p> <p>Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat? Sudah, karna kantor BSI tidak jauh dari tempat saya dan jalan untuk menuju kantor juga sudah bagus dan tidak sepi</p> <p>Bagaimana layanan yang diberikan kepada pihak BSI?</p> <p>Layanannya sanagat baik, orangnya ramah dan sopan tidak terlalu lama dalam mengantri untuk membayar angsuran</p> <p>Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman BSI?</p> <p>Sangat ada perbedaanya, karna saya sudah lama menjadi nasabah disitu, bahkan sebelum menjadi BSI omset yang sekarang saya dapatkan lebih banyak dengan sebelumnya karna modal awal yang saya pinjam tingkat bunganya tidak terlalu besar</p>
Edi susanto	
Penelitian	
Edi susanto	
Peneliti	
Edi susanto	

Tanggal wawancara: 13 Juni 2022

Tempat wawancara: dusun curup

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : yusni

Usia :38 tahun

Pendidikan terakhir : D3

Jabatan : pedagang warung manisan

	Materi wawancara
Peneliti	<p>Menapa ibuk lebih memilih menjadi nasabah BSI daripada bank Konvensional?</p> <p>Karna bank syariah tidak mengandung unsur riba dan bunga nya tidak timggi dan tidak mempersulit dalam pengajuan berkas dan pelayanannya sangat baik</p> <p>Apakah ada kelebihan dari BSI kepahiang? Ada kelebihanya dan ada kekuranganya, kelebihanya itu tidak mengambil</p>
Ibu yusni	
Peneliti Ibu yusni	

Peneliti	keuntungan yang banyak dan pelayanannya tidak lama sedangkan kekurangannya tempatnya kurang bagus tidak seperti bank-bank yang lainya besar dan nyaman didalamnya.
Ibu yusni	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan kepada ibu untuk melakukan pinjaman ke BSI?
Peneliti	Kartu tanda penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK), dan Nomor pokok wajib pajak (NPWP), buku nikah, surat hak milik (SHM), pajak bumi dan bangunan (PBB)
Ibu yusni	Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat? Untuk strategis kantor BSI di Kepahiang sudah strategis karna di jalan besar mudah untuk dijangkau dan dicari. Bagaimana layanan yang diberikan kepada pihak / pegawai BSI? Layananya baik, dan dalam pe

Tanggal wawancara: 13 Juni 2022

Tempat wawancara: pensiunan

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : Redo

Usia : 46 tahun

Pendidikan terakhir : SMP

Jabatan : memiliki usaha Mebel

	Materi wawancara
Peneliti	Mengapa bapak lebih memilih/meminjam atau menjadi nasabah BSI daripada bank Konvensional?
Bpk Redo	Karna pihak BSI datang dan menawarkan pinjaman dengan bunga yang kecil dan tempat nya tidak jauh dari rumah
Peneliti	Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang?
Bpk Redo	Kelebihannya banyak selain petugasnya ramah baik dan tidak mempersulit dalam pencairan
Peneliti	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan bapak untuk melakukan pinkaman di BSI?
Bpk Redo	

Peneliti	<p>Kartu tanda penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK), dan Nomor pokok wajib pajak (NPWP), buku nikah, surat hak milik (SHM), pajak bumi dan bangunan (PBB) Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat? Sudah, karna letak kantornya di pinggir jalan dan tidak susah untuk di jangkau Bagaimana layanan yang diberikan oleh pihak BSI? Layananya baik, pegawainya ramah dan tidak lama dalam melayani nasabahnya Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman di BSI? Ada, karna saya sudah lama memakai jasa BSI bahkan sebelum menjadi BSI saya sudah meminjam di situ, pada awalnya saya tidak memiliki banyak modal untuk membuka usaha mebel kayu ini tetapi pegawai BSI datang dan menawarkan produknya dengan bunga yang kecil jadi saya tertarik untuk meminjam di BSI dan alhamdulillah sekarang saya bisa mengola mebel saya dengan pendapatan yang lebih banyak lagi</p>
Bpk Redo	
Peneliti	
Bpk Redo	
Peneliti	
Bpk Redo	

Tanggal wawancara: 14 Juni 2022

Topik wawancara: peran bank syariah dalam meningkatkan UMKM di Kepahiang

Nama : Sulastri

Usia : 42tahun

Pendidikan terakhir : SD

Jabatan : memiliki usaha Laundry

	Materi wawancara
Peneliti	Mengapa bapak lebih memilih/meminjam atau menjadi nasabah BSI daripada bank Konvensional?
Ibu Sulastri	Karena BSI memiliki tingkat bunga yang rendah dan mudah dalam peminjaman.
Peneliti	Apakah ada kelebihan dari BSI Kepahiang?
Ibu Sulastri	Kelebihannya pelayanannya baik dan tidak

Peneliti	dipersulit dalam melakukan pencairan dan pemberkasan.
Ibu Sulastri	Dokumen apa saja yang perlu disiapkan bapak untuk melakukan pinkaman di BSI?
Peneliti	Saya disuruh menyiapkan KK,KTP,NPWP,SHM,PBB,
Ibu Sulastri	Apakah lokasi BSI Kepahiang sudah strategis untuk dijangkau oleh masyarakat?
Peneliti	Sudah, karena kantornya tidak jauh dari tempat keramaian dan sangat mudah untuk dijangkau"
Ibu Sulastri	Bagaimana layanan yang diberikan oleh pihak BSI?
Peneliti	Pelayanannya baik, sopan dan saya merasa sudah puas dengan layanannya dalam melayani nasabah.
Ibu Sulastri	Apakah ada perbedaan jumlah pendapatan UMKM dari sebelum dan sesudah memakai pinjaman di BSI?
Peneliti	Sangat ada perbedaan dari sebelum dan sesudah memakai jasa BSI karna modal yang saya punya sebelum memakai jasa BSI hanya minimum tetapi sekarang setelah meminjam dana ke BSI saya terbantu untuk membeli barang dan menambah modal untuk membesarkan usaha saya.

Lampiran Dokumentasi







RIWAYAT HIDUP



Umi Masruroh panggilan umi lahir di Mulyosari 15 Februari 2000 di kecamatan Megang Sakti Kabupaten Musirawas, provinsi Sumatera Selatan anak ketiga dari tiga saudara pusti dari Bapak Ratim dan Ibu Tasiyem.

Pendidikan Pertama SDN Transabangdep selesai pada Tahun 2012, melanjutkan pendidikan di MTS Riyadhus Solihin, selesai pada tahun 2015, kemudian melanjutkan pendidikan di SMANTI jurusan IPS, selesai pada tahun 2018. Pada tahun 2018 saya melanjutkan keperguruan tinggi di IAIN Curup mengambil Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Prodi Perbankan Syariah dan menyelesaikan studi pada tahun 2022 dengan judul skripsi: **“Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kepahiang”**