

SKRIPSI

**PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA**



OLEH

**RAHMADHANI
NIM: 17.2300.127**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2021

SKRIPSI

**PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA**



OLEH

**RAHMADHANI
NIM: 17.2300.127**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2021

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia
Nama Mahasiswa : RAHMADHANI
Nomor Induk Mahasiswa : 17.2300.127
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam B.1055/In.39.8/PP.00.9/3/2021

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : Dr. Muhammad Kamal Zubair.M.Ag.
NIP : 19730129 200501 1 004
Pembimbing Pendamping : Rusnaena, M.Ag.
NIP : 19680205 200312 2 001

Mengetahui:

PAREPARE



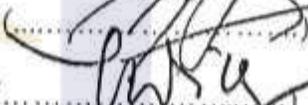
Dean, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Perbankan Syariah dalam Pengembangann
Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia
Nama Mahasiswa : RAHMADHANI
Nomor Induk Mahasiswa : 17.2300.127
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.1055/In.39.8/PP.00.9/3/2021
Tanggal Kelulusan : 25 Agustus 2021

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag	(Ketua)	
Rusnaena, M.Ag.	(Sekretaris)	
Dr.Zainal Said, M.H.	(Anggota)	
Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.	(Anggota)	

Mengetahui:



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP. 197102082001122002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Alhamdulillahillobbil'amin, yang utama dari segalanya, sembah sujud serta syukur kepada Allah swt yang maha penyayang, yang terkasih diantara semua yang mengasihi, yang memberikan segala kebaikan dan tantangan dalam hidup untuk menjadi alasan bersyukur dan semakin kuat untuk melangkah setiap harinya. Berkat ridho mu ya Allah, Amanah ini telah selesai. Kemudian, Shalawat dan salam semoga tetap turunkan kepada Baginda Nabi Muhammad saw, sebaik-baik panutan.

Akhirnya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia”. Sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Saya persembahkan karya sederhana ini kepada orang-orang yang sangat kukasihi dan kusayangi. Ibundaku Paisah, Ayahandaku Bachri serta nenekku Habibah, sebagai tanda bakti, hormat dan terimakasih yang tiada terhingga, sosok pekerja keras, yang telah mendukung penulis sampai sejauh ini. Membanting tulang dan bersusah payah mengasuh, mendidik dan membesarkan penulis sejak lahir hingga dewasa, serta tiada pernah bosan memberikan semangat, nasihat dan doa demi kesuksesan anaknya. Atas berkat mereka bertigalah sehingga penulis tetap bertahan

dan berusaha menyelesaikan tugas akademik ini dengan sebaik-baiknya. Semoga Allah swt membalas keikhlasan mereka dengan balasan sempurna. *Amin Allahumma Amin.*

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin mencurahkan kemampuan yang penulis miliki, serta banyaknya motivasi dan dukungan yang penulis peroleh dalam menyusun tugas akhir ini. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati serta ketulusan, penulis mengucapkan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola lembaga pendidikan ini demi kemajuan IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa (i) IAIN Parepare.
3. Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuannya kepada kami sebagai mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag, selaku Pembimbing I dan Ibu Rusnaena, M.Ag. selaku Pembimbing II atas segala bantuan dan bimbingan, motivasi, kritik dan saran yang telah diberikan sejak awal hingga akhir penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Semoga kebaikan beliau dibalas oleh Allah swt.

5. Bapak Dr. Zainal Said, M.H. selaku Penguji Pertama dan Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. selaku penguji kedua. Yang telah memberikan kritik dan saran berharganya demi terselesaikannya skripsi ini.
6. Terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen IAIN Parepare yang telah menerima peneliti dengan sangat baik serta memberikan ilmu, data, dan informasinya, terkhusus Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta Staf yang Telah membantu, dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini semoga ilmu yang diajarkan bisa penulis amalkan di kemudian hari. Yang terkhusus kepada Bapak Baso Pallawagau mengajar Studi Alquran yang penulis teladani proses mengajar beliau yang sangat berkesan bagi penulis sampai sekarang.
7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare, dan Perpustakaan Habibie Kota Parepare beserta jajarannya yang telah melayani dan menyediakan referensi terkait judul penelitian penulis.
8. Terimakasih kepada semua keluarga besar penulis, yang penulis hormati Awi dan Arrum, P. Su udi dan sekeluarga, P. Rana dan sekeluarga, P. Dawang dan sekeluarga.
9. Raynaldi Daud, Putra kedua dari Bapak Daud Rante serta Ibu Hartini Hanaping yang saat ini juga dalam tahap akhir studinya di PIP, tanpa dukungan serta keyakinan dirinya terhadap penulis. Tentunya Penulis tidak akan mampu menyelesaikan pendidikan S1 ini. Semoga Allah swt selalu melindunginya.

10. Sahabat kampus ku yang terbaik selama 8 semester ini dan berharap untuk kehidupan kedepannya yaitu, Nispa Santi, St. Rahma Sapitri, Haslina Shasan, Sri Ulang Dari, Hernawati, Nurikhwana, Salmawati. Terimakasih guys untuk semua langkah kakinya selama ini.
11. Terimakasih kepada organisasi pertama penulis, yang sangat berkesan KSR PMI Unit 01 IAIN Parepare. Kepada Senior-senior, yang telah menganggap penulis sebagai saudara akrab, Sahabat seperjuanganku di masa pendiksan KSR Angkatan 15, kita berenam adalah tim terbaik saat itu.
12. Teman-teman seperjuanganku, Perbankan Syariah Angkatan 2017. Teman-Teman PPL di PDAM Pare-pare serta, teman-teman KPM-Dr Kec. Soreang.
13. Dalam perjalanan menimba ilmu ini, penulis telah banyak bertemu dengan orang-orang baik, yang rendah hati, baik di kampus maupun kehidupan diluar kampus. Kebanyakan dari mereka adalah orang-orang berpenampilan sederhana yang memberikan nasihat hidup serta motivasi gratis seakan-akan penulis penting bagi mereka. Tentu saja lembaran halaman ini tidak cukup untuk menuliskan nama mereka satu persatu. Atas segala kebaikan dan ketulusan mereka, penulis ucapkan banyak terima kasih.
14. Kak Irsan bagas Maulana Harahap Idola penulis sejak 2015 kemudian Aktor favourite sepanjang masa Lee Min Ho Oppa sarangheo. Kemudian, flm terbaik sepanjang masa yang utama, Harry Potter dan

seluruh kru nya yang berhasil membuat sebuah mega karya yang tidak tergantikan.

15. Almamaterku yang telah menempahku.

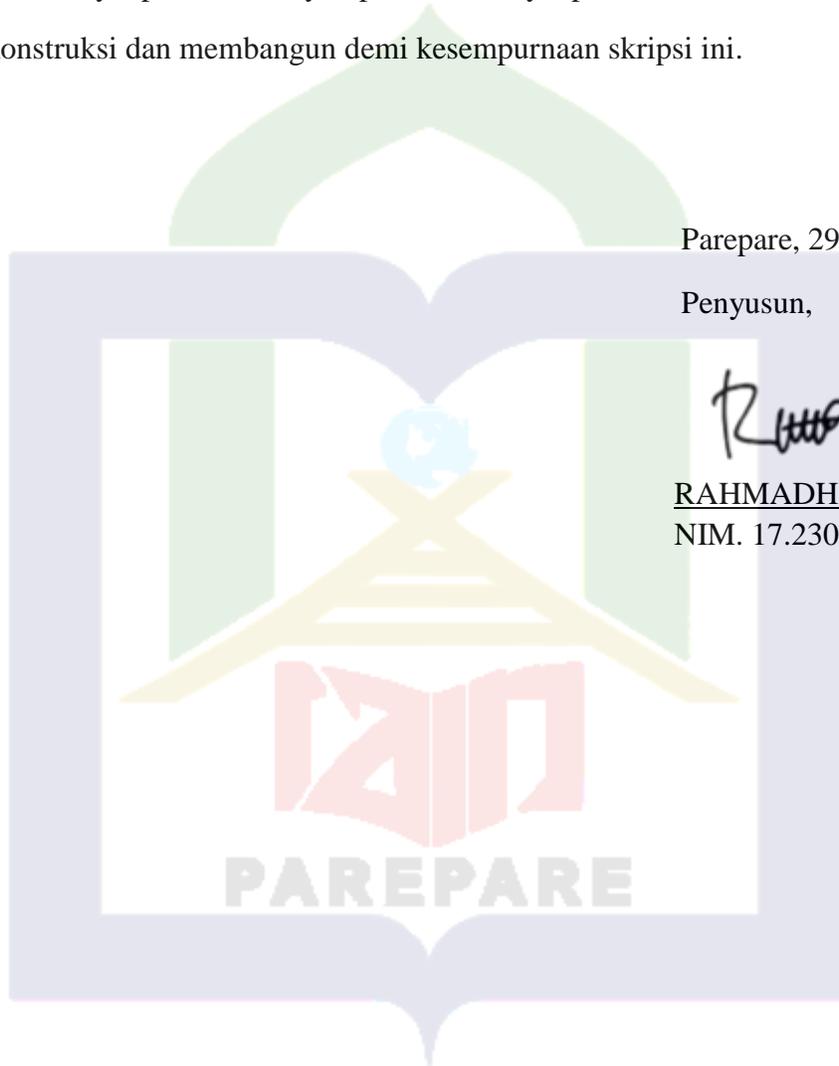
Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenaan memberikan saran konstruksi dan membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 29 Juli 2021

Penyusun,



RAHMADHANI
NIM. 17.2300.127



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : RAHMADHANI
NIM : 17.2300.127
Tempat/Tgl. Lahir : Cendana Putih 1, 11 Januari 1999
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha
Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 29 Juli 2021

Penyusun,



RAHMADHANI

17.2300.127

ABSTRAK

RAHMADHANI. *Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (dibimbing oleh Muhammad Kamal Zubair dan Rusnaena).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai sektor terbesar penggerak perekonomian di Indonesia tidak didukung oleh akses permodalan dan pelatihan SDM yang tepat yang telah menjadi permasalahan menahun dalam pengembangan UMKM.

Jenis penelitian ini termasuk penelitian kepustakaan (*library research*). Teknik pengumpulan datanya dimulai dari membaca referensi kemudian mengklasifikasinya sehingga diperoleh kesimpulan-kesimpulan sebagai jawaban dari pertanyaan rumusan masalah. Adapun teknik analisa datanya menggunakan metode analisis berupa isi dan deskriptif analitik.

Hasil penelitian ini menunjukkan sebagai upaya mengembangkan UMKM perbankan syariah telah berkontribusi besar secara nyata terhadap pengembangan UMKM melalui dukungan BSI pembiayaan UMKM masyarakat desa melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), Meningkatkan UMKM Go Digital bersama E-Commerce yang bekerja sama dengan Shopee, pelatihan UMKM Ekonomi Kreatif Fashion, Kerja sama dengan Indostation dan Pentashop Bekerja sama dengan Kementerian Komunikasi dimana tersedia Pom Bensin yang memang di peruntukkan bagi para pelaku UMKM, bekerja sama dengan PT Widodo Perkasa Makmur Untuk Peternakan Sapi dan juga Pertanian Sorgum untuk Pakan dari Peternakan Sapi tersebut, kerja sama kemitraan petani sayur dan buah dengan Tanyjoy serta kerjasama dengan Pemalang Agro Wangi dalam Penyaluran KUR petani serah, kerja sama dengan Peternak Ikan dengan E-Fishery dari sektor Perikanan, kerja sama dan bersinergi dengan Kemenristik terkait Support teknologi untuk meningkatkan kualitas produk UMKM.

Kata Kunci: Perbankan syariah, Pengembangan UMKM, Pembiayaan Perbankan syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah/Pengertian Judul	7
F. Tinjauan Penelitian Relevan.....	9
G. Landasan Teoritis	14
H. Metode Penelitian.....	32
BAB II KONSEP PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM	
A. Arah Pengembangan Perbankan syariah di Indonesia.....	38
B. Penguatan Identitas Perbankan syariah.....	39
C. Sinergi Ekosistem Ekonomi Syariah.....	41
BAB III STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DI INDONESIA	

A. Pengertian Pengembangan Kapasitas UMKM	43
B. Strategi Pengembangan Perbankan syariah	44
C. Program Program Perbankan Syariah dalam Pengembangan UMKM	48
BAB IV KONTRIBUSI PERBANKAN SYARIAH TEHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH	
A. Peran Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UMKM	62
B. Tantangan Perbankan Syariah dalam Pengembangan Sektor UMKM	64
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	68
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	76
BIODATA PENULIS	78

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
1	Dokumentasi	77
2	Riwayat Hidup	78



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut data Kementerian Koperasi, usaha kecil, dan menengah tahun 2018, jumlah pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 64,2 Juta atau 99,99 persen dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang kedepannya akan kita ringkas menjadi UMKM menerangkan bahwa sebanyak 117 Juta pekerja atau 97 persen dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1 persen, dan sisanya yaitu 38,9 persen, disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 persen atau 0,01 persen dari jumlah pelaku usaha.¹ Dari data diatas dapat dipahami bahwa UMKM sangat berperan penting terhadap perekonomian di Indonesia dikarenakan kontribusinya terhadap pendapatan negara sangat besar dibandingkan usaha besar lainnya, disamping itu UMKM dapat mengurangi tingkat pengangguran, karena lapangan pekerjaan yang dibuka sangat luas.

¹Edward UP Nainggolan, “UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit”, *Artikel DJKN*, <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (23 Januari 2021).

Meskipun UMKM memiliki peran vital terhadap kesejahteraan bangsa. UMKM masih memiliki berbagai macam persoalan yang tidak kunjung selesai. Seperti misalnya dilansir dari hasil survey Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2017, menunjukkan sekitar 69 persen dari jumlah Industri Mikro dan Kecil (IMK) mengaku mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya. Tiga jenis kesulitan utama yaitu kesulitan permodalan hampir 38,5 persen, kesulitan dalam melakukan pemasaran yang hampir 29 persen, dan kesulitan dalam pengadaan bahan baku sekitar 15 persen.² Permasalahan permodalan di Indonesia ini sejalan dengan hasil survei yang dilakukan oleh perusahaan jasa konsultasi internasional Pricewaterhouse Coopers pada tahun 2019, memaparkan fakta bahwa 74 persen UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses terhadap pembiayaan.³

Ketika dilihat dari berbagai macam permasalahan yang di hadapi oleh UMKM tersebut, maka dapat diamati bahwa permasalahan utama UMKM adalah terkait Permodalan/Pembiayaan. Permodalan merupakan hal yang cukup urgen bagi berkembangnya sebuah usaha, salah satu opsi yang dapat dipilih para pengusaha untuk meningkatkan kinerja dan perkembangan usaha mereka adalah dengan mendapatkan kredit dari perbankan. Bagi UKM, kredit merupakan faktor penting akselerasi usaha mereka. Karena itu kalangan perbankan harusnya memberikan porsi yang cukup besar untuk skim penyaluran kredit bagi UKM, mengingat pentingnya peran UKM dalam pengentasan pengangguran dan kontributor perekonomian nasional yang signifikan. Dengan keberpihakan pada UKM diharapkan menjadi multiplier effect bagi persoalan ekonomi ditengah-tengah masyarakat. Kemudian

²Tambunan Tulus, *Pasar tradisional dan Peran Umkm* (Bogor: IPB Press, 2021), h. 91.

³Cindy Mutia Annur “Survei PwC: 74% UMKM Belum Dapat Akses Pembiayaan”, *Katadata.com*, <http://www.pwc.com> (23 januari 2021)

Selanjutnya, pola penyaluran kredit perbankan konvensional yang hanya sekedar menarik bunga menjadi keluhan kalangan UKM mengingat mereka juga butuh pendampingan, pengarahan bahkan sharing potensi (untung atau rugi). Hal yang berbeda dipraktikkan oleh kalangan perbankan syariah. Bank syariah tidak hanya sekedar menyalurkan pembiayaan dengan tanpa memungut biaya (interest), karena hal ini dilarang oleh syara (hukum Islam), tetapi turut serta mendampingi juga berbagi resiko dengan „amil. Inilah yang menjadi keunggulan bank syariah.⁴

Eksistensi perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan setelah diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang lebih mengakomodasi dan memberi peluang bagi perkembangan perbankan syariah. Kehadiran undang-undang tersebut diperkuat lagi dengan lahirnya Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah dan membedakannya dengan sistem perbankan konvensional.

