

SKRIPSI

**STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM PENGEMBANGAN
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PASCA QANUN
LKS (STUDI PADA BSI KC BANDA ACEH DIPONEGORO)**



Disusun Oleh:

**Novi Herniza
NIM. 180603217**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI ISLAM DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/1444 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Novi Herniza
NIM : 180603217
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 16 Desember 2022

Yang menyatakan,



Novi Herniza

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Strategi Pembiayaan Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pasca Qanun LKS (Studi Pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro)

Disusun Oleh:

Novi Herniza
NIM. 180603217

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M

Akmal Riza, S.E., M.Si

NIP: 197811122005011003

NIDN: 2002028402

AR - RANIRY

Mengetahui

Ketua Program Studi Perbankan Syariah,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag

NIP: 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PASCA QANUN LKS (STUDI PADA BSI KC BANDA ACEH DIPONEGORO)

Novi Herniza
NIM. 180603217

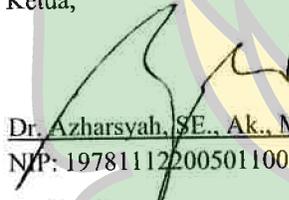
Telah Disidangkan Oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Dinyatakan
Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program
Studi Strata satu (S-1) dalam bidang Perbankan Syariah

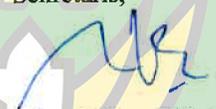
Pada Hari/Tanggal : Jum'at 16 Desember 2022

Banda Aceh,
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,

Sekretaris,

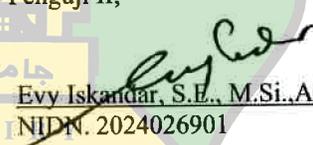

Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M
NIP: 197811122005011003


Akmal Riza, S.E., M.Si
NIDN: 2002028402

Penguji I,

Penguji II,


Evriyem, S.E., M.Si., CTT
NIDN. 2013048301


Evy Iskandar, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA
NIDN. 2024026901

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,




Dr. Hafas Furqani, M.Ec/
NIP: 198006252009011009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN**

**Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922**

Web: www.library.ar-raniry.ac.id Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Noviherniza
NIM : 180603217
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : noviherniza20@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

**STRATEGI PEMBIAYAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH PASCA QANUN LKS (STUDI PADA
BSI KC BANDA ACEH DIPONEGORO)**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal :

Mengetahui,

Penulis

Noviherniza
NIM:180603217

Pembimbing I

Dr. Azharyah, S.E., Ak., M.S.O.M
NIP: 197811122005011003

Pembimbing II

Akmal Riza, S.E., M.Si
NIDN: 2002028402

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah Tidak Membebani Seseorang Melainkan Sesuai Dengan Kesanggupannya”

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya, Ayah tersayang yang selalu mendukung saya dan membanggakan saya dan selalu siap siaga dalam keadaan hal apapun dan kapanpun dan ibu yang selalu mendoakan saya tiada hentinya agar memudahkan dalam segala urusan yang saya jalani dan selalu menjadi tempat ternyaman untuk mengadu dan mengeluarkan segala keluh kesah, serta abang – abang dan kakak saya yang juga tak kalah ikut mensupport saya serta teman-teman seperjuangan tercinta yang selalu menyemangati dalam keadaan apapun. Juga untuk keluarga besar tercinta dan orang-orang yang saya sayangi.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil'alamin,

Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam yang senantiasa memberikan limpahan nikmat dan rahmat yang tidak mampu dihitung oleh hamba-Nya. Semoga dengan rahmat-Nya kita selalu dalam lindungan Allah, serta menambah rasa syukur dan taqwa dihadapan-Nya. Shalawat dan salam penulis panjatkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat beliau. Syukur Alhamdulillah atas izin Allah yang Maha Segala-Nya dan berkah rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Strategi Pembiayaan Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pasca Qanun LKS (Studi Pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro)”**.