Pasal 1 ayat (7) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Menurut jenisnya, bank syariah terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Syariah (BPRS). Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), penyertaan modal (musyarakah), jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabah), sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak

⁴⁴Ihda Arifin Faiz, “Ketahanan Kredit Perbankan Syariah terhadap Krisis Keuangan Global”, *LA-RIBA*: UGM, (2015), h. 217-218.

bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*), akad salam, akad istishna, sewa-menyewa yang di akhiri dengan kepemilikan (*ijarah muntahiya bi al-tamlik*), dan prinsip lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Melihat ruang lingkup kegiatannya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah yang lebih variatif dibandingkan dengan produk bank konvensional. Hal ini memungkinkan produk bank syariah memberi peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah deposan maupun debitur sesuai dengan kebutuhan nyata mereka. Khusus dalam hal penyaluran dana kepada masyarakat, maka skema pembiayaannya dapat disesuaikan dengan kebutuhan nyata nasabah. Sementara itu sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor UMKM.

Sektor UMKM mampu bertahan terhadap krisis ekonomi, disamping itu UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat pula.⁵ Disisi lain, kinerja perbankan syariah relatif tidak terpengaruh imbas krisis global, sehingga fungsi intermediasi berjalan optimal dengan tingkat pembiayaan bermasalah yang relatif rendah dan senantiasa mendukung pembiayaan sektor riil. Pertumbuhan aset dan pendanaan juga tercatat cukup tinggi. Disamping itu, eksposur pembiayaan bank syariah yang masih didominasi oleh pembiayaan pada aktivitas perekonomian domestik turut berperan dalam memperkuat daya tahan perbankan syariah dari imbas krisis keuangan global juga didukung oleh karakter pembiayaan

⁵Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan UMKM," *AHKAM: Uin Alauddin Makassar* (2013), h.315-316.

yang di tandai oleh transaksi riil, sehingga hal ini dapat menegaskan semakin meningkatnya kontribusi perbankan syariah dalam pembiayaan sektor riil.⁶

Kesimpulan yang dapat dipahami dari pemaparan diatas yaitu bahwa UMKM sangat cocok untuk perbankan syariah, kedua-duanya dapat bertahan menghadapi krisis ekonomi, disamping itu produk pembiayaan perbankan syariah lebih bervariasi dibandingkan produk perbankan konvensional serta sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional merugikan pelaku UMKM, berbeda dengan sistem bagi hasil yang lebih diinginkan oleh pelaku UMKM yang mana keuntungan dan kerugian dibagi bersama oleh bank syariah dan mitranya yaitu nasabah UMKM.

Berangkat dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dan menuangkan dalam bentuk karya tulis ilmiah dengan judul **“Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia.”**

A. Rumusan Masalah

1. Bagaimana konsep perbankan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia?
2. Bagaimana strategi pengembangan UMKM di Indonesia?
3. Bagaimana kontribusi perbankan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia?

⁶Hasna Maliha dan Lina Marlina, Mengapa Bank Syariah Relatif Lebih Tahan Krisis?: Aplikasi Logistic Regression untuk Sistem Deteksi Dini Krisis Finansial di Indonesia,” *JURNAL EKONOMI SYARIAH*:Universitas Siliwangi Tasikmalaya (2019), h. 36.

B. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui konsep perbankan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM di Indonesia.
3. Untuk mengetahui kontribusi perbankan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia.

C. Kegunaan penelitian

1. Secara Teoritis

Sumbangsi tambahan pengetahuan dan referensi pembaca untuk dikembangkan lebih lanjut dalam penelitian selanjutnya, khususnya dalam bidang Perbankan Syariah dan UMKM yakni terkait bagaimana pengembangan UMKM dari sisi perbankan syariah.

2. Secara Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh berbagai pihak yakni:

- a. Bagi IAIN Parepare

Hasil penelitian ini dimaksudkan sebagai dokumentasi dan literatur kepustakaan IAIN Parepare.

- b. Bagi Bank

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan Bank Syariah dalam langkah-langkahnya mengembangkan UMKM di Indonesia.

- c. Bagi Akademik

Rujukan bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan pembahasan mengenai masalah penelitian terkait.

d. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan dan pengetahuan serta pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah lebih dalam lagi. Terutama mengenai kontribusi bank syariah dalam upayanya turut serta dalam mengembangkan UMKM, sehingga akan menambah minat masyarakat untuk memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan oleh bank syariah dalam mengembangkan usahanya.

D. Definisi Istilah/Pengertian Judul

Judul penelitian “Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), memiliki definisi istilah sebagai berikut:

1. Perbankan Syariah

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah, Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa 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.⁷

2. Pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.⁸

3. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah didefinisikan sebagai berikut.⁹

⁷Ismail, *Perbankan Syariah: Edisi Pertama* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 26.

⁸Departemen Pendidikan Nasional Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 201.

⁹Rachmawan Budiarto, dkk, *Pengembangan Umkm: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015), h. 2.

Usaha mikro adalah usaha milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300 Juta.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yaitu dilakukan oleh orang- perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp300 Juta sampai dengan paling banyak Rp2.500 Miliar.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar. Yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500 Juta sampai dengan paling banyak Rp10 Miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- b. Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500 Miliar sampai dengan paling banyak Rp50 Miliar.¹⁰

Berdasarkan pengertian di atas, maka yang dimaksud dengan judul penelitian ini adalah langkah-langkah yang ditempuh lembaga perbankan syariah sebagai lembaga yang bergerak di bidang kegiatan usaha yang berlandaskan prinsip-prinsip Al-Quran dan hadis dalam proses atau cara yang ditempuh dalam mengembangkan UMKM.

E. Tinjauan Penelitian Relevan

Penulis mengutip teori-teori yang sudah ada dan tentunya sejalan dengan penelitian penulis. Penulis juga melakukan pengkajian terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan tema yang penulis teliti, dengan adanya penelitian terdahulu ini maka dapat membantu peneliti dalam memahami masalah yang akan dibahas, dan tentunya dengan pendekatan yang lebih spesifik.¹¹

Penelitian yang relevan dengan fokus penelitian penulis di antaranya di lakukan oleh:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Maya Novitasari dengan judul penelitian, “*Optimalisasi Potensi Perbankan Syariah di Indonesia bagi UMKM Halal dalam Mendukung Sustainable Development Goals*”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa peran perbankan syariah dalam mendukung UMKM halal dan untuk menganalisa potensi perbankan syariah dalam mendukung UMKM halal. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif berdasarkan hasil

¹⁰Rachmawan Budiarto, dkk, *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, h. 3.

¹¹Rizal Ivannur Romadhon, “*Pengaruh lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening (studi Pada UD Bintang Shaela)*” Fakultas ekonomi dan bisnis: Malang.h.9 (Agustus 2019)

wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi bank syariah dalam mendukung UMKM halal belum dilakukan sosialisasi yang efektif kepada para pengusaha UMKM halal, akses kantor dan jaringan ATM yang masih sulit ditemui serta kurangnya promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah, sementara potensi bank syariah itu sendiri diantaranya dapat melakukan inovasi produk dengan memberikan kekhususan produk pembiayaan bagi para pelaku industri wisata serta melakukan event yang menarik agar dapat merubah mindset masyarakat.¹²

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Ayif Fathurrahman dengan judul "*Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*". Adapun penelitian ini menggunakan objek yang mencakup peranan pembiayaan perbankan syariah terhadap UMKM di kota Yogyakarta. Subjek pada penelitian ini terpusat kepada nasabah pembiayaan serta pihak pengelola BSM KCP Bantul di Jl. Bantul Kec. Bantul, Kab. Bantul, Yogyakarta. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari kuesioner maupun wawancara secara langsung kepada nasabah pembiayaan maupun pihak pengelola BSM KCP Bantul, Yogyakarta. Teknik pengumpulan sample yang dipergunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling, dengan kriteria yang meliputi para pengusaha sekaligus nasabah UMKM di bank syariah Mandiri Bantul yang berada di daerah Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Maka, populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan UMKM pada bank syariah mandiri di kabupaten Bantul, Yogyakarta.

¹²Maya Novitasari, "Optimalisasi Potensi Perbankan Syariah Di Indonesia Bagi UMKM Halal Dalam Mendukung Sustainable Development Goals," *Majalah Ekonomi Universitas PGRI Madiun*, h. 49(Juli 2019).

Variabel-variabel yang diteliti adalah pendampingan (X1), pelayanan (X2), aksesibilitas (X3), produk pembiayaan (X4) dan variabel perkembangan modal UMKM sebagai variabel dependen (Y). Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, jika bank syariah mandiri KCP Bantul memberikan fasilitas pendampingan kepada nasabah seperti halnya layanan konsultasi, pembinaan, pengarahan, pendampingan serta informasi yang sesuai dengan harapan nasabah maka, akan mempengaruhi kenyamanan dan kelancaran nasabah dalam melakukan transaksi pembiayaan pada bank syariah mandiri KCP Bantul.

Variabel pelayanan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, pelayanan yang diberikan oleh bank syariah mandiri KCP Bantul seperti halnya masih kurangnya kecepatan, dan ketepatan, sikap, ketepatan dan suasana dalam proses transaksi berlangsung. Sedangkan variabel aksesibilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, pada aksesibilitas memiliki peran yang menggambarkan bahwa bank syariah mandiri KCP Bantul guna memenuhi kebutuhan nasabah itu sendiri. Dan variabel produk pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Variabel ini merupakan acuan bagi nasabah dalam pengambilan keputusan mengenai akad dan hukum yang akan digunakan oleh pihak-pihak dalam melakukan transaksi pembiayaan. Dengan demikian, agar bank syariah mandiri KCP Bantul dapat meningkatkan pelayanan dan kepuasan nasabah maka perlu melakukan peningkatan pembiayaan, pendampingan, dan aksesibilitas. Meskipun dalam penelitian ini

variabel pelayanan tidak berpengaruh signifikan, Bank terkait juga perlu untuk memperhatikan kualitas pelayanan.¹³

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Femei Purnamasari dan Arif Darmawan dengan judul “*Islamic Banking and Empowerment of Small Medium Enterprise*”, (Perbankan Syariah dan pengembangan UMKM) menganalisis bagaimana efektifitas pengembangan UKM dengan peran Perbankan Syariah di Indonesia. Studi ini juga ingin membuktikan peran perbankan syariah untuk membantu UKM di Indonesia berdasarkan data dan penelitian. Analisis data dan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode statistik deskriptif. Hasilnya menunjukkan bahwa pengembangan UKM baik menyangkut jumlah unit usaha, lapangan kerja, dan pembiayaan dari perbankan syariah menunjukkan arah positif atau meningkat secara signifikan. Selain itu, interaksi antara UKM dan perbankan syariah cukup relatif dekat dan perlu ditingkatkan.¹⁴

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Sujian Suretno dan Bustam, dengan judul “*Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada UMKM*”. Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengkaji peran bank syariah sebagai agen pembangunan nasional dalam meningkatkan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan modal kerja pada UMKM.

Penulis menggunakan metode penelitian kualitatif eksploratif dengan mengkaji data dan informasi yang berkaitan dengan peran bank syariah terhadap peningkatan ekonomi masyarakat dalam hal ini adalah Bank Syariah Indonesia (BSI)

¹³Ayif Fathurrahman dan Han Fdilla, „Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)”, *AL-MANHAJ: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta* (2019), h. 53.

¹⁴Arif Darmawan, dan Femei Purnamasari, “Islamic Banking and Empowerment of Small Medium Enterprise,” *Economics and Islamic Business Department:Raden Intan State Islamic University* (2017), h. 221.

melalui pembiayaan modal kerja pada UMKM. Sumber data diperoleh dari buku, jurnal, dan bacaan referensi lainnya yang relevan. Tulisan ini menemukan bahwa pembiayaan bank syariah pada UMKM terbukti mampu meningkatkan sektor riil sehingga mampu mendongkrak perekonomian secara nasional.

Berdasarkan beberapa penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa ada persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan penulis lakukan. Persamaannya, yaitu penelitian ini sama-sama membahas dan meneliti tentang Perbankan syariah dengan UMKM. Perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu pada penelitian terdahulu yang pertama, difokuskan kepada peran perbankan syariah terhadap UMKM halal dan Sustainable development goals, penelitian kedua, difokuskan kepada peran perbankan syariah dalam pengembangan modal UMKM dengan fokus penelitian kepada aspek pendampingan, pelayanan, aksesibilitas, serta produk pembiayaan.

Penelitian ketiga, fokus kepada analisa terhadap efektifitas pengembangan UMKM dari sudut pandang perbankan syariah. Penelitian keempat, fokus kepada peran bank syariah terhadap UMKM dengan fokus kepada Pembiayaan modal kerja. Sedangkan penelitian sekarang, lebih difokuskan kepada pengembangan UMKM dari sudut pandang perbankan syariah yang mana aspek yang diteliti penulis seputar kepada pengembangan UMKM melalui strategi dari berbagai pihak, serta kontribusi perbankan syariah dalam pengembangan UMKM.

F. Landasan Teori

2. Perbankan Syariah

a. Definisi Perbankan syariah

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan syariah yang menjalankan kegiatan perbankannya berlandaskan prinsip-prinsip syariah yang berakar dari Al-Quran dan Hadis. Adapun fungsi dari perbankan syariah yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha.¹⁵

Bentuk penyaluran dana inilah yang merupakan fungsi bank syariah yang paling dekat dengan kegiatan UMKM. Dikarenakan bank syariah mengeluarkan dananya untuk menjalin kerjasama dengan nasabahnya untuk membantu kehidupan perekonomian nasabah yang dalam kasus ini adalah nasabah UMKM.

Beberapa pakar memberikan pendapatnya terkait pengertian bank syariah dibawah ini:

- 1) Menurut Sudarsono, bank syariah adalah lembaga keuangan negara yang memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya di dalam lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang beroperasi dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah atau Islam.
- 2) Menurut Perwatatmadja, bank syariah ialah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip prinsip syariah (Islam) dan tata caranya didasarkan pada ketentuan Al-Quran dan Hadis.¹⁶

¹⁵Ismail, *Perbankan Syariah:Edisi pertama* (Jakarta: Kencana Penerbit Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 25.

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 7.

Penulis mengambil teori dari kedua pakar diatas dikarenakan teori Sudarsono terkait bank syariah sesuai dengan pembahasan yang akan diteliti oleh penulis yaitu berupa kredit yang mana kredit inilah yang menjadi penghubung antara bank syariah dengan UMKM. Teori kedua menurut Perwataatmadja, dekat dengan penelitian penulis yang mana inilah dasar perbedaan utama bank syariah dengan bank konvensional yaitu ketentuan segala sistem pada bank syariah berdasar kepada Al-Quran dan Hadis sehingga dalam menjalankan kegiatannya bank syariah pasti berhati-hati dan tidak melanggar peraturan dalam Al-Quran, seperti riba yang dimiliki oleh bank konvensional yang sangat merugikan UMKM. Hal ini berbeda dengan bank syariah yang tidak menggunakan Riba dalam kegiatannya sehingga tidak akan mendzolimi pelaku UMKM.

3) Menurut Adiwarman Azwar Karim, Perbankan syariah adalah sistem keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip hukum Islam atau syariah. Ini berarti bahwa sistem perbankan di pandu oleh prinsip-prinsip etika dan moral yang mempromosikan keadilan sosial dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Berbeda dengan perbankan konvensional yang hanya berfokus pada mencari keuntungan, perbankan syariah berupaya menyeimbangkan pertumbuhan ekonomi dengan kesejahteraan masyarakat dan pembangunan berkelanjutan. Beliau juga menyoroti fitur unik perbankan syariah, seperti penggunaan kontrak profit and loss sharing, yang memastikan bahwa risiko dan manfaat dibagi antara perbankan syariah dan nasabahnya.

Beliau berpendapat bahwa kontrak Profit loss sharing dapat membantu mempromosikan inklusi keuangan dan mengurangi kemiskinan dengan

meyediakan akses keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan rumah tangga berpenghasilan rendah.¹⁷

b. Produk Penyaluran Dana Perbankan Syariah

Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan menjelaskan pengertian kredit dan pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah sebagai berikut:

- 1) Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu dengan pemberian bunga.
- 2) Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biyai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Secara umum, pembiayaan dapat dibagi menjadi 4 bagian besar, antara lain:

- a) Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang di berikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang di gunakan untuk tujuan usaha. Pada pembiayaan konsumtif, fokus analisisnya dilakukan pada kemampuan financial pribadi dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya seperti gaji.
- b) Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang di berikan untuk kebutuhan usaha. Fokus analisisnya di arahkan pada kemampuan financial usaha untuk

¹⁷Adiwarman Karim, *Keuangan Syariah di Indonesia: Peluang dan Tantangan dalam Keuangan Islam di Asia*, London: Palgram Macmillan, (2013),h.57-72.

melunasi pembiayaan yang telah diterimanya. Pembiayaan produktif terbagi menjadi dua, yaitu pembiayaan investasi serta pembiayaan modal kerja.¹⁸

Beberapa produk pembiayaan pada perbankan syariah adalah sebagai berikut:

(1) Skim Bai Al-Murabahah

(a.) Al-Qur'an:

Firman Allah QS. An-Nisa /4:29,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”¹⁹

(b) Hadis

Seorang muslim diperbolehkan membeli barang dengan pembayaran harganya secara kontan atau menanggukannya hingga waktu tertentu atau secara angsuran yang penting atas dasar kerelaan. Jual beli tangguh dicontohkan oleh Rasulullah dalam bentuk perbuatan (hadis fi liyah).

حَدَّثَنَا مُعَلَّى بْنُ أَسَدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَّاحِدِ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ قَالَ ذَكَرْنَا عِنْدَ إِبْرَاهِيمَ الرَّحْنِ فِي السَّلْمِ فَقَالَ
حَدَّثَنِي الْأَسْوَدُ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ
وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya:

“Telah menceritakan kepada kami Mu alla bin Asad telah menceritakan kepada kami „Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Al A masy berkata; kami membicarakan tentang gadai dalam jual beli kredit (salam) dihadapan Ibrahim

¹⁸Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), h. 62.

¹⁹Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h.178.

maka dia berkata, telah menceritakan kepada saya Al Aswad dari „Aisyah radliallahu „anha bahwa Nabi shallallahu „alaihi wasallam pernah membeli makanan dari orang yahudi yang akan dibayar beliau pada waktu tertentu dikemudian hari dan beliau menjaminkannya (gadai) dengan baju besi.”²⁰

Skim ini biasanya juga di gunakan untuk membantu pembeli untuk pengadaan obyek tertentu di mana pembeli tidak memiliki kemampuan financial yang cukup untuk melakukan pembayaran secara tunai.²¹ Skim ini cocok untuk di terapkan bagi pelaku UMKM di karenakan membantu pelaku UMKM memperoleh produk yang mereka butuhkan meskipun belum memiliki dana atau modal untuk mendapatkannya. Sehingga mereka masih dapat memulai usahanya tanpa harus memiliki dana atau modal terlebih dahulu. Di samping itu pelaku UMKM juga tidak perlu khawatir terkait bunga yang sewaktu-waktu mereka bayar di karenakan dalam perbankan syariah bunga merupakan bagian dari riba dan riba merupakan suatu hal yang haram dalam Islam.

(2) Skim IMBT

Bank syariah membeli terlebih dahulu obyek yang diinginkan oleh nasabah dari suplier. Obyek tersebut kemudian di-ijarah-kan kepada nasabah dengan menggunakan skim IMBT. Pada akhir masa sewa, bank akan menghibahkan barang yang di maksud kepada nasabah sehingga terjadi proses perpindahan kepemilikan dari bank syariah kepada nasabah. Pada tahap ini, angsuran sewa di pastikan telah meliputi seluruh harga pokok barang di maksud.²² Skim ini dapat dimanfaatkan untuk nasabah UMKM yang membutuhkan tempat untuk memulai usahanya, mereka dapat melakukan perjanjian dengan pihak bank syariah, kemudian pihak bank syariah

²⁰Abu Abdullah Muhamaad Bin Ismail Al-Bukhari bin Ibrahim bin Al-Muqhirah bin Bardizbah, Imam al-Bukhari, *Sahih Bukhari* (Bairut: Darul Ibnu Katsir al-Yammah, t.th). hadis No.1926.

²¹ Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 63.

²² Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 68.

yang akan menyewakan lokasi yang di minati oleh pihak nasabah UMKM. Tugas dari pihak nasabah yaitu membayar sewa yang jumlahnya sudah sesuai dengan harga pokok tempat yang dibeli oleh pihak Bank Syariah.

(3) Skim Musyarakah Munaqishah

Musyarakah Munaqishah adalah suatu skim musyarakah, dimana porsi dana salah satu pihak akan menurun terus hingga akhirnya menjadi nol. Pada produk ini, bank syariah dan nasabah saling mencampurkan dananya untuk membiayai suatu proyek, dan kemudian secara bertahap bank syariah akan mengurangi porsi modalnya hingga menjadi nol dalam suatu saat.²³ Skim ini dapat diterapkan untuk pelaku UMKM dalam bidang properti misalnya pelaku UMKM membutuhkan Toko untuk memulai usahanya namun tidak memiliki dana yang cukup untuk membeli toko tersebut, maka bank syariah akan menggabungkan modal yang dimiliki dengan modal yang dimiliki nasabah, setelah itu bank syariah mewakili kepada nasabah UMKM untuk mengelola toko tersebut, di sinilah pelaku UMKM dapat memulai usahanya. Pelaku UMKM secara bertahap membeli bagian toko sampai seluruh bagian milik bank syariah menjadi milik nasabah UMKM, hingga kepemilikan sepenuhnya jatuh kepada nasabah.

(4) Skim Pembiayaan Mudharabah

Prinsip Mudharabah dapat diterapkan dalam kondisi bank syariah membiayai secara penuh sebuah usaha (100 persen dana dari bank syariah, nasabah memiliki profesionalisme dan business plan saja).²⁴ Model Pembiayaan mudharabah ini dapat diterapkan bagi nasabah UMKM yang sama sekali tidak memiliki modal untuk memulai usaha namun memiliki keterampilan dan mampu dalam kegiatan bisnis.

²³ Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h.75.

²⁴ Zulkifli, Sunarto, *Panduan praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 83.

Skim ini merupakan kondisi dimana bank membeli obyek sewa dari supplier dan kemudian menyewakannya kepada pihak lain tanpa diikuti dengan perpindahan kepemilikan di akhir masa sewa. Pada skim ini, bank akan menindaklanjuti kebutuhan konsumen yang membutuhkan modal kerja berupa aktiva ijarah.

(5) Skim Pembiayaan Qard

Skim ini merupakan salah satu skim yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional.²⁵ Pembiayaan Qard ini sangat cocok di terapkan untuk fakir miskin. Dimana bank syariah menyediakan modal untuk dikelola oleh nasabah UMKM tanpa mengharapkan keuntungan, karena sifat dari pembiayaan ini adalah tolong menolong bukan untuk memperoleh keuntungan. Kemudian di samping memberikan modal untuk kegiatan usahanya, bank syariah juga membimbing pelaku UMKM tersebut agar tidak selalu bergantung kepada bank syariah namun dapat mengembangkan ekonominya secara mandiri.

(6) Skim Bai Al- Istishna Paralel

Skim ini merupakan pembiayaan bank syariah atas dasar pesanan, pembiayaan konstruksi atau manufaktur merupakan salah satu yang di gunakan untuk kasus di mana obyek atau barang yang diperjualbelikan belum ada. Kasus ini sering terjadi pada proses pembangunan rumah atau gedung, usaha konveksi, dan lain-lain. Pada skim ini, nasabah selaku pembeli memesan terlebih dahulu kepada bank syariah selaku penjual atas pengadaan atau manufaktur obyek tertentu. Setelah pesanan selesai, bank syariah akan menjual kepada pemesan senilai harga awal di tambah margin keuntungan bank syariah.²⁶

²⁵Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 89.

²⁶Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 76.

(7) Skim Bai As-Salam

Transaksi bai as-salam mirip dengan transaksi bai al-istishna. Perbedaannya terletak pada sistem pembayarannya yang harus dilakukan di muka secara tunai. Prinsip ini sering digunakan untuk usaha pertanian seperti jual beli beras, gandum, dan lain-lain. Pada skim ini, nasabah selaku pembeli memesan terlebih dulu kepada bank syariah selaku penjual atas hasil panen tertentu sebelum masa panen tiba yang disertai dengan pembayaran secara tunai. Mengingat bahwa bank syariah tidak memiliki kemampuan untuk melakukan pengadaan barang sebagaimana pesanan nasabah, maka bank syariah akan melakukan pemesanan ulang kepada pihak lain yakni pemasok.²⁷

3. Pengembangan

a. Definisi Pengembangan

Pendapat beberapa ahli terkait definisi pengembangan yaitu sebagai berikut:

- 1) Menurut Pamuji, pengembangan adalah suatu pembangunan, yaitu merubah sesuatu sehingga menjadi baru dan memiliki nilai yang lebih tinggi. Dengan demikian juga mengandung makna sebagai pembaharuan yaitu melakukan usaha-usaha untuk membuat sesuatu menjadi lebih sesuai atau cocok dengan kebutuhan, menjadi lebih baik dan bermanfaat.²⁸ Jadi, pengembangan adalah tindakan yang dilakukan guna memajukan atau meningkatkan sesuatu yang telah digunakan sebelumnya untuk mendapatkan hasil yang lebih baik kedepannya atau memiliki mutu yang lebih tinggi.

²⁷ Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, h. 78.

²⁸ Dian Widiasri, “*Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas*” (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: IAIN Purwakerto, 2020), h. 20.

- 2) Menurut J. S Badudu, mengembangkan merupakan perintah selalu berusaha di pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus pada sasaran yang di kehendaki.
- 3.) Amin Widjaja Tunggal , berpendapat mengenai pengembangan yaitu bahwa pengembangan merupakan suatu usaha yang di lakukan organisasi untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang mengacu pada kemampuan meningkatkan daya tanggap organisasi terhadap perubahan lingkungan untuk mencapai efesiensi dan efektifitas.
- 4.) Menurut Moekijat, pengembangan merupakan usaha untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang. Dengan memberikan keterangan, mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan. Hasil yang diharapkan dari pengembangan adalah agar pegawai memiliki pengetahuan atau informasi baru, kemudian mampu menerapkan pengetahuan baru tersebut guna meningkatkan kinerja dan kecakapan serta mengubah perilaku menjadi lebih baik sebagai salah satu usaha dalam rangka pencapaian tujuan organisasi.²⁹

Berdasarkan definisi tersebut, dapat diketahui bahwa pengembangan merupakan suatu upaya untuk meningkatkan aspek dalam seluruh tubuh organisasi agar mengarah kepada pencapaian tujuan.

b. Pengertian Pengembangan Usaha

- 1) Menurut Anoraga, pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan

²⁹Dian Widiastri, “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas” (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: IAIN Purwakerto, 2020), h. 25-25.

kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

- 2) Menurut Nitisusanto, pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, masyarakat, dan stakeholder lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan penguatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.³⁰

Kesimpulan yang dapat di gunakan dari beberapa pendapat ahli diatas yaitu, pengembangan usaha dapat dipahami sebagai langkah langkah kongkrit yang ditempuh oleh pihak-pihak terkait dengan usaha tersebut atau yang berkepentingan dalam memberikan pandangan motivasi serta arahan baik berupa bimbingan, fasilitas maupun bantuan yang terkait dengan meningkatkan usaha tersebut sehingga dapat menjadi usaha yang berkembang pesat.

Sementara dalam kaitannya dengan pengembangan Sektor UMKM. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Menjelaskan bahwa hakikat dari pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah dan dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan penguatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM. Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tersebut juga dijelaskan bahwa pemerintah dan pemerintah daerah memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang:

³⁰Dian Widiastri, “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas”, h. 21-22.

- a) Produksi dan Pengolahan
- b) Pemasaran
- c) Sumber daya manusia
- d) Desain dan Teknologi.³¹

Pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui penguatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang di dukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM.

c. Prinsip-Prinsip Pengembangan UMKM

- 1) Penumbuhan Kemandirian, Kebersamaan, dan Kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- 2.) Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM
- 4) Peningkatan daya saing UMKM
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu

e. Aspek Pengembangan UMKM

- 1) Manajemen keuangan

Menurut Kasmir dan jafkah, aspek Keuangan menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan. Kemudian meneliti seberapa besar

³¹Jogloabang 22 juli 2019 UU 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro,Kecil, Dan Menengah yogyakarta. <https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-2008-usaha-mikro-kecil-menengah>. (4 Juni 2021).

pendapatan yang akan diterima, seberapa besar investasi yang ditanamkan akan kembali, sumber pembiayaan bisnis, dan tingkat bunga yang berlaku.

Menurut Giltman manajemen keuangan pribadi mencakup dua unsur yakni pengetahuan akan keuangan dan seni dalam mengelola. Karena kegiatan mengelola membutuhkan kedisiplinan dan menentukan prioritas yang berasal dari pengontrolan diri yang akan membantu para pemilik UMKM untuk tetap bertahan pada prinsip manajemen, yakni efisiensi, dan efektifitas.

Efisiensi yaitu menggunakan sumber-sumber dana secara optimal untuk pencapaian tujuan manajemen keuangan. Sedangkan efektifitas merujuk pada manajemen keuangan pribadi menuju pada tujuan yang tepat.³²

2) Manajemen Sumber Daya Manusia.

Manajemen sumber daya manusia adalah tentang manajemen tenaga kerja atau karyawan suatu organisasi atau perusahaan. UKM merupakan unit usaha yang mampu menyerap tenaga kerja cukup banyak di Indonesia saat ini.

UMKM sangat membutuhkan tenaga kerja atau sumber daya yang memiliki pengetahuan dan keterampilan sehingga UMKM harus melakukan tahap rekrutment dan seleksi yang baik dan benar. Tenaga kerja atau sumber daya yang melihat secara kuantitas dan kualitas sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup untuk saling bersaing dengan UKM lain

³² Muhammad Sabiq Hilal Al-Fatih, „Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa , *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2.1 2019. h.3-5.

atau perusahaan yang lebih besar lagi dalam satu unit bidang UKM yang sama.³³

Adapun strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia tersebut di antaranya adalah:

- a) Kualifikasi yang dibutuhkan terdiri dari Kualifikasi umum yaitu, kebutuhan terhadap Sumber Daya Manusia yang bisa digunakan secara umum untuk semua jenis aktivitas bisnis, termasuk UKM seperti pengetahuan umum, kesehatan, kepribadian yang baik, intelegensi, keseriusan, dan komitmen. Kualifikasi khusus yaitu, kebutuhan terhadap SDM yang hanya dibutuhkan untuk jenis pekerjaan tertentu (tidak semua orang bisa melakukan), seperti kemampuan membatik, keterampilan menghitung, kemampuan mengoperasikan komputer. Melakukan langkah pertama ini akan menempatkan karyawan sesuai pada bidang keahliannya. Sehingga manajemen UMKM akan terjamin profesionalitasnya.
- b) Program rencana karir yang jelas akan menarik tenaga kerja dari lingkungan sekitar UKM. Dalam persepsi sebagian orang, orang diluar keturunan keluarga pemilik UKM tidak akan memiliki karir yang mapan. Padahal karir yang mapan adalah cerminan peningkatan kesejahteraan orang.
- c) Fase Perencanaan ini menyelaraskan rancangan karir karyawan dengan pemilik UKM dengan tujuan untuk mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan karyawan dan membantu karyawan untuk memilih jalur

³³Ratu Astrid Bugi Goldina, "Sumber Daya Manusia Dalam Usaha Kecil Menengah," *Universitas Komputer Indonesia: Jurusan Manajemen*, hal.2.

pengembangan karir. Di tahap ini biasanya karyawan belum mempunyai pandangan tentang masa depannya. Sehingga, pelaku UKM bisa mengajar karyawan untuk bersama-sama mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan masing-masing.