Skripsi ini merupakan tugas akhir sebagai syarat untuk menyelesaikan program studi sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam proses penyelesaian skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan, doa, dukungan, usaha, arahan dan bimbingan dari berbagai pihak, tanpa itu semua penulis menyadari tidak mungkin menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang tidak terhingga terutama kepada:

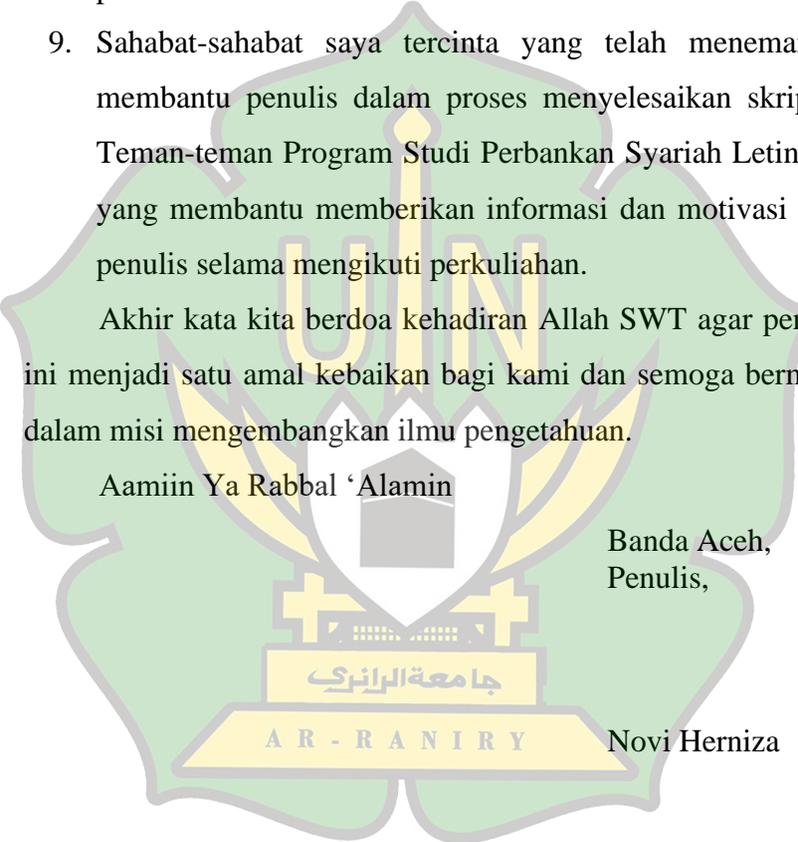
1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag dan Inayatillah, MA.Ek selaku ketua dan sekretaris Program Studi Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Hafiizh Maulana, SP., S.HI., ME selaku ketua Laboratorium, serta staf Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M selaku pembimbing I yang telah banyak membantu penulis, memberikan waktu, pemikiran serta pengarahan yang sangat baik berupa saran dan bimbingan terhadap skripsi ini.
5. Akmal Riza, S.E., M.Si selaku pembimbing II dan dosen pembimbing akademik yang telah banyak membantu penulis, memberikan waktu, pemikiran serta pengarahan yang sangat baik berupa saran dan bimbingannya.
6. Seluruh Bapak/Ibu dosen serta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang telah memberikan masukan, dukungan dan ilmu kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Para pihak PT. Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Banda Aceh Diponegoro, dan informan yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi dalam sesi wawancara, tanpa kalian skripsi ini tidak akan selesai.

8. Keluarga, penulis ucapkan sangat banyak terimakasih untuk Ayahanda Zamzami dan Ibunda Nurhayati serta saudara sekandung Suherman, Suhendra dan Nurma Yunita berkat do'a restu dan dukungan mereka penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini.
9. Sahabat-sahabat saya tercinta yang telah menemani dan membantu penulis dalam proses menyelesaikan skripsi ini. Teman-teman Program Studi Perbankan Syariah Leting 2018 yang membantu memberikan informasi dan motivasi kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.

Akhir kata kita berdoa kehadiran Allah SWT agar penelitian ini menjadi satu amal kebaikan bagi kami dan semoga bermanfaat dalam misi mengembangkan ilmu pengetahuan.

Aamiin Ya Rabbal 'Alamin

Banda Aceh,
Penulis,



جامعة الرانيري
A R - R A N I R Y

Novi Herniza

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ي / َ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
ي ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
ي ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*
رَمَى : *ramā*
قِيلَ : *qīla*
يَقُولُ : *yaqūlu*

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

- Ta marbutah* (ة) hidup
Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.
- Ta marbutah* (ة) mati
Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta

bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama : Novi Herniza
NIM : 180603217
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/
Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pembiayaan Dalam Pengembangan
Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pasca
Qanun LKS (Studi Pada BSI KC Banda Aceh
Diponegoro)
Pembimbing I : Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M
Pembimbing II : Akmal Riza, SE., M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pembiayaan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah dengan melihat strategi Account Officer pembiayaan, faktor pendukung dan penghambat yang dilakukan pasca Qanun LKS. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui pendekatan lapangan (*field research*) dengan teknik wawancara. Analisis data dilakukan dengan melakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pembiayaan yang dilakukan BSI dalam mengembangkan UMKM yaitu pihak marketing turun langsung kelapangan, memastikan bahwa nasabah sesuai dengan kriteria bank dan memberikan pembekalan atau pengembangan berbentuk sosialisasi kepada nasabah.

Kata kunci : *Pembiayaan, Pengembangan, UMKM, Qanun LKS*

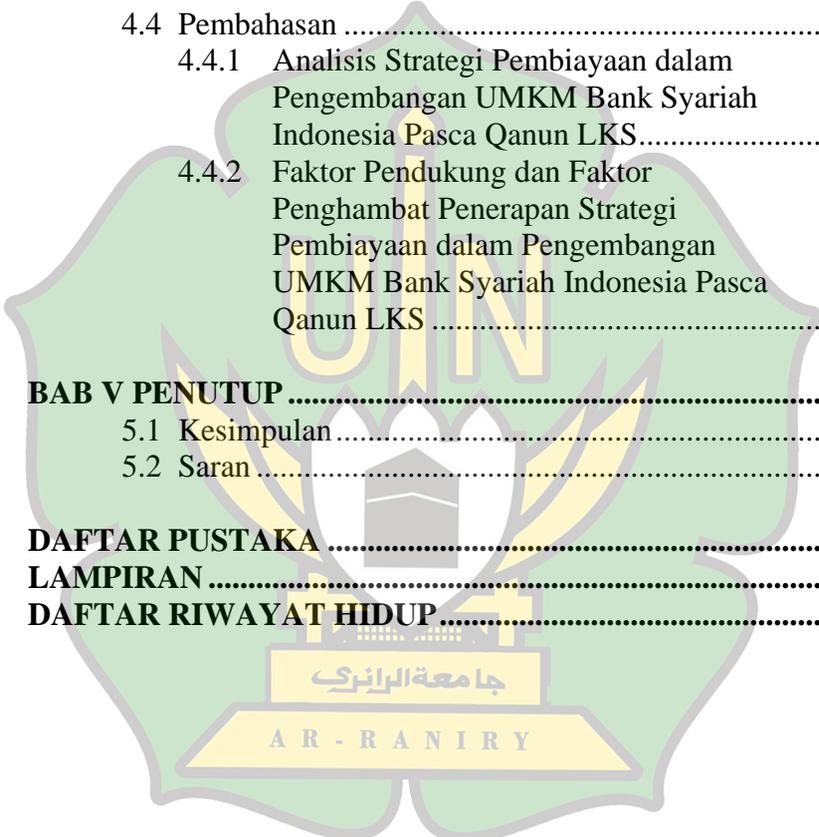
AR - RANIRY

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	xi
ABSTRAK.....	xv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1 Bank.....	11
2.1.1 Pengertian Bank	11
2.1.3 Fungsi dan Tujuan Bank	14
2.1.4 Produk dan Jasa Bank	15
2.2 Pembiayaan.....	17
2.2.1 Pengertian Pembiayaan.....	17
2.2.2 Dasar Hukum Pembiayaan.....	18
2.2.3 Prinsip-prinsip Pembiayaan	19
2.2.4 Fungsi Pembiayaan	22
2.2.5 Unsur Pembiayaan	22
2.2.6 SOP Pembiayaan.....	24
2.2.7 Jenis-jenis Pembiayaan UMKM	25
2.2.8 Penetapan Kualitas Pembiayaan	28
2.3 Strategi.....	31
2.3.2 Stategi Pengembangan Usaha	36
2.3.3 Strategi Produk Pembiayaan.....	40

2.4 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah	44
2.4.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	44
2.4.2 Tantangan UMKM.....	47
2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Perkembangan UMKM.....	49
2.5 Qanun Lembaga Keuangan Syariah	51
2.6 Penelitian Terdahulu	53
2.7 Kerangka Berpikir	60
BAB III METODE PENELITIAN.....	62
3.1 Metode Penelitian	62
3.2 Pendekatan Penelitian	62
3.3 Jenis Data.....	63
3.3 Subjek dan Objek Penelitian.....	64
3.5 Metode Analisis Data	72
BAB VI HASIL PENELITIAN	74
4.1 Gambaran Objek Penelitian	74
4.1.1 Profil PT. Bank Syariah Indonesia KC Banda Aceh Diponegoro.....	74
4.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	75
4.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia.....	76
4.1.4 Produk Tabungan Bank Syariah Indonesia.....	76
4.1.5 Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia.....	77
4.1.6 Akad Bank Syariah Indonesia.....	80
4.2 Produk Pembiayaan Mikro	82
4.2.1 Jenis-Jenis Pembiayaan Mikro.....	82
4.2.2 Akad Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia.....	83
4.2.3 Mekanisme Pembiayaan UMKM Bank Syariah Indonesia.....	85
4.3 Hasil Penelitian.....	90