- d) Fase Penghargaan yaitu membantu karyawan memantapkan tipe karir yang diinginkannya. Dibutuhkan kemampuan pemilik UKM untuk mengarahkan pilihan karir karyawan kedepan.
- e) Fase Pengembangan yaitu membantu karyawan untuk mewujudkan kreativitas yang dapat mendukung untuk memasuki karir baru di masa depan. Sebagai contoh, ada karyawan yang berminat membuka usahanya sendiri. Pada fase ini, pemilik UKM berperan sebagai mentor bagi karyawannya dengan cara memberikan bimbingan, advis, memberi informasi pelatihan, pinjaman modal, kesempatan usaha, bahkan sampai pada menghubungkan karyawan dengan pihak-pihak yang berkepentingan.
- f) Kompensasi Segala sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa atas kontribusinya dapat berupa material dan non material. Kompensasi material biasanya diberikan dalam bentuk uang, gaji, bonus, tunjangan. Sementara kompensasi non material bisa diberikan dalam bentuk penghargaan, pujian atau pengakuan sosial atas kinerjanya. Bagi UKM khususnya skala mikro dan kecil bisa menggunakan metode pembayaran kompensasi sistem hasil (output) dan sistem borongan.³⁴

f. Strategi Pengembangan Usaha

³⁴Ratu Astrid Bugi Goldina, "Sumber Daya Manusia Dalam Usaha Kecil Menengah," *Universitas Komputer Indonesia: Jurusan Manajemen*, hal.3.

Menurut Tiktik Sartika dan Soejoedono, strategi pengembangan UKM antara lain adalah:

1. Kemitraan usaha adalah hubungan kerja sama usaha di antara berbagai pihak yang sinergis, bersifat sukarela, dan berdasarkan prinsip saling membutuhkan, saling mendukung, dan saling menguntungkan dengan disertai pembinaan dan pengembangan UKM oleh usaha besar.
 2. Permodalan UKM pada umumnya sangat lemah, baik di tinjau dari mobilisasi modal awal (*start-up capital*) dan akses ke modal kerja jangka panjang untuk investasi. Untuk memobilisasi modal awal perlu dipadukan tiga aspek yaitu bantuan keuangan, bantuan teknis, dan program penjaminan, sedangkan untuk meningkatkan akses permodalan perlu pengoptimalan peranan bank dan lembaga keuangan mikro untuk UKM.
- g. Upaya-upaya Pengembangan Usaha

Pasal 15 dan 16 Undang-Undang tentang Usaha kecil, menerangkan bahwa pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan:

- 1) Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan.
- 2) Meningkatkan kemampuan rancangan bangun dan perekayasaan.
- 3) Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan bahan baku, bahan penolong dan kemasan.³⁵

Pasal 17 Undang-Undang tentang Usaha kecil dirumuskan langkah langkah tentang pembinaan dan pengembangan dibidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah seperti memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan,

³⁵ Dian Widiastri, “Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas”, h. 27.

meningkatkan keterampilan teknis dan majerial, membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan dan konsultan Usaha kecil, menyediakan tenaga penyuluh dan konsultasi usaha kecil.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

a. Pengertian UMKM

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai, “perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang di miliki dan di kelola oleh seorang atau di miliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”

b. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM adalah sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya.

Menurut Bank Dunia, UMKM di kelompokkan dalam tiga jenis, yaitu:

- 1.) Usaha mikro (jumlah karyawan 10 orang); dengan maksimal aset nya yaitu Rp50 Juta dengan maksimal omset yaitu Rp300 Juta, Usaha Mikro memiliki karakteristik diantaranya jenis barang atau komoditi tidak selalu tetap; sewaktu – waktu dapat berganti. Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat, belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai,

tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah, umumnya belum akses ke perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank, umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Adapun contoh usaha yang tergolong ke dalam usaha Mikro adalah usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.

- 2.) Usaha Kecil (jumlah karyawan tiga puluh orang); dengan minimal aset yaitu Rp50 Juta – Rp50 Juta dengan omset minimal Rp300 Juta sampai Rp2.500 Miliar. Usaha kecil sendiri memiliki karakteristik yaitu jenis barang atau komoditi yang di usahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berubah, lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah, pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai di pisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha, sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman berwirausaha, sebagian sudah akses kepada perbankan dalam keperluan modal, sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning. Adapun contoh usaha yang termasuk ke dalam kategori usaha kecil yaitu pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
- 3.) Usaha Menengah (jumlah Karyawan 300 orang). Minimal aset nya yaitu Rp500 Juta sampai Rp10 Miliar beserta minimal omset yaitu Rp2.500 Miliar sampai Rp50 Miliar. Usaha menengah memiliki karakteristik seperti memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas

antara bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi, yang telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan, telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, sudah memiliki akses-akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan, pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik. Adapun contoh usaha yang termasuk jenis usaha menengah yaitu usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.³⁶

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a) UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b) UMKM mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerja sama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d) Fast Moving Enterprise adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi mejadi usaha besar.³⁷

c. Potensi UMKM

UMKM mempunyai peran yang penting dalam menggerakkan roda perekonomian Indonesia, aktivitas UMKM merupakan kegiatan ekonomi yang tidak dapat di pisahkan dari kehidupan masyarakat dalam mencukupi kebutuhan hidup

³⁶13-14 Lembaga Pengembangan Perbankan di Indonesia. Profil Bisnis Usaha mikr kecil dan Menengah, kerja sama LPI dengan Bank Indonesia. 2015.

³⁷12.Lembaga Pengembangan indonesia, Profil Bisnis Usaha Mikro dan Menengah. Kerjasama LPI dengan BI 2015.

dan memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam aktifitasnya. Oleh sebab itu, jumlah UMKM di Indonesia yang mencapai 99 persen dari total jumlah sektor usaha yang ada menjadikan UMKM sebagai salah satu wadah paling tepat untuk menampung para tenaga kerja yang tidak memiliki keahlian tinggi.

Bonus demografi merupakan salah satu faktor yang mendukung peran UMKM terhadap perekonomian nasional. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), rasio kelompok usia produktif di Indonesia diperkirakan akan terus meningkat dari 67,4 persen pada tahun 2010 (jumlah penduduk 237,6 Juta) menjadi 69,7 persen pada tahun 2025. Menurut hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) Tahun 2018, Indonesia adalah rumah bagi 63,82 Juta jiwa pemuda.

Jumlah proporsi tersebut merupakan seperempat dari total penduduk atau berjumlah 24,15 persen dari total sekitar 2665 Juta jiwa penduduk Indonesia yang jika dikombinasikan dengan 64,19 Juta unit UMKM memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Selain itu, peningkatan demografi ini tentunya akan diikuti oleh meningkatnya perkembangan sektor-sektor ekonomi seperti teknologi, hiburan, pendidikan, konsumsi, perdagangan dan keuangan yang akan bertumbuh pesat.³⁸

G. Metode Penelitian

Metode merupakan suatu formula dalam penerapan penelitian dimana dalam melakukan penelitian tersebut terdapat langkah-langkah dan juga hasil penelitian. Sedangkan, metodologi penelitian adalah cara atau teknik yang di susun secara teratur yang digunakan oleh seorang peneliti untuk mengumpulkan data atau

³⁸Republik Indonesia, “Undang-Undang RI Nomor 5 Tahun 2020 Tentang Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Tahun 2020-2024 Undang-Undang No. 5 Tahun 2020,” dalam Undang-Undang Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM) 2020 (Jakarta: Widodo Ekatjahyana, 14 Juli.2020.),h.20

informasi dalam melakukan penelitian yang di sesuaikan dengan subjek atau objek yang di teliti.³⁹

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis melihat dari sumber datanya adalah termasuk jenis penelitian kepustakaan (*library research*).

Penelitian kepustakaan merupakan suatu jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, majalah, referensi lainnya, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti.⁴⁰

2. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah sebuah bentuk dari pemusatan fokus kepada sebuah intisari dari penelitian yang akan dilakukan.⁴¹ Pada penelitian ini, fokus penelitian yaitu kepada Perbankan Syariah dalam mengembangkan UMKM yang menjadi fokusnya adalah pengembangan UMKM.

3. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hal ini di karenakan sumber data maupun hasil penelitian dalam penelitian kepustakaan (*library research*) berupa deskripsi kata-kata. Secara umum, pendekatan penelitian kualitatif pada studi kepustakaan sama dengan penelitian kualitatif yang lain. Yang menjadi perbedaan hanyalah sumber data atau informasi yang di jadikan sebagai bahan penelitian.

³⁹Arina Ulfa Rizka, "Makna Metodologi Penelitian", *IKOM UMSIDA*: Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, (2018), h.1.

⁴⁰Rully Indrawan dan R. Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian* (2014), h.15.

⁴¹A. Rahim, Muh. Ichsan. "Analisis Penggunaan Tanda Baca Dalam Karangan Eksposisi Siswa Kelas X SMA Negeri 3 Sungguminasa Kabupaten Gowa". (Skripsi Sarjana: Pendidikan bahasa dan sastra bahasa indonesia: Universitas Negeri Makassar, 2013) h.40.

Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna. Penulis dalam penelitian ini akan menggali makna dari informasi atau data empirik yang di dapat dari buku-buku, hasil laporan penelitian ilmiah atau pun resmi maupun dari literatur yang lain.

4. Jenis Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh.

1) Sumber data Primer

Data primer yaitu sumber data penelitian dari referensi-referensi yang di jadikan sumber utama acuan penelitian. Dalam penelitian ini, sumber primer yang digunakan adalah buku- buku dan jurnal-jurnal ilmiah yang terkait dengan penelitian penulis, yang menjadi pegangan dalam mempelajari Konsep pengembangan UMKM, dan buku-buku terkait UMKM dan Perbankan syariah.

2) Sumber data Sekunder

Data sekunder adalah dua pelengkap yang dapat di korelasikan dengan data primer, data tersebut sebagai bahan tambahan yang berasal dari sumber ter tulis yang terdiri atas sumber buku, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, disertasi atau tesis, jurnal, dan dokumen resmi serta pelengkap bagi penelitian untuk membuktikan penelitiannya menjadi lebih valid, sehingga membantu peneliti untuk memecahkan masalah dan menyelesaikan dengan baik. Dalam penelitian ini data sekunder yang di pakai peneliti adalah berupa dokumen-dokumen resmi dari lembaga-lembaga terkait dengan penelitian penulis.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data-data penelitian dari sumber data (subyek maupun sampel

penelitian). Teknik pengumpulan data merupakan suatu kewajiban, karena teknik pengumpulan data ini nantinya digunakan sebagai dasar untuk menyusun instrumen penelitian.⁴² Oleh karena sumber data berupa data-data tertulis, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi.

Teknik Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang tertulis. Metode dokumentasi berarti tata cara pengumpulan data dengan mencatat data-data yang sudah ada. Teknik atau studi dokumentasi merupakan cara pengumpulan data melalui peninggalan arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil-dalil atau hukum-hukum dan lain-lain berhubungan dengan masalah penelitian.⁴³

Penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara dokumentasi karena jenis penelitian ini adalah penelitian kepustakaan. Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang datanya bersumber dari data empirik yang primer maupun sekunder berasal dari buku-buku, dokumen-dokumen, jurnal, atau literatur yang lain.

6. Teknik Pengolahan Data

Setelah data berhasil di kumpulkan dari semua sumber, maka selanjutnya adalah pengolahan data dengan teknik-teknik sebagai berikut:

a. Pemeriksaan data (*Editing*)

Pemeriksaan data adalah pemeriksaan kembali semua data yang di peroleh terutama dari segi kelengkapan data yang di peroleh, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian.

b. Klasifikasi (*classifying*)

⁴²Iryana dan Risky Kawasati, *Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif ES*, STAIN SORENG. h.2

⁴³Iryana dan Risky Kawasati, *Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif ES*, STAIN SORENG.h.11

Menyusun kembali data yang telah di peroleh dalam penelitian, kemudian melakukan pengkodean yang di lanjutkan dengan pelaksanaan kategorisasi yang berarti penyusunan kategori.

c. Verifikasi (*verifying*)

Verifying adalah proses pengoreksian, penyahihan, pengonfirmasian atau pengingkaran suatu proposisi (dalil, rancangan usulan), dan pembuktian kebenaran. Verifikasi ini adalah langkah yang dilakukan oleh peneliti untuk meninjau ulang atau mengoreksi ulang data-data yang telah diperoleh setelah tahap klasifikasi agar tidak terjadi kekeliruan.

d. Analisis (*analyzing*)

Analisis adalah sesuatu yang bersifat uraian, penguraian, dan kupasan. Tahap ini adalah tahap analisa data-data yang diperoleh yang kemudian digabungkan dengan fokus masalah yang diteliti.

e. Pembuatan Simpulan (*Concluding*)

Pembuatan simpulan adalah tahapan terakhir dari prosedur pengelolaan data suatu penelitian. Peneliti pada tahap ini menyimpulkan hasil penelitiannya secara jelas. Kesimpulan tersebut merupakan jawaban dari rumusan masalah dalam penelitian yang dilakukan.

7. Teknik Analisis Data

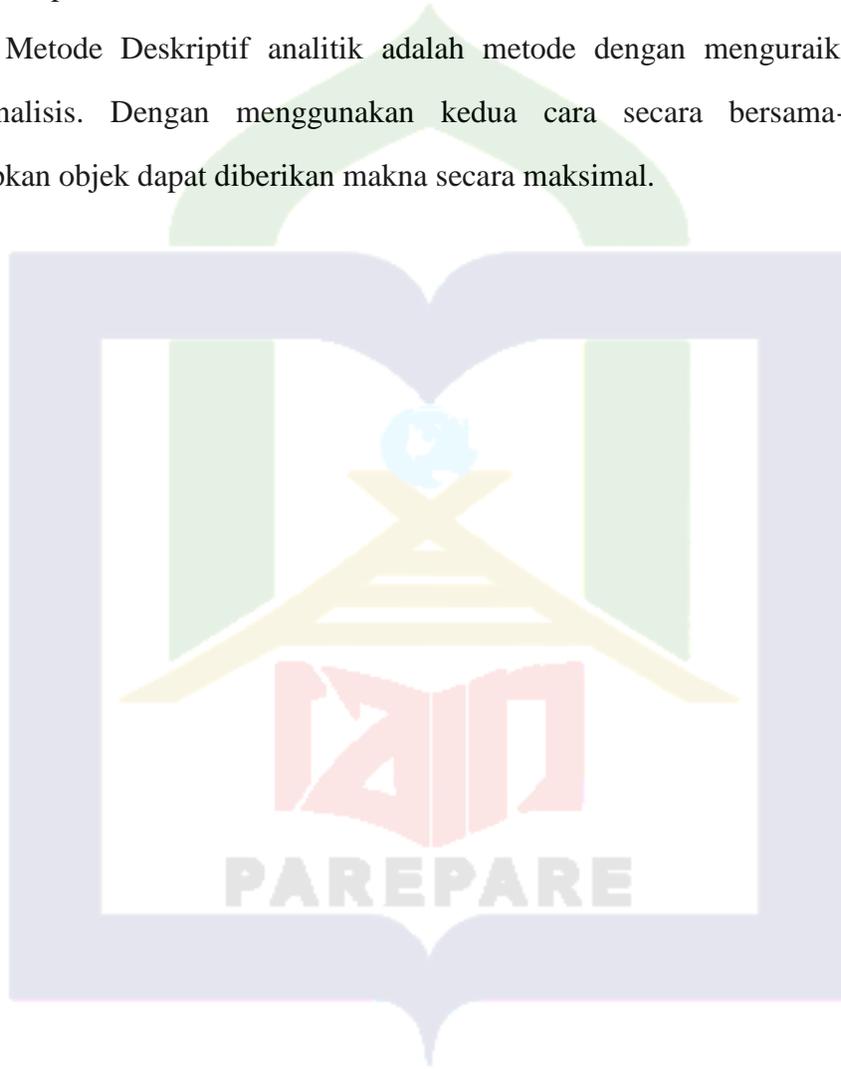
Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil data dari buku dan data dari halaman web sehingga dapat dengan mudah dipahami. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

a. Analisis berupa isi (*content analysis*).