4.3.1	Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS.....	90
4.3.2	Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia.....	97
4.4	Pembahasan	101
4.4.1	Analisis Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS.....	101
4.4.2	Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Penerapan Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS	106
BAB V PENUTUP		109
5.1	Kesimpulan.....	109
5.2	Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA		112
LAMPIRAN		117
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		151



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	58
Tabel 3.1	Pedoman Wawancara	65
Tabel 3.2	Informan Penelitian	71



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Penelitian.....	60
Gambar 4.1	Struktur Organisasi BSI.....	70
Gambar 4.2	Prosedur Pengajuan Pembiayaan.....	85



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari struktur perekonomian suatu negara maupun daerah. Dimana di Indonesia menunjukkan bahwa UMKM merupakan wujud nyata dari kegiatan ekonomi masyarakat yang mengandalkan kekuatan sendiri, beragam dan merupakan kelompok usaha yang mampu menjadi penyelamat ketika perekonomian Indonesia dilanda krisis (Malik & suliswanto, 2015). Untuk mendukung pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), lembaga keuangan seperti perbankan memegang peranan yang sangat penting dalam mengatasi kebutuhan modal kerja, khususnya perbankan syariah. Perbankan syariah diharapkan mampu memberi solusi terhadap setiap masalah finansial secara optimal yang diiringi dengan bimbingan dan pembinaan.

Oleh karena itu, dibutuhkannya strategi untuk membantu memperoleh solusi terhadap permasalahan yang terjadi. Strategi merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan, dalam pengembangannya konsep dalam strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang memiliki pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi, strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangatlah dibutuhkan untuk mencapai visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan, maupun untuk mencapai sasaran

atau tujuan, baik tujuan jangka pendek atau tujuan jangka panjang. Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, disersifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha pantungan atau *join venture*. Strategi sebagai aksi potensial yang yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar (David, 2011). Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu tindakan aksi atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah di tetapkan.

Tugas utama dari perbankan syariah adalah lembaga perantara jasa keuangan (*intermediary*), dengan tugas pokoknya menghimpun dana dari masyarakat dan diharapkan dana tersebut dapat memenuhi kebutuhan dana kredit atau pembiayaan yang tidak disediakan oleh pihak swasta maupun negara dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat (Iswanto, 2012). Peranan bank yaitu sebagai perantara keuangan antara pemilik modal dan pengguna modal. Dalam hal ini, bank berusaha untuk menghimpun dana dari masyarakat untuk disalurkan kepada pengguna dana yang pada umumnya adalah pengusaha, maupun konsumen (Muhammad, 2002).

Selain itu, Undang-Undang Perbankan Syariah juga mengamanahkan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yang

kegiatannya di bidang keuangan syariah dengan memiliki prinsip bagi hasil salah satunya menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja yang akan digunakan. Perkembangan Perbankan Islam merupakan fenomena yang menarik pada kalangan masyarakat dengan memiliki banyak varian akad yang dapat digunakan dan dipilih oleh nasabah sesuai dengan kebutuhan nasabah seperti: Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, Istishna, Qard, salam, Al Ijarah al Muntahiya bit Tamlik (IMBT) yang telah tertulis di dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992.

Pemerintah Aceh bersama Pemerintah Kabupaten atau Kota perlu mendirikan lagi Lembaga Keuangan Syariaiah (LKS) yang berazaskan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Pendirian LKS ini dirasakan mendesak sebagai tindak lanjut pelaksanaan Qanun Aceh Nomor 8 Tahun 2014 tentang Pokok-pokok Syari'at Islam. Dalam perkembangan ekonomi dewasa ini kehadiran LKS di Aceh dirasakan sudah sangat mendesak, karena hal tersebut salah satu pilar pelaksanaan syari'at Islam di bidang muamalah. Kondisi tersebut ditambah lagi dengan banyaknya modal pihak ketiga yang masuk ke Aceh dimana dalam operasionalnya tidak dilaksanakan berdasarkan prinsip syariah.