Analisis konten adalah metode penelitian dengan tahapan tertentu untuk mengambil inti dari suatu gagasan maupun informasi yang kemudian di tarik sebuah kesimpulan.

b. Deskriptif Analitik

Metode Deskriptif analitik adalah metode dengan menguraikan sekaligus menganalisis. Dengan menggunakan kedua cara secara bersama-sama maka diharapkan objek dapat diberikan makna secara maksimal.



BAB II

KONSEP PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM

A. Arah Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia Tahun 2020 – 2025

Peluncuran roadmap ini sebagai katalisator dalam mengakselerasi proses pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Babak perjalanan yang baru bagi industri perbankan syariah mulai menemui titik terang. Market share aset perbankan syariah per September 2020 meningkat menjadi 6,24 persen di bandingkan dengan tahun 2015 yang berada di angka 4,87 persen. Keterbukaan peluang perbankan syariah dalam meningkatkan market share ini juga dipengaruhi oleh perubahan kondisi global, kondisi umum makroekonomi, perubahan teknologi, serta perubahan-perubahan kondisi demografis dan mikroekonomi yang berdampak terhadap lanskap industri keuangan di Indonesia.

Adapun Roadmap pengembangan perbankan syariah di Indonesia tahun 2020 sampai tahun 2025 dengan tema mewujudkan perbankan syariah yang resilient, berdaya saing tinggi dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional dan pembangunan sosial, terdapat dua poin dalam mengembangkan perbankan syariah yang terkait dengan UMKM yaitu sebagai berikut:

B. Penguatan Identitas Perbankan Syariah

Penguatan Identitas Perbankan syariah dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu sebagai berikut

1. Memperkuat nilai-nilai syariah

Nilai-nilai syariah merupakan identitas perbankan syariah yang paling dasar dan harus di terapkan dalam semua aspek perbankan syariah baik dari sisi operasional maupun sisi sumber daya manusianya. Penerapan ini di harapkan agar perbankan syariah lebih berintegritas, profesional, dan disiplin dimata masyarakat yang saat ini semakin memiliki kesadaran menjalankan agama dengan baik.⁴⁴ Dengan program kerja yaitu mendorong pembentukan *code of conduct* dan standar kompetensi bankir syariah, kemudian memperkuat implementasi fungsi kepatuhan dan audit intern atas kepatuhan prinsip syariah.

2. Mengembangkan keunikan produk syariah yang berdaya saing tinggi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan selalu mendorong perbankan syariah untuk menciptakan produk baru yang memiliki karakter syariah dengan maksud sebagai bentuk diferensiasi model bisnis perbankan syariah di industri perbankan. Produk perbankan syariah yang memiliki karakter syariah yang tidak dapat diterapkan apabila di perbankan konvensional merupakan faktor penting yang membuat perbankan syariah menjadi unggul.⁴⁵

Program kerja tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan mendorong pengembangan produk yang dapat memberikan nilai tambah kepada nasabah, kemudian mendorong implementasi produk yang mendukung program prioritas nasional.

⁴⁴ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.24.

⁴⁵ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.28.

3. Memperkuat Permodalan dan efisiensi

Penguatan permodalan perbankan syariah diperlukan sebagai usaha dalam rangka meningkatkan kapasitas perbankan syariah dalam mengembangkan usahanya dan menghadapi tantangan dan peluang industri seperti disrupsi digital dan pengembangan industri halal serta untuk meningkatkan daya saing dan menciptakan ruang untuk dapat berekspansi.⁴⁶

4. Mendorong digitalisasi perbankan syariah

Pengembangan infrastruktur teknologi dalam perbankan syariah merupakan bentuk jawaban terhadap perkembangan teknologi yang semakin borderless, hasil pengembangan infrastruktur ini di harapkan agar pelayanan kepada nasabah dapat lebih cepat, lebih nyaman, dan lebih baik.⁴⁷ Program kerjanya yaitu mendorong penyiapan infrastruktur teknologi Informasi yang dapat mendukung penerapan digitalisasi perbankan syariah melalui penerbitan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK), selain itu menyiapkan kebijakan yang mendukung penerapan digitalisasi perbankan syariah dengan teknologi termutakhir. Selanjutnya, mendorong penerapan common platform untuk mendukung digitalisasi Badan Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) serta mendorong pengembangan modul pendanaan dan pembiayaan sesuai dengan karakteristik akad-akad syariah.⁴⁸

⁴⁶ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.32.

⁴⁷ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.36.

⁴⁸ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.44.

C. Sinergi Ekosistem Ekonomi Syariah

Dalam mendukung UMKM, perbankan syariah tidak dapat bergerak sendiri, perlu adanya kerja sama antar lembaga dalam mendukung UMKM lebih berkembang lagi, berikut kerja sama yang terjalin antara perbankan syariah dengan lembaga-lembaga lainnya.

1. Sinergi dengan industri halal

Perkembangan Industri halal semakin pesat baik secara global maupun nasional. Beberapa publikasi internasional pun telah menyoroti sektor-sektor halal yang semakin berkembang di Indonesia. Sejalan dengan hal tersebut saat ini perhatian pemerintah semakin besar terhadap industri halal termasuk sektor ekonomi dan keuangan di dalamnya. Untuk itu, perbankan syariah harus memanfaatkan momentum ini dengan berkontribusi secara optimal dalam pengembangan industri halal di Indonesia.⁴⁹

Melalui program kerja dengan mendorong peningkatan peran perbankan syariah dalam transaksi keuangan di industri halal, mendorong kontribusi bank syariah dalam value chain pelaksanaan ibadah haji atau umrah, mendorong perbankan syariah untuk menyalurkan KUR Syariah pada pembiayaan UMKM yang sejalan dengan penguatan industri halal, serta mendorong peningkatan transaksi menggunakan produk dan layanan bank syariah dalam transaksi di halal market place.

2. Sinergi dengan Lembaga keuangan syariah

⁴⁹ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.50.

Perbankan syariah tidak dapat bergerak sendiri dalam pengembangan keuangan syariah di Indonesia, maka perlu dilakukan sinergi dengan sektor pasar modal syariah dan juga lembaga keuangan non bank syariah termasuk perusahaan fintech di dalamnya. Sinergi perbankan syariah dengan lembaga keuangan syariah lainnya dapat menjadi jalan untuk memperluas akses layanan perbankan syariah dan mendorong bank syariah untuk lebih aktif dalam aktivitas lembaga keuangan syariah lain.⁵⁰ Dapat dilakukan melalui program kerja di antaranya mendorong penggunaan layanan bank syariah melalui sinergi dengan lembaga keuangan syariah lainnya.

3. Sinergi dengan Lembaga Keuangan Sosial Islam

Berdasarkan laporan Charities Aid Foundation (CAF) World Giving Index 2019, Indonesia tercatat sebagai negara ke-10 dunia yang memiliki tingkat kepedulian sosial yang tinggi. Hal ini merupakan peluang yang sangat baik bagi bank syariah untuk bisa berperan lebih, dalam pembangunan sosial di Indonesia, saat ini bank syariah di harapkan untuk dapat lebih mengoptimalkan fungsi sosialnya di samping memperhatikan fungsi komersial.

Salah satunya adalah dengan mengoptimalkan peran bank syariah pada pengelolaan dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF).⁵¹ Adapun program kerjanya yaitu melalui optimalisasi dana ZISWAF sekaligus peningkatan integritas fungsi sosial bank syariah serta optimalisasi penggunaan rekening bank syariah oleh lembaga keuangan sosial Islam.

⁵⁰ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.56.

⁵¹ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.60

4. Sinergi dengan Kementerian dan Lembaga

Sinergi dengan berbagai kementerian dan lembaga lainnya merupakan salah satu langkah pengembangan perbankan syariah melalui keterlibatan perbankan syariah pada setiap program kerja strategis maupun aktivitas keuangan lainnya yang sedang dilakukan, langkah ini dapat meningkatkan peran perbankan syariah dalam pembangunan ekonomi nasional dan keuangan inklusif untuk penduduk Indonesia.⁵² Melalui program kerja yaitu mendorong bank syariah dalam program pembiayaan perumahan, optimalisasi peran bank syariah dalam mendukung program pemerintah

5. Meningkatkan Awareness Masyarakat dalam Kerangka Ekosistem Ekonomi Syariah

Awareness masyarakat mengenai perbankan syariah harus terus ditingkatkan untuk memperluas basis nasabah dan membangun pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah.⁵³ Adapun program kerjanya di antaranya melakukan kegiatan edukasi secara bersama-sama dalam ekosistem ekonomi dan keuangan syariah, meningkatkan awareness masyarakat kepada brand Islamic Banking, meningkatkan peran toko keagamaan dalam mengampanyekan perbankan syariah, serta mendukung pengembangan riset yang implementatif.⁵⁴

⁵² Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.64.

⁵³ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.70.

⁵⁴ Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*, h.78.

BAB III

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM DI INDONESIA

A. Pengertian Pengembangan Kapasitas UMKM

Pengembangan Kapasitas (*Capacity building*) dimaknai oleh beberapa ahli ilmu Sosial sebagai *capacity development* atau *capacity strengthening*, yang merupakan suatu inisiatif yang ditempuh untuk meningkatkan kemampuan yang sudah di miliki sebelumnya (*existing capacity*).

Menurut Brown, *capacity building* adalah suatu proses yang dapat meningkatkan kemampuan seseorang, suatu organisasi, atau suatu sistem untuk mencapai tujuan-tujuan yang di cita-citakan.

Menurut Marison, *capacity buiding* adalah suatu proses untuk melakukan sesuatu atau serangkaian gerakan, perubahan multilevel dalam individu, kelompok, organisasi, dan sistem dalam rangka untuk memperkuat kemampuan penyesuaian individu dan organisasi sehingga tanggap terhadap perubahan lingkungan. Pada level individu, pengembangan kapasitas dilakukan pada aspek pengetahuan keterampilan, kompetensi dan etika individu. Pada level kelembagaan, pengembangan kapasitas dapat dilakukan pada aspek sumber daya, ketatalaksanaan, struktur organisasi, dan sistem pengambilan keputusan. Pada level sistem, pengembangan kapasitas dapat dilakukan pada peraturan perundangan dan kebijakan pendukung.

Menurut Sension, pembangunan kapasitas biasanya dipahami sebagai alat untuk membantu pemerintah, komunitas, dan individu-individu dalam

mengembangkan kemampuan dan pengetahuannya, dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Program pembangunan kapasitas dapat didesain untuk memperkuat kemampuan partisipan dalam mengevaluasi pilihan kebijakan dan implementasi kebijakan secara efektif, termasuk pendidikan dan pelatihan, lembaga, dan reformasi kebijakan, begitu juga pengetahuan, teknologi, dan membantu perekonomian.

Kesimpulan dari beberapa pendapat para ahli di atas, yaitu bahwa pengembangan kapasitas adalah proses atau kegiatan memperbaiki kemampuan seseorang, kelompok, organisasi, atau sistem agar tercipta kinerja yang lebih baik dan tanggap terhadap perubahan lingkungan, sehingga dapat mencapai tujuan. Hal ini sejalan dengan adanya tuntutan-tuntutan dari luar dan dalam sehingga organisasi perlu secara terus-menerus menentukan sikap yang kondusif untuk menghadapi tantangan yang menggetarkan eksistensinya.⁵⁵

B. Strategi Pengembangan Perbankan syariah

Strategi pengembangan perbankan syariah di arahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha yang sejajar dengan sistem perbankan konvensional yang di lakukan secara komprehensif dengan mengacu kepada analisis kekuatan maupun kelemahan perbankan syariah di Indonesia saat ini. Fokus utama strategi pengembangan sistem perbankan syariah meliputi hal-hal sebagai berikut:

⁵⁵Dindin Abdurrahim, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*,(Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani Yogyakarta, 2020), h.63-64.

1. Penyempurnaan Ketentuan

Upaya yang di lakukan adalah penyesuaian perangkat dasar Undang-Undang Bank Sentral, Undang-Undang Perbankan, dan penyusunan perangkat-perangkat ketentuan pendukung kegiatan operasional bank syariah.⁵⁶

2. Pengembangan Jaringan Bank Syariah

Pengembangan jaringan perbankan syariah, terutama di tunjukan untuk menyediakan akses yang lebih luas kepada masyarakat dalam mendapatkan pelayanan jasa bank syariah. Pengembangan jaringan perbankan syariah di lakukan melalui cara-cara berikut:

- a. Peningkatan kualitas bank umum syariah dan perkreditan rakyat syariah yang telah beroperasi.
- b. Perubahan kegiatan usaha bank konvensional (*total conversion*) yang memiliki kondisi usaha yang baik dan berminat untuk melakukan kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip syariah.
- c. Pembukaan kantor cabang syariah (*full branch*) bagi bank konvensional yang memiliki kondisi usaha yang baik dan berminat untuk melakukan kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip syariah.
- d. Pelaksanaan kegiatan sosialisasi perbankan syariah yang di lakukan bertujuan untuk memberikan informasi yang lengkap dan benar mengenai kegiatan usaha perbankan syariah kepada masyarakat, baik itu pengusaha, kalangan perbankan, maupun masyarakat lainnya. Agar sosialisasi ini dapat terlaksana dengan baik, di perlukan kerja sama dengan lembaga-lembaga lain, seperti perguruan tinggi, para ulama, dewan dakwah, asosiasi, media massa cetak

⁵⁶ Muhammad Syafi i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 227

maupun elektronik, atau lembaga-lembaga lainnya yang memiliki kemampuan dan akses yang besar dalam penyebarluasan informasi terhadap masyarakat.⁵⁷

1.) Tahapan Pengembangan Bank Syariah

Pemerintah memandang bahwa dalam rangka mendukung keberhasilan strategi pengembangan perbankan syariah yang telah ditetapkan maka perlu di persiapkan agenda-agenda program pengembangan sebagai berikut:

- a.) Membentuk Komite Pengarah, Komite Ahli, dan Komite Kerja Pengembangan Perbankan Syariah. Adapun tugas dari komite-komite tersebut adalah sebagai berikut:
 - (1) Komite Pengarah yang memberikan pengarahan, baik berupa masukan maupun pertimbangan, terhadap keputusan yang diambil sehubungan dengan strategi pengembangan bank syariah.
 - (2) Komite Ahli yang memberikan pertimbangan, saran, dan informasi kepada Komite Pengarah dan Komite Kerja mengenai segala aspek yang berhubungan dengan pengembangan perbankan syariah.
 - (3) Komite Kerja yang mempersiapkan bahan dan usulan serta membantu tindak lanjut pengembangan perbankan syariah.⁵⁸
- b.) Melakukan inventarisasi perangkat ketentuan yang ada serta menyusun ketentuan yang lebih lengkap dan dibutuhkan dalam rangka membentuk iklim perbankan syariah yang bersifat kondusif. Selama ini, pengaturan bagi perbankan syariah masih menggunakan kerangka pengaturan bagi bank umum konvensional, walaupun secara operasional kedua sistem

⁵⁷Muhammad Syafi i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 229.

⁵⁸Muhammad Syafi i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 230.

perbankan ini berbeda. Perangkat ketentuan yang di maksud meliputi hal-hal seperti perizinan, prinsip kehati-hatian, membantu pelaksanaan kegiatan pendidikan dan pelatihan sumber daya manusia merupakan tulang punggung keberhasilan program pengembangan perbankan syariah. Untuk meningkatkan kualitas Sumber daya manusia tersebut.