Sejak diberlakukan secara resmi pada tanggal 4 Januari 2019, Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariaiah (LKS) telah menjadi terobosan penting bagi transaksi

keuangan di Aceh. Seiring dengan status keistimewaan Aceh, penerbitan aturan tersebut diterapkan sesuai tindak lanjut dari Qanun Aceh Nomor 8 Tahun 2014 tentang Pokok-pokok Syariat Islam, di mana setiap lembaga keuangan yang beroperasi di Aceh harus berdasarkan prinsip syariah paling lama 3 tahun setelah qanun ini diberlakukan. Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang LKS merupakan butir-butir regulasi yang dibidangi langsung oleh eksekutif dan legislatif dengan melibatkan para tokoh serta ulama Aceh. Tujuan utamanya adalah untuk melegitimasi operasional lembaga keuangan syariah agar dalam pelaksanaannya senantiasa dilandasi prinsip syariah demi terwujudnya perekonomian Aceh yang Islami.

Penerapan Qanun LKS telah memberi dampak bagi perekonomian di Aceh, salah satunya dengan mengalihkan seluruh aktivitas, produk, dan lembaga keuangan, termasuk perbankan, pada syariat Islam dalam kurun waktu paling lama tiga tahun setelah Qanun diundangkan. Maka dari itu, seluruh layanan keuangan konvensional dan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah tidak dapat diberlakukan. Sementara itu, apabila masyarakat tetap berkeinginan untuk menggunakan layanan bank konvensional, maka transaksinya harus dilakukan di luar Aceh. Jika pihak lembaga keuangan atau mitra melanggar aturan dalam Qanun, maka akan dikenakan sanksi administratif berupa denda uang, peringatan tertulis, pembekuan kegiatan usaha,

pemberhentian direksi dan/atau pengurus LKS, dan pencabutan izin usaha.

Kemudian, Qanun Nomor 11 tahun 2018 juga menegaskan bahwa Bank Syariah wajib melaksanakan pengaturan tentang pencapaian rasio pembiayaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah minimal 30 persen paling lambat 2020 dan 40 persen paling lambat 40 persen pada tahun 2022 dalam rangka peningkatan pembangunan perekonomian Aceh sebagaimana dijelaskan pada bab III pasal 14 ayat 3. Adapun penetapan rasio tersebut bertujuan untuk memacu pembangunan perekonomian masyarakat Aceh, terutama UMKM. Mengingat tempo waktu qanun ini terbatas 3 tahun sejak di undangkan, maka setiap orang, badan usaha dan badan hukum yang berada di Aceh harus segera merubah transaksi keuangan ke Lembaga Keuangan Syari'ah, termasuk PT Bank Syari'ah Indonesia. Awal tahun 2022 tepatnya tanggal 04 januari 2022, pengkonversian lembaga keuangan dari sistem konvensional menjadi syariah telah di tuntaskan. Seluruh lembaga keuangan yang ada di Aceh telah dijalankan berdasarkan prinsip syari'ah. Kini yang menjadi titik fokus lembaga perbankan syariah adalah tentang pencapaian rasio pembiayaan terhadap usaha mikro, kecil dan menengah dimana lembaga keuangan syariah wajib mengalokasikan dananya sebesar 40 persen untuk usaha mikro, kecil dan menengah.

Diantara lembaga keuangan yang ada di Aceh, BSI merupakan lembaga yang paling progresif atau terdepan yang

menyikapi perubahan isi Qanun. Hal ini terbukti dengan diraihnya penghargaan *Top Digital Corporate Brand Award 2021, Special Achievement for Subsidiary BUMN Special Achievement for BUMN-BUMD*. Penyerahan penghargaan dilangsungkan secara virtual melalui *e-A warding Ceremony Top Digital Corporate Brand Award 2021* pada Rabu 29 September 2021. Penghargaan ini merupakan wujud apresiasi untuk semua pegawai dan pencapaian dalam memajukan BSI, beragam produk, dan inovasi termasuk produk UMKM. Sepanjang 2021, BSI telah menyalurkan pembiayaan untuk segmen UMKM mencapai Rp 38,3 triliun secara nasional dengan kualitas pembiayaan yang terjaga. Nilai tersebut sekitar 23% dari total penyaluran pembiayaan BSI.