Bank Indonesia telah berperan aktif menyelenggarakan berbagai kegiatan berikut ini:

- c.) Pelatihan operasional bank syariah terhadap sumber daya manusia perbankan yang berminat untuk mengembangkan bank syariah. Pelatihan ini dapat di selenggarakan baik oleh Bank Indonesia bekerja sama dengan lembaga pelatihan nasional maupun lembaga pendidikan luar negeri.
- d.) Workshop mengenai perbankan syariah seperti Islamic Banking, membahas masalah yang spesifik seperti Assets and Liabilities Management (ALMA), investment Analysis, International Trading, dan lain-lain. Atau kegiatan workshop yang membahas tentang Standart Internasional untuk audit dan akuntansi bagi bank syariah (International Standart of Accounting and Auditing Organization for Islamic Banks), serta workshop yang membahas tentang sistem teknologi informasi bagi perbankan Islam.
- e.) Seminar dan diskusi panel yang membahas tentang pengembangan perbankan syariah dalam rangka mendukung perekonomian rakyat serta seminar dan diskusi yang membahas tentang pengembangan bank syariah

Berdasarkan prinsip syariah sesuai Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998.

f.) Kegiatan lainnya yang dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan atau press release melalui media massa.⁵⁹

C. Program Perbankan Syariah dalam Mendukung Pengembangan UMKM di Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) yang kedepannya akan disingkat menjadi BSI, lahir secara resmi pada tanggal 1 pebruari 2021 yang merupakan hasil merger dengan tiga bank besar seperti PT Bank BRIsyariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah.⁶⁰ Adapun yang menjadi fokus BSI pada tahun 2021 dalam membantu pemerintah untuk memberdayakan UMKM di antaranya adalah berbasis komunitas (pasar, pedagang tahu atau tempe, penjual bakso,an lain sebagainya), ekosistem halal (pesantren, masjid dan komunitas halal), nasabah binaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan kementerian (pariwisata, perdagangan, pemerintah daerah, dan lain sebagainya), tricle down business nasabah wholesale, kerja sama *e-commerce*, maintain nasabah eksisting, serta implementasi digitalisasi pembiayaan.⁶¹ Mengacu dari hal tersebut BSI pun membuat program – program yang menyasar strategi tersebut, di antaranya sebagai berikut:

⁵⁹Muhammad Syafi i Antonio,*Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 231-232.

⁶⁰Bank Syariah Indonesia, *Sejarah Perseroan*. <https://ir.bankbsi.co.id> (28 Juni 2021).

⁶¹Laporan Tahunan BSI syariah.2021.*Energi Baru untuk Indonesia*,hal .534.

1. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang kedepannya akan disingkat menjadi KUR, merupakan program subsidi dari pemerintah melalui BSI. BSI sendiri menyediakan empat produk dari KUR untuk mendukung pemerintah dalam memberdayakan usaha masyarakat di antaranya sebagai berikut:

- a. BSI Usaha Mikro, memberikan pembiayaan modal kerja dan atau investasi kepada nasabah individu atau badan usaha dan atau kelompok usaha yang produktif dengan atau tanpa agunan dengan margin komersial (tanpa subsidi).
- b. KUR, berupa pembiayaan modal kerja dan atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun, belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup yang terdiri dari KUR (program subsidi margin dari pemerintah).
- c. KUR Super Mikro, yang mana penerima dari KUR ini mendapatkan jumlah KUR sampai dengan Rp10 Juta.
- d. KUR Mikro, dimana penyaluran KUR yang di berikan kepada penerima KUR dengan jumlah diatas Rp10 Juta dan paling banyak Rp50 Juta.⁶²

BSI dan Bank Konvensional sama-sama memiliki KUR yang merupakan program pemerintah yang di dukung oleh kedua lembaga perbankan ini. Namun demikian, ada banyak perbedaan diantara kedua nya, beberapa perbedaan diantara keduanya adalah, KUR pada bank Konvensional biasanya disusun sebagai transaksi berbasis utang. Bank

⁶²BSI.Energi Baru Untuk Indonesia. 2021. Laporan Tahunan BSI syariah.h.205

konvensional akan meminjamkan uang kepada peminjam, yang di haruskan membayar kembali pokok di tambah bunga selama jangka waktu yang telah di tentukan. Suku bunga di tetapkan oleh bank konvensional dan di dasarkan pada kelayakan kredit peminjam dan faktor lainnya. Bank konvensional di perbolehkan mengenakan bunga atas pinjaman mereka, dan bunga ini merupakan sumber utama keuntungan mereka.

Di sisi lain, BSI mengikuti prinsip keuangan Islam, yang melarang pengisian atau pembayaran bunga (riba) dan transaksi spekulatif (gharar). Sebaliknya, BSI menawarkan pinjaman bisnis yang disusun sebagai perjanjian bagi hasil antara bank dan peminjam. Perjanjian ini di dasarkan pada prinsip keuangan Islam mudharabah, dimana BSI menyediakan modal dan peminjam mengelola bisnis. Keuntungan yang di hasilkan oleh bisnis di bagi antara bank dan peminjam sesuai dengan nisbah yang telah di sepakati sebelumnya, sedangkan kerugian di tanggung sepenuhnya oleh BSI. Prinsip keuangan syariah lainnya yang di gunakan dalam KUR adalah murabahah, dimana BSI membeli barang atau aset yang di butuhkan peminjam kemudian menjualnya kepada peminjam dengan harga yang sudah dinaikkan. Nasabah membayar periode waktu yang telah ditentukan, dengan margin keuntungan menjadi pengembalian BSI atas transaksi tersebut.⁶³

⁶³Perbankan Islam- pertumbuhan, Stabilitas, dan Inklusi oleh dana moneter internasional. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2015/12/31/Islamic-Banking-Grwth-Stability-and-Inclusion-42692> (15 Juni 2021).

2. Meningkatkan UMKM Go Digital bersama E-Commers yang bekerja sama dengan Shopee guna menghadirkan kemudahan Digital Pacu Literasi Keuangan

Praktik di lapangan mengungkapkan fakta bahwa mayoritas UMKM sudah dapat memproduksi barang akan tetapi dalam hal penyajian atau penjualan masih di lakukan secara konvensional. Dengan bekerja sama dengan Shopee maka pelaku UMKM akan di berikan pelatihan agar mereka dapat menjual produk-produknya melalui digital, sehingga cakupan pasarnya pun lebih luas, sehingga dapat meningkatkan kapasitas dari UMKM tersebut.

Melihat kedepan, Saat ini terdapat sekitar 550 pelaku usaha mikro binaan BSI yang menjalani pelatihan pada program ini, agar pelaku UMKM bisa mulai mengembangkan bisnis online. Selain itu, hasil positif dari kerja sama ini mulai terlihat dengan tumbuhnya nilai pembiayaan yang di salurkan perusahaan sepanjang awal tahun 2021 ini. Pada periode Januari hingga Maret 2021, penyaluran pembiayaan mikro BSI mencapai Rp2,32 Triliun. Jumlah tersebut tumbuh 116,7 persen di bandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Dengan peningkatan ini di harapkan perekonomian nasional dapat semakin kokoh dan terus tumbuh baik secara berkelanjutan.⁶⁴ Di samping itu, BSI juga bersama Shopee menggelar peluncuran pelatihan

⁶⁴Fitria Mocia Sari, *Bsi Dorong Pelaku Usaha Mikro Go Digital*. (Jakarta: Valid News.id,2021) <https://www.valid.news.id/ekonomi/BSI-Dorong-Pelaku-Usaha-Mikro--i-Go-Digital--i--owP>. (30 April 2021).

go digital bagi seribu UMKM di seluruh Indonesia yang di mulai sejak Juni hingga November 2021.

Pelatihan ini terdiri dari proses pembinaan UMKM dari hulu ke hilir di antaranya memahami potensi bisnis online, customer behavior, fotografi produk, copywriting produk hingga pemasaran di e-commerce. BSI juga melakukan beberapa program strategis seperti pengembangan dalam bentuk coaching atau pendampingan, pembiayaan mikro, hingga edukasi dan literasi kepada UMKM di Indonesia bahkan di sediakan nya fasilitator dengan para standby buyer melalui pemasangan sehingga diharapkan keuangan keberlanjutan melalui bisnis UMKM dapat terus meningkat.

Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), menyebutkan bahwa pembiayaan perbankan syariah kepada UMKM tumbuh positif pada Januari 2021, dimana di tengah kondisi pandemi ini otomatis mengubah perilaku masyarakat menjadi go digital sehingga terjadi peningkatan penjualan online via marketplace.

UMKM dapat memanfaatkan berbagai potensi Indonesia dalam ekonomi digital, dimana Tujuh Puluh Lima persen dari UMKM belum memiliki akses pada produk atau layanan keuangan formal untuk membiayai usahanya. Semua potensi tersebut juga di dukung dengan semakin berkembangnya ekonomi digital di Indonesia yang di prediksi akan naik

hingga mencapai USD 124 Miliar pada tahun 2025 dengan pertumbuhan E-commerce mencapai Lima Puluh Empat persen pada tahun 2020.⁶⁵

3. Penyaluran pembiayaan PEN (Pemulihan Ekonomi Nasional) melalui program BPUM (Bantuan Produktif Usaha Mikro)

BSI turut serta memperkuat peran dalam mendukung program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Hingga Maret 2021, realisasi penyaluran pembiayaan PEN oleh BSI telah mencapai Rp8,6 Triliun kepada lebih dari Enam Puluh Ribu Nasabah. Khususnya di wilayah Jawa Tengah, penyaluran PEN BSI tercatat sebesar Rp495 Miliar atau 5,7 persen dari total penyaluran pembiayaan. PEN ini mayoritas di salurkan ke segmen Konsumen (36 persen), UKM (23 persen), dan Mikro (22 persen) dari total pembiayaan PEN. Di harapkan dukungan BSI ini dapat turut serta membantu pembangunan ekonomi bangsa dan negara terutama pengentasan kemiskinan dan mensejahterahkan rakyat. Sementara dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah, BSI berupaya meningkatkan komposisi dana murah dan mengelola pembiayaan dengan margin yang kompetitif.⁶⁶

4. Kolaborasi BSI dengan PT Fintek Karya Nusantara melalui Layanan Syariah LinkAja

Tujuan dari kolaborasi ini adalah untuk menghadirkan kemudahan digital kepada masyarakat luas, dan mendorong transformasi transaksi digital

⁶⁵Silawati, *Kolaborasi BSI dan Shopee Gelar Pelatihan Go Digital*. (SWA.co.id,2021). <https://swa.co.id/swa/trends/kolaborasi-bsi-shopee-gelar-pelatihan-go-digital>. (Juni 28 2021).

⁶⁶Sulaeman, *BSI Salurkan Dana PEN Rp8,6 Triliun per Maret 2021*. (Jakarta:Liputan6.com,2021). <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4540432/bsi-salurkan-dana-pen-rp-86-triliun-per-maret-2021>. (28 April 2021).

syariah guna mewujudkan inklusi keuangan di tanah air. Kolaborasi tersebut di tandai dengan penandatanganan Nota Kesepahaman (MoU) tentang Penjajakan kerja sama pemanfaatan layanan perbankan syariah yang di tandatangani oleh Direktur Marketing LinkAja, Wibawa Prasetyawan dan Direktur Information Tecnology dan Operation BSI, Achmad Syafii.

Digital menjadi salah satu fokus BSI dalam meningkatkan kinerja bisnis dan meraih pertumbuhan yang berkelanjutan. BSI akan terus melakukan transformasi digital untuk menghadirkan kemudahan layanan keuangan bagi nasabah dan masyarakat, termasuk melalui strategi memperluas sinergi dan kerja sama dengan mitra strategis. Kuatnya akselerasi digital BSI tercermin dari transaksi kumulatif BSI Mobile yang mencapai Rp74,24 Juta transaksi atau tumbuh seratus tiga puluh tiga persen pertumbuhan dari tahun ke tahun (YoY) Hal lain juga di tunjukkan dengan kenaikan transaksi melalui e-channel pada September 2021 yang mencapai Rp162,40 Juta transaksi atau sembilan puluh lima persen transaksi di BSI sudah menggunakan e-channel. Sedangkan sisanya sebanyak Lima persen masih menggunakan layanan di teller.

Kerja sama ini menghadirkan lebih banyak pilihan untuk mendukung pengalaman bertransaksi menggunakan Layanan Syariah LinkAja dengan Ekosistem dan layanan transaksi digital yang paling lengkap, mudah dan tetap mengikuti kaidah-kaidah syariah. Adapun saat ini, jumlah pengguna LinkAja mencapai lebih dari 79 Juta jiwa pengguna, dan lebih dari 5,8 Juta pengguna layanan syariah LinkAja di Indonesia. Adapun ruang lingkup

kolaborasi strategis antara layanan syariah LinkAja dengan BSI mencakup empat program utama yakni:

- a. Program promosi bersama yang mencakup dan tidak terbatas untuk saldo berkah bonus top up saldo dan transfer.
- b. Program disbursement tunjangan untuk karyawan BSI melalui aplikasi LinkAja.
- c. kerjasama dan integrasi produk Cardless Withdrawal, buka rekening online, transfer saldo LinkAja ke rekening BSI dan Virtual Account BSI.
- d. Program-program lainnya dalam rangka meningkatkan layanan keuangan syariah di Indonesia.

Sebenarnya, layanan syariah LinkAja menjadi terobosan baru untuk ekosistem transaksi digital syariah. Sebagai uang elektronik Syariah pertama dan satu-satunya di Indonesia yang mendapatkan sertifikasi kesesuaian syariah dari DSN (Dewan Syariah Nasional), MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan pengembangan fitur syariah dari Bank Indonesia, layanan syariah LinkAja secara progresif terus mengembangkan ekosistem pembayaran syariah yang aman, jujur, dan terintegrasi bagi masyarakat. Melalui kolaborasi dengan BSI, layanan syariah LinkAja secara masif memfasilitasi beragam transaksi pembayaran berbasis syariah yang diharapkan dapat memudahkan masyarakat Indonesia dalam rangka memenuhi kebutuhan dasar sehari-hari seperti pembayaran tagihan, pembelian token listrik, transportasi, belanja di pasar, supermarket, e-commerce hingga fitur

pembayaran zakat, infaq, kurban, investasi syariah, hingga pendaftaran haji secara online. Solusi pembayaran tersedia hanya dalam satu aplikasi.⁶⁷

5. Pelatihan UMKM Ekonomi Kreatif Fashion

BSI kembali memperkuat kontribusinya dalam mendukung pengembangan UMKM menjadi lembaga keuangan syariah yang bisa diandalkan sebagai mitra pemberdayaan pelaku usaha termasuk pelaku di pariwisata dan ekonomi kreatif agar mereka naik kelas. Kali ini, BSI menandatangani nota kesepahaman (MoU) bersama Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf/Baparekraf). Penandatanganan MoU antara BSI dan Kemenparekraf untuk pemanfaatan jasa dan perbankan syariah demi pengembangan UMKM, dilakukan dalam rangkaian kegiatan Celebration Day Modest Fashion Founders Fund (MFFF) pada hari Rabu, tanggal 5 Mei 2021. Dokumen kerja sama ini ditandatangani oleh Direktur Retail Banking BSI, Kokok Alun Akbar dan Deputi Bidang Industri dan Investasi Kemenparekraf, Fadjar Hutomo.

Langkah ini juga menunjukkan bahwa kehadiran BSI di Indonesia tak hanya untuk kepentingan kelompok tertentu, namun bersifat inklusif serta universal termasuk bagi sektor pariwisata serta ekonomi kreatif. MoU ini bertujuan untuk mensinergikan pelaksanaan tugas serta wewenang BSI dan Kemenparekraf dalam rangka tersebut.⁶⁸

⁶⁷“LinkAja dan BSI Berkolaborasi, hadirkan kemudahan Digital Pacu Literasi Keuangan,” *Press Release: LinkAja.id*, (2021).

⁶⁸PT Bank Syariah Indonesia Tbk, *Bsi dan Kemenparekraf Bersinergi Dorong UMKM Sektor Pariwisata naik kelas.* (Jakarta: kontan.co.id,2021) https://amp.kontan.co.id/release/bsi-dan-kemenparekraf-bersinergi-dorong-umkm-sektor-pariwisata-naik-kelas#amp_tf=From%20%251%24s&aoh=16856779929484&referrer=https%3A%2Fwww.google.com (30 Juni 202).

6. Kerja sama dengan Pertamina dan MES terkait Pertashop pada Ekosistem Pesantren

BSI bekerja sama dengan Kementerian Energi dimana tersedia Pom Bensin yang memang di peruntukkan bagi para pelaku UMKM.

Direktur Utama Pertamina, Nicke Widyawati menjelaskan Pertamina telah membangun kemitraan dengan berbagai pihak untuk pembangunan Pertashop. Kehadiran Pertashop di harapkan dapat mempermudah masyarakat untuk mendapatkan akses BBM yang ramah lingkungan, yaitu Pertamax dengan harga yang sama seperti di Stasiun Pengisian Bahan Bakar (SPBU). Melalui kerja sama tersebut BSI menyediakan akses layanan transaksi penebusan pembayaran produk pertamina melalui cash management BSI. Layanan ini telah terkoneksi dan terintegrasi secara resmi antara BSI dan Pertamina. Disamping itu sedang berjalan pula program untuk para pesantren melalui kerja sama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dengan fasilitas Pembiayaan di lingkungan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES).

Sebagai BUMN Energi, Pertamina akan memanfaatkan jaringan Pesantren yang berada di lingkungan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) untuk memperluas jaringan distribusi energi melalui pembangunan seribu unit Pertashop, sedangkan BSI di sini berperan sebagai pihak yang akan membantu memberikan pembiayaan. BSI berkomitmen mendukung kemandirian Pesantren serta jasa produk lain yang mendukung operasional Pertashop, mulai dari agen Laku Pandai, modal kerja untuk usaha, termasuk

jika ingin membuka Pertashop. Selain itu BSI berharap dengan kerja sama ini dapat meningkatkan literasi perbankan syariah di lingkungan Pertamina.⁶⁹

Sebelumnya, BSI telah memberi pembiayaan Pertashop ke Pesantren Binaan Habib Muhammad Luth Bin Ali Bin Yahya di Pekalongan, Jawa Tengah.⁷⁰

7. Program Financial Inclusion

BSI juga telah menerapkan beberapa program inklusi keuangan dengan tujuan mengembangkan keuangan syariah kepada masyarakat luas terhadap layanan keuangan yang tersedia bagi seluruh segmen masyarakat dari berbagai daerah dan wilayah. Program tersebut merujuk kepada visi nasional keuangan inklusif dari Bank Indonesia, yakni mewujudkan sistem keuangan yang dapat diakses seluruh lapisan masyarakat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, penanggulangan kemiskinan, pemerataan pendapatan, dan terciptanya stabilitas sistem keanggotaan di Indonesia. Melalui program inklusi keuangan tersebut, BSI berkomitmen untuk memberikan dampak pada meningkatnya jumlah masyarakat yang menabung maupun berinvestasi pada setiap layanan keuangan syariah.

Adapun program kegiatan inklusi keuangan yang telah dilaksanakan oleh BSI pada tahun 2021 menysasar UMKM termasuk Petani, Nelayan, dan juga Pesantren, kegiatan tersebut diantaranya Kegiatan secara online seperti, paparan program dan strategi pembiayaan BSI bersama Bekraf, launching Modest Fashion Founder Fund (MFFF) bersama Kemenparekraf, Edukasi

⁶⁹Agustina Wulandari, *Pertamina Kerja Sama dengan MES dan BSI Percepat Pembangunan Pertashop untuk Kemandirian Pesantren* (Jakarta:Okezone.com,2021) <https://news.okezone.com/read/2021/06/05/1/2420586/pertamina-kerja-sama-dengan-mes-dan-bsi-percepat-pembangunan-pertashop-untuk-kemandirian-pesantren> (10 Juli 2021).

⁷⁰PT Bank Syariah Indonesia Tbk, *BSI Berkolaborasi dengan MES dan Pertamina Salurkan Pembiayaan Pertashop untuk Pesantren*. (Jakarta:kontan.co.id,2021) <https://amp.kontan.co.id/release/bsi-berkolaborasi-dengan-mes-dan-pertamina-salurkan-pembiayaan-pertashop-untuk-pesantren#amp-tf=From%20%251%24s&aoh=16856771755315&referrer=https%3A%2Fwww.google.com> (30 Juni 2021).

keuangan syariah bagi UMKM di wilayah Nusa Tenggara Barat bersama OJK, Go Digital Jakarta 1, mentoring peserta MFFF, pelatihan UMKM bersama Shopee, Webinar UMKM bersama Universitas Semarang, pelatihan UMKM bersama Shopee, Go Digital Medan, Palembang, Surabaya, dan Aceh, webinar perkembangan industri halal bersama Kementrian Perindustrian, webinar cerdas mengelola keuangan usaha bersama Baznas, Talk show bersama ISYEF, Temu bisnis dengan UMKM binaan Kemparekraf di Aceh, webinar financial planing serta business matching UMKM bersama Bank Indonesia, webinar business meeting bersama Bank Indonesia dan ISYWF, Webinar pembekalan tim program kedai reka bersama UNMUL, webinar permodalan bersama HIPMI, pelatihan digital UMKM halal bersama Bank Indonesia dan IDEA, webinar dengan PPUMI (Pemberdayaan Perempuan UMKM di Indonesia), Doremi Preneur Festival, workshop ekosistem kendaraan listrik dan konversi bersama Departemen ketenagakerjaan DKI Jakarta.⁷¹

Selain melakukan kegiatan secara online kepada pelaku UMKM, BSI juga mengadakan kegiatan secara Offline untuk UMKM diantaranya, temu bisnis dengan UMKM binaan Kemenparekraf di Palembang, penjurian seratus dua puluh peserta Modest Fashion Founder Fund (MFFF) bersama Kemenparekraf, Edukasi dan inklusi keuangan syariah bagi anggota PP Muhammadiyah bersama Kementrian Koperasi, Literasi keuangan PP Muhammadiyah, Webinar penyaluran KUR dan Go Digital di Desa Batik Kauman, webinar bersama Ikatan Saudagar Muslim Indonesia, Pelatihan

⁷¹Laporan Tahunan BSI Syariah.2021.*Energi Baru untuk Indonesia*,hal.541.

UMKM bersama PP Muhammadiyah di Padang, Pelatihan UMKM Pelataran Korea besama KADIN, Pelatihan UMKM bersama PP Muhammadiyah di Gresik, Pelatihan UMKM bersama PP Muhammadiyah di Pontianak.

BSI juga turut serta melakukan Kegiatan secara Offline untuk Pesantren, di antaranya pemaparan produk dalam acara perpisahan kerja sama dengan Indostation, literasi keuangan pondok pesantren, Pesantren Habib Lutfi Pekalongan terkait Pertashop, peresmian dan inklusi keuangan program mikrosite bersama Indo Mobile dan Pesantren, Inklusi keuangan bersama Kementerian Koperasi dan pesantren di Tasik, Inklusi keuangan bersama Kementerian Koperasi dan pesantren di Garut, Inklusi keuangan pesantren bersama Kementerian Koperasi di Kepulauan Seribu, Inklusi keuangan pesantren bersama Kementerian Koperasi di pesantren Ashofa Tangerang (HSN).

BSI juga melakukan kegiatan secara offline kepada para Petani. Diantara kegiatannya yaitu, silaturahmi dan temu petani binaan Pemalang AgroWangi dan kegiatan secara online seperti webinar kiat sukses budidaya porang bersama KOPITU, Literasi Keuangan dengan Amphuri, Inklusi Keuangan DPP Petani, serta kegiatan Literasi Keuangan dengan Kementrian Kelautan dan Perikanan kepada Nelayan.⁷²

8. Pemberdayaan UMKM Centre dan Portal UMKM

Pemberdayaan UMKM Centre memberikan pelayanan seperti pelatihan dan pendampingan, Informasi dan Konsultasi, Display dan Market Place, Co-Working Space, membentuk Komunitas UMKM BSI dan

⁷² BSI. *Energi Baru Untuk Indonesia*. 2021. Laporan Tahunan BSI syariah.h.541-542.

Kampanye atau Campaign UMKM BSI. Adapun Fungsi dan Tujuan Portal UMKM BSI yaitu sebagai media promosi produk BSI, media promosi produk UMKM, informasi Pelatihan UMKM, informasi kegiatan UMKM BSI, forum UMKM. Contoh lainnya adalah BSI Smart Agent merupakan Layanan Laku Pandai (Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif) BSI untuk menyediakan layanan perbankan dan atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan tidak melalui sarana teknologi informasi.⁷³

9. Bekerja sama dengan PT Widodo Perkasa Makmur Untuk Peternakan Sapi dan juga Pertanian Sorgum
10. Kerja sama kemitraan Petani sayur dan buah dengan Tanyjoy serta kerja sama dengan Pemalang Agro Wangi dalam Penyaluran KUR Petani Sereh. Bentuk kerjasama ini dimaksudkan untuk membuka pasar bagi para Petani di desa, agar hasil panen mereka dapat diarahkan dengan lebih baik.
11. Kerja sama dengan Peternak Ikan dengan E-Fishery dari sektor Perikanan. Dimana E-Fishery ini memberikan bibit dan pakan kepada para peternak Ikan serta membiayai peternak Ikan tersebut, hal ini dikarenakan E- Fishery ini juga akan mengambil hasil panen dari para peternak Ikan tersebut.
12. Kerja sama dan bersinergi dengan Kemenristik terkait Support teknologi untuk meningkatkan kualitas produk UMKM.⁷⁴

⁷³Strategi BSI dalam Pembiayaan Terhadap UMKM.h.12

⁷⁴ Bank Syariah Indonesia, *Strategi BSI Dalam Pembiayaan Terhadap UMKM*,h.15-16.

Kemudian adapun kemajuan atau kinerja dari strategi BSI terhadap UMKM pada tahun 2021 yaitu pendapatan pengelolaan dana sebagai mudharib segmen UMKM mencapai Rp1,9 Triliun, naik 54,81 persen dari posisi tahun 2020 yang sebesar Rp1,3 Triliun. Kemudian Per 31 Desember 2021, pendapatan usaha lainnya di segmen mikro meningkat 13,07 persen menjadi Rp329,3 Miliar di bandingkan dengan posisi yang sama tahun sebelumnya yang sebesar Rp.291,2 Miliar. Begitu juga dengan beban usaha. Hingga akhir tahun 2021, nilai yang di bukukan capaian tahun 2020 yang sebesar Rp834,5 Miliar.

Kemudian, untuk penyaluran piutang dan pembiayaan pada tahun 2021 juga mengalami kenaikan sebesar 13,64 persen dari posisi tahun 2020 yang sebesar Rp14,4 Triliun menjadi Rp16,3 Triliun. Dengan profitabilitas laba tahun berjalan segmen UMKM tahun 2021 sebesar Rp843,7 Miliar, tumbuh 217,92 persen dari tahun 2020 yang sebesar Rp265,4 Miliar.⁷⁵

⁷⁵ Bank Syariah Indonesia, *Strategi BSI Dalam Pembiayaan Terhadap UMKM*, h.20.

BAB IV

KONTRIBUSI PERBANKAN SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

A. Peran Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan UMKM

BSI berkomitmen untuk ikut serta dalam pemenuhan modal kerja UMKM baik melalui KUR maupun pembiayaan komersial. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Desember 2020 menjabarkan bahwa jumlah pelaku UMKM meningkat setiap tahunnya dimana pada tahun 2016 sebesar 61,651 jumlah pelaku UMKM dan meningkat sebesar 2,06 persen pada tahun 2017 menjadi 62,923 jumlah pelaku UMKM, selanjutnya naik sebesar 2,02 persen pada tahun 2018 menjadi 64,194, pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 1,01 persen sebesar 64,465 jumlah pelaku UMKM di Indonesia.

Hal ini berbanding lurus dengan penyaluran UMKM BSI pada Desember 2019, jumlah penyaluran usaha menengah sebesar 10.36 mengalami peningkatan sebesar 38,3 persen atau 9,7 menjadi 16,21 persen pada Desember 2020 namun mengalami penurunan menjadi 11,67 persen. Berbeda dengan usaha Kecil yang mengalami peningkatan di mulai dari Desember 2019 sebesar 11,52 persen menjadi 9,85 persen pada Desember 2020. Namun terjadi peningkatan penyaluran UMKM yang tinggi sebesar 18,79 persen pada Desember 2021. Sedangkan usaha mikro selalu mengalami peningkatan sedikit demi sedikit pada Desember 2019 sebesar 3,42 persen menjadi 8,93 persen pada Desember 2020 dan meningkat menjadi 9,00 persen penyaluran UMKM kepada usaha mikro pada tahun Desember 2021.

Dapat di tarik kesimpulan bahwa usaha Menengah seperti industri makanan kemasan, pabrik pembuat roti, serta toko bangunan, tiga bidang ini banyak mendapatkan Penyaluran UMKM, namun penyaluran UMKM terbanyak di terima oleh usaha Kecil seperti bengkel motor, usaha fotokopi, minimarket dan bisnis katering. usaha mikro seperti warung kelontong, usaha pangkas rambut serta pedagang kuliner, tetap mendapatkan penyaluran UMKM hanya saja dengan dana yang tidak besar. Kemudian sepanjang periode 2021, BSI berhasil mencatat kinerja ekonomi secara optimal. Bank membukakan aset sebesar Rp265.289 Triliun Pembiayaan Rp171.290 Triliun dana pihak ketiga Rp233.250 Triliun serta laba bersih Rp3.028 Triliun

BSI berhasil menyalurkan pembiayaan berkelanjutan sebesar Rp46.158 Triliun yang terdiri dari portofolio UMKM sebesar Rp39.461 Triliun serta rasio pembiayaan berkelanjutan terhadap total pembiayaan adalah dua puluh tujuh persen.

Adapun dukungan BSI terhadap UMKM dan Industri halal yaitu sebagai berikut:

1. Dukungan pembiayaan berupa pemberian fasilitas pembiayaan kepada pelaku usaha, binaan instansi, pemerintah daerah dan komunitas halal.
2. Bersinergi bersama pemerintah dengan membangun proses pembinaan pelaku usaha masyarakat dan UMKM melalui kegiatan inklusi keuangan yang bersinergi dengan pemerintah.
3. Go Digital untuk mendorong dan memberdayakan sentra produksi industri halal binaan go digital yang di hubungkan dengan e- comerce.

4. Kawasan Industri halal dalam hal ini pelaku usaha dan UMKM masuk ke ekosistem industri halal melalui platform digital.⁷⁶

B. Tantangan Perbankan Syariah dalam Pengembangan Sektor UMKM

Inisiatif pendirian bank Islam Indonesia dimulai pada tahun 1980 melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Sebagai uji coba, gagasan perbankan Islam di praktekkan dalam skala yang relatif terbatas diantaranya di Bandung (Bait At- Tanwil Salman ITB) dan di Jakarta (Koperasi Ridho Gusti). Tahun 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia. Pada tanggal 18-20 Agustus 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut kemudian di bahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta tanggal 22-25 Agustus 1990, yang menghasilkan amanat bagi pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam di Indonesia.

Sebagai hasil kerja dari Tim Perbankan MUI tersebut maka berdirinya bank syariah pertama di Indonesia yaitu PT Bank Muamalat Indonesia, yang sesuai akte pendiriannya, berdiri pada tanggal 1 nopember 1991. Sejak tanggal 1 Mei 1992, Bank Muamalat Indonesia beroperasi dengan dana awal Rp106.126.382 Juta. Pada awal masa operasinya, keberadaan bank syariah belumlah memperoleh perhatian yang optimal dalam tatanan sektor perbankan nasional. Landasan hukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah, saat itu hanya di akomodir dalam satu ayat tentang “bank dengan sistem bagi hasil.” Pada Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, tanpa rincian landasan hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang

⁷⁶Bank Syariah Indonesia, *Strategi BSI Dalam Pembiayaan Terhadap UMKM*,h.10.

diperbolehkan. Kemudian di berlakukannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang terbit pada tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai, sejak mulai di kembangkan sistem perbankan syariah di Indonesia dalam dua dekade pengembangan keuangan syariah nasional, sudah banyak pencapaian kemajuan, baik dari aspek kelembagaan dan infrastruktur, meskipun demikian banyak tantangan dan permasalahan yang di hadapi dalam pengembangan perbankan syariah, terutama berkaitan dengan penerapan suatu sistem perbankan yang baru, suatu sistem yang mempunyai sejumlah perbedaan prinsip dengan sistem yang dominan dan telah berkembang pesat di Indonesia.

Berikut ini dikemukakan beberapa kendala yang muncul sehubungan dengan pengembangan perbankan syariah.

1. Pemahaman Masyarakat yang belum tepat terhadap Kegiatan Operasional Bank Syariah

Pada dasarnya, sistem ekonomi Islam telah jelas, yaitu melarang mempraktikkan riba serta akumulasi kekayaan hanya pada pihak tertentu secara tidak adil. Akan tetapi, secara praktis, bentuk produk dan jasa pelayanan, prinsip-prinsip dasar hubungan antara bank dan nasabah, serta cara-cara berusaha yang halal dalam bank syariah, masih sangat perlu disosialisasikan secara luas.

Perbedaan karakteristik produk bank konvensional dengan bank syariah telah menimbulkan keengganan bagi pengguna jasa perbankan. Keengganan tersebut antara lain disebabkan oleh hilangnya kesempatan mendapatkan penghasilan tetap berupa bunga dari simpanan. Di samping itu, salah satu karakteristik khusus dari hubungan bank dengan nasabah dalam sistem perbankan syariah adalah adanya

moral force dan tuntutan terhadap etika usaha yang tinggi dari semua pihak. Hal ini selanjutnya akan mendukung prinsip kehati-hatian dalam usaha bank maupun nasabah.⁷⁷

2. Peraturan Perbankan yang Berlaku belum Sepenuhnya Mengakomodasi Operasional Bank Syariah

Karena adanya sejumlah perbedaan dalam pelaksanaan operasional antara bank syariah dan bank konvensional, ketentuan-ketentuan perbankan perlu disesuaikan agar memenuhi ketentuan syariah sehingga bank syariah dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Ketentuan-ketentuan tersebut antara lain adalah hal-hal yang mengatur:

- a. instrumen yang diperlukan untuk mengatasi masalah likuiditas.
- b. Instrumen moneter yang sesuai dengan prinsip syariah untuk keperluan pelaksanaan bank sentral.
- c. Standar akuntansi, audit, dan pelaporan.
- d. Ketentuan-ketentuan yang mengatur mengenai prinsip kehati-hatian, dan sebagainya.

Ketentuan-ketentuan tersebut sangat diperlukan agar perbankan syariah menjadi elemen dari sistem moneter yang dapat menjalankan fungsinya secara baik dan mampu berkembang pesat bersaing dengan bank konvensional.

⁷⁷ Muhammad Syafi i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 224-225.

3. Jaringan kantor bank syariah yang belum luas

Pengembangan jaringan kantor bank syariah di perlukan dalam rangka perluasan jangkauan pelayanan kepada masyarakat. Di samping itu, kurangnya jumlah bank syariah yang ada juga menghambat perkembangan kerja sama antarbank-syariah. Kerja sama yang sangat di perlukan antara lain berkenaan dengan penempatan dana antarbank dalam hal mengatasi masalah likuiditas. Sebagai suatu badan usaha, bank syariah perlu beroperasi dengan skala ekonomis. Karenanya, jumlah jaringan kantor bank yang luas juga akan meningkatkan efesiensi usaha.

Berkembangnya jaringan bank syariah juga diharapkan dapat meningkatkan kompetisi kearah peningkatan kualitas pelayanan dan mendorong inovasi produk dan jasa perbankan syariah.

4. Sumber Daya Manusia yang memiliki Keahlian dalam Bank Syariah masih Sedikit

Sumber daya manusia dalam perbankan syariah harus memiliki pengetahuan yang luas di bidang perbankan, memahami implementasi prinsip-prinsip syariah dalam praktik perbankan, serta mempunyai komitmen kuat untuk menerapkannya secara konsisten. Dalam hal pengembangan bank syariah dengan cara mengkonversi bank konvensional menjadi bank syariah atau membuka kantor cabang syariah oleh bank umum konvensional, permasalahan ini menjadi lebih penting karena di perlukan suatu perubahan pola pikir dari sistem usaha bank yang beroperasi secara konvensional ke bank yang beroperasi dengan prinsip syariah.⁷⁸

⁷⁸ Muhammad Syafi i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.h. 225-226.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil uraian yang telah dijelaskan, maka dalam hal ini penulis mengambil beberapa simpulan yang menjadi jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan. Simpulannya yaitu:

1. Terdapat dua poin yang menjadi dasar perbankan syariah dalam menentukan langkah-langkah yang harus ditempuh dalam pengembangan UMKM, dua point tersebut yang menjadi fokus saat ini yang menysasar UMKM adalah Penguatan identitas Perbankan Syariah, Sinergi dan sinergi Ekosistem Ekonomi Syariah.
2. Agar kedua tujuan pengembangan UMKM melalui road map tersebut dapat tercapai, maka di buatlah strategi-strategi melalui program-program BSI seperti dukungan BSI pembiayaan UMKM masyarakat desa melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), Meningkatkan UMKM Go Digital bersama E-Commers yang bekerja sama dengan Shopee, Pelatihan UMKM Ekonomi Kreatif Fashion, Kerja sama dengan Indostation dan Pentashop Bekerja sama dengan Kementerian Energi dimana tersedia Pom Bensin yang memang di peruntukkan bagi para pelaku UMKM, bekerja sama dengan PT Widodo Perkasa Makmur untuk Peternakan Sapi dan juga Pertanian Sorgum untuk Pakan dari Peternakan Sapi tersebut, kerja sama kemitraan petani sayur dan buah dengan Tanyjoy serta kerja sama dengan Pemalang Agro Wangi dalam Penyaluran KUR petani serah, kerja sama dengan Peternak Ikan dengan E-Fishery dari sektor Perikanan, kerja sama dan bersinergi dengan

Kemenristik terkait Support teknologi untuk meningkatkan kualitas produk UMKM.

3. Peran Perbankan Syariah dalam pengembangan UMKM yaitu melalui dukungan Pembiayaan, Bersinergi bersama Pemerintah, Go Digital, Kawasan Industri halal. Saat ini ada empat masalah atau kendala yang muncul dan di hadapi Bank Syariah untuk berkembang dan bersaing dengan bank lainnya di antaranya Pemahaman Masyarakat yang belum tepat terhadap kegiatan operasional Bank Syariah, Peraturan Perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengkomodasi operasional Bank Syariah, Jaringan Kantor Bank Syariah yang belum luas dalam upaya pengembangan bank syariah, Sumber daya manusia yang memiliki Keahlian dalam Bank Syariah.

B. Saran

Saran yang dapat penulis paparkan, berdasarkan hasil skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada Pihak Pemerintah, pemerintah perlu memberikan akses perizinan kepada pelaku UMKM agar semakin banyak orang-orang yang memulai usaha mereka sehingga dapat mengurangi kemiskinan, di samping itu perlu adanya sosialisasi yang kuat kepada masyarakat tentang perbedaan nyata antara bank konvensional dan bank syariah sehingga semakin meningkatkan antusiasme masyarakat untuk bertransaksi di Bank syariah.
2. Kepada pelaku UMKM, diharapkan kesadaran diri untuk memanfaatkan semaksimal mungkin program-program UMKM yang di tawarkan oleh pihak bank syariah yang bekerja sama dengan pemerintah serta lembaga-lembaga lainnya seperti pelatihan dan pembiayaan modal guna mendukung perekonomian

setiap pelaku UMKM agar dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya dan turut serta berperan memberikan kontribusi kepada pendapatan negara.

3. Kepada Pihak Perbankan Syariah, langkah-langkah yang ditempuh oleh perbankan syariah dalam pengembangan UMKM sudah sangat bagus, selanjutnya diperlukan sikap konsistensi dalam penerapannya serta selalu berusaha membuat inovasi-inovasi baru yang dapat mendukung pelaku UMKM agar tetap dapat eksis di antara sesama pelaku Usaha besar lainnya agar dapat mensejahterahkan kehidupan mereka melalui UMKM tersebut.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al Karim.

- A, Rahim, Muh. Ichsan. 2013. “Analisis Penggunaan Tanda baca dalam Karangan Eksposisi Siswa kelas x SMA Negeri 3 Sungguminasa Kabupaten Gowa.” Skripsi Sarjana; Jurusan Pendidikan bahasa dan Sastra Bahasa Indonesia: Makassar.
- Abdurohim, Dindin. *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*, Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani Yogyakarta, 2020.
- Abu Abdullah Muhamaad Bin Ismail Al-Bukhari bin Ibrahim bin Al-Muqhirah bin Bardizbah, Imam al-Bukhari, *Sahih Bukhari* (Bairut: Darul Ibnu Katsir al-Yammah, t.th). hadis No.1926.
- Al-Fatih, Muhammad Sabiq Hilal, “Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2.1 (2019).
- Antonio, Muhammad Syafi i. *Bank syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Bank Syariah Indonesia. *Sejarah Perseroan*. <https://ir.bankbsi.co.id>. (diakses pada tanggal 20 April 2021).
- Budiarto, Rachmawan, et al., eds. *Pengembangan Umkm: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2015).
- Cindy, Mutia Annur “Survei PwC: 74% UMKM Belum Dapat Akses Pembiayaan”, *Katadata.com*, <http://www.pwc.com> (diakses pada tanggal 23 januari 2021).
- Departemen Pendidikan Nasional Indonesia *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Edward UP Nainggolan, “UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit”, *Artikel DJKN*, <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (23 Januari 2021).
- Faiz, Ihda Arifin, “Ketahanan Kredit Perbankan Syariah terhadap Krisis Keuangan Global”, *LA-RIBA: Universitas Gajah Mada*, (2015).
- Fathurrahman, Ayif dan Han Fadilla. “Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)”, *AL-TIJARY: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta*, 2019.
- Goldina, Ratu Astrid Bugi. “Sumber Daya Manusia dalam Usaha Kecil Menengah.” Jurusan Manajemen; Universitas Komputer Indonesia.

- Ismail, *Perbankan syariah: Edisi pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Jogloabang 22 juli 2019 UU 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah yogyakarta. <https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-2008-usaha-mikro-kecil-menengah>. (diakses pada tanggal 4 juni 2021)
- Kara, Muslimin “Kontribusi pembiayaan perbankan syariah terhadap pengembangan UMKM” *Skripsi Sarjana; Jurusan ekonomi islam: Uin Alauddin Makassar*, 2013.
- Karim, Adiwarmarman. *Keuangan syariah di Indonesia Peluang dan Tantangan dalam Keuangan Islam di Asia*, London: Palgram Macmillan, 2013.
- Kawasati, Iryana dan Risky, Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif ES, STAIN SORENG
- Laporan tahunan BSI Syariah. 2021. *Energi baru untuk Indonesia*.
- Maliha, Hasna, dan Lina Marlina. “Mengapa Bank Syariah Relatif Lebih Tahan Krisis?: Aplikasi Logistic Regression untuk Sistem Deteksi Dini Krisis”. Universitas Siliwangi Tasikmalaya, 2019.
- Novitasari, Maya. “Optimalisasi Potensi Perbankan Syariah di Indonesia bagi UMKM Halal dalam Mendukung Sustainable Development Goals”, *Majalah Ekonomi; Jurusan Hukum Ekonomi Islam: Universitas PGRI Madiun*, 2019.
- Otoritas Jasa Keuangan, *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*.
- Perbankan Islam- pertumbuhan, Stabilitas, dan Inklusi oleh dana moneter international. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2015/12/31/Islamic-Banking-Grwth-Stability-and-Inclusion-42692> (diakses pada tanggal 15 Juni 2021).
- Pt Bank Syariah Indonesia Tbk. 2021. *BSI dan Kemenparekraf Bersinergi Dorong UMKM Sektor Pariwisata Naik Kelas*. Jakarta: kontan.co.id. https://amp.kontan.co.id/release/bsi-dan-kemenparekraf-bersinergi-dorong-umkm-sektor-pariwisata-naik-kelas#amp_tf=From%20%251%24s&aoh=16856779929484&referrer=https%3A%2Fwww.google.com (diakses pada tanggal 30 Juni 2021).
- Pt Bank Syariah Indonesia Tbk. 2021. *BSI Berkolaborasi dengan MES dan Pertamina Salurkan Pembiayaan Pertashop untuk Pesantren*. Jakarta: konten.co.id. https://amp.konten.co.id/release/bsi-berkolaborasi-dengan-mes-dan-pertamina-salurkan-pembiayaan-pertashop-untuk-pesantren#amp_tf=From%20%251%24s&aoh=16856771755315&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com (diakses pada tanggal 10 Juli 2021)

- Purnamasari, Femei, dan Arif Darmawan. "Islamic Banking and Empowerment of Small Medium Enterprise" *Etikonomi: Ekonomi dan Bisnis Islam*,16(2) (2017).
- Rully Indrawan dan R. Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian* (2014)
- Republik Indonesia, 2020. "Undang-Undang RI Nomor 5 Tahun 2020 Tentang Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Tahun 2020-2024 Undang-Undang No. 5 Tahun 2020," dalam Undang-Undang Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KUKM) 2020. Jakarta: Widodo Ekatjahyanat.th
- Rizal Ivannur Romadhon (2019) pengaruh lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening (studi Pada UD Bintang Shaela). Universitas Muhammadiyah Malang. Fakultas ekonomi dan bisnis 23 Agustus.
- Rizka, Arina Ulfa "Makna Metodologi Penelitian", *IKOM UMSIDA*: Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, (2018).
- Sari, Fitriana Monica. 2021. *BSI Dorong Usaha Mikro Go Digital*. Jakarta: Valid News.id. <https://www.validnews.id/ekonomi/BSI-Dorong-Pelaku-Usaha-Mikro--i-Go-Digital--i--owP>(diakses pada 30 April 2021).
- Sulaeman. 2021. *BSI Salurkan Dana PEN Rp8,6 Triliun per Maret 2021*. Jakarta:liputan6.com.<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4540432/bsi-salurkan-dana-pen-rp-86-triliun-per-maret-2021>(diakses pada tanggal 28 April 2021).
- Tambunan, Tulus. *Pasar tradisional dan Peran UMKM*. Bogor: IPB Press, 2021.
- Widiasri, Dian. 2020. "Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilongok Banyumas". *Skripsi Sarjana*; Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam: IAIN Purwakerto.
- Wulandari,Agustina.2021. *Pertamina kerja sama dengan MES dan BSI Percepat pembangunan Pertashop untuk kemandirian Pesantren*. Jakarta:Okezone.com.<https://news.okezone.com/read/2021/06/05/1/2420586/pertamina-kerja-sama-dengan-mes-dan-bsi-percepat-pembangunan-pertashop-untuk-kemandirian-pesantren> (diakses pada tanggal 10 Juli 2021).
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan praktis TRANSAKSI Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2007.
2008. "LinkAja dan BSI Berkolaborasi, hadirkan Kemudahan Digital Pacu Literasi Keuangan". *Press Release*, 25 Nopember.



LAMPIRAN



BIODATA PENULIS



RAHMADHANI, Lahir di Desa Cendana Putih 1 pada tanggal 11 Januari 1999 Merupakan anak tunggal dari ayah Bahri dan Ibu Paisah. Alamat Cendana Putih 1, kecamatan Mappedeceng, Kabupaten Luwu Utara, Propinsi Sulawesi Selatan. Penulis memulai pendidikan di Taman Kanak-Kanak Aisyiyah Bustanul Athfal dan lulus pada tahun 2005, kemudian melanjutkan pendidikan di SDN 118 Ramayana, lulus tahun 2011, Penulis kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Mappedeceng, lulus pada tahun 2017. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 1 Mappedeceng mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) dan lulus pada tahun 2017, kemudian pada tahun yang sama pula melanjutkan ke jenjang Strata 1 (Sarjana) di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare, yang telah berganti

nama menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, mengambil jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).

Penulis juga bergabung di Organisasi Kemanusiaan seperti Korps Suka Relawan (KSR) 01 IAIN Parepare, Organisasi IPMIL Raya Korwil Parepare, Kelompok Studi Ekonomi Islam- Forum Ekonomi Islam- Forum Ekonomi Syariah IAIN Parepare (KSEI-FENS). Selanjutnya penulis juga merupakan salah satu relawan di Komunitas Coin A Change (CAC) Parepare, Selanjutnya penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Kec. Soreang, Kota Parepare. Di tahun 2021 Penulis menyelesaikan skripsinya dengan penelitian, *Perbankan Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*.