Kemudian, BSI juga mewujudkan komitmen nyata dalam mengembangkan pelaku UMKM. Hal ini dapat dilihat dari penyaluran dana Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Aceh melebihi dari target yang dimana targetnya pada tahun 2024 yaitu sebesar 40 persen, tetapi BSI per 31 Desember 2021 telah mencapai 44 persen. BSI Aceh mendapat apresiasi dari bank nasional sebagai pendukung UMKM terbaik (Redaksi, 2022). Selain itu BSI juga meluncurkan BSI UMKM Center yang diresmikan pada Desember 2021 lalu di Aceh. Hal ini seiring program pemerintah pusat dalam upaya pemulihan ekonomi nasional pasca pandemi, dimana stimulus ekonomi di antaranya difokuskan di segmen usaha tersebut. *UMKM Center* diharapkan dapat memfasilitasi UMKM di daerah

untuk pemasaran, pelatihan bersama serta ajang *co-working space* dan berbagi informasi sesama pelaku UMKM.

Meluncurkan BSI UMKM *Center* di Provinsi Aceh yaitu sebagai dukungan nyata bank syariah terbesar di Tanah Air tersebut dalam mengembangkan usaha rakyat yang merupakan tulang punggung ekonomi nasional (Bank Syariah Indonesia, 2021). Kehadiran UMKM Center di Aceh merupakan bagian dari upaya BSI meningkatkan kapasitas dan kapabilitas pelaku usaha di segmen tersebut. Secara Nasional, jumlah pelaku UMKM mencapai 64,2 juta atau selaras dengan 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Sementara di Aceh, pelaku UMKM tersebar luas hingga mencapai 74.810 pelaku, namun lebih dominan pada kota-kota besar. Salah satunya yaitu Kota Banda Aceh, yang dimana pada tahun 2018 terdapat 9.591 UMKM, 2019 sebanyak 10.944 UMKM, 2020 yaitu 12.012 UMKM, dan per Juli 2021 sebanyak 16.300 UMKM. Pertumbuhan UMKM setiap tahunnya mengalami peningkatan 9 sampai 30 persen (Redaksi, 2021).

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah terbukti membantu UMKM untuk bangkit kembali. Hal ini dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Husaeni dan Dewi (2019) bahwa pembiayaan mikro syariah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Kara (2013) bahwa pembiayaan perbankan syariah yang dialokasikan untuk UMKM di Kota Makassar mengalami peningkatan yang berfluktuasi, namun kontribusinya dalam peningkatan Usaha Mikro

Kecil dan Menengah belum optimal. Pembiayaan perbankan syariah di Kota Makassar memiliki prospek yang cukup menggembirakan dilihat dari kuantitas UMKM yang belum memperoleh fasilitas pembiayaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Strategi Pembiayaan Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pasca Qanun LKS (Studi Pada BSI KC. Banda Aceh Diponegoro).**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS?
2. Faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat penerapan strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS.

2. Untuk menganalisis faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat penerapan strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi terkait pokok masalah yang disajikan untuk menambah pengetahuan dan wawasan, khususnya civitas akademisi di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau saran bagi KC. BSI Banda Aceh Diponegoro untuk lebih meningkatkan kinerjanya terkait pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah serta sebagai acuan untuk menetapkan strategi dalam upaya meningkatkan kinerja yang lebih baik.

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini menyajikan bagian-bagian bab serta isi dari proposal sehingga memudahkan pembaca untuk memahami proposal ini. Adapun dalam penelitian ini terdiri dari 5 (lima) bab yaitu :

BAB I Pendahuluan, bab ini menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan sesuai dengan judul skripsi ini.

BAB II Tinjauan Pustaka, bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang memuat tentang berbagai teori-teori, penelitian-penelitian terdahulu atau yang sudah pernah diteliti yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti serta model penelitian atau kerangka berfikir tentang topik permasalahan yang akan diteliti.

BAB III Metode Penelitian, bab ini menjelaskan tentang metode penelitian dan pendekatan penelitian yang akan digunakan peneliti dalam rangka untuk menjawab permasalahan penelitian meliputi jenis metode penelitian, pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, bab ini dapat berisikan tentang gambaran umum objek penelitian, hasil penelitian serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan.

BAB V Kesimpulan dan Saran, bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang menjelaskan tentang kesimpulan dari permasalahan yang diteliti yang didapatkan dari hasil pembahasan dan juga saran-saran untuk penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Bank adalah perusahaan yang bergerak dalam industri jasa karena produknya hanya memberikan layanan kepada masyarakat. Secara umum bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana masyarakat berupa giro, tabungan, deposito, dan memberikan jasa perbankan, serta menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat atau pihak yang membutuhkan dalam bentuk kredit (Irfan & Faridah, 2020). Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi perseorangan, badan-badan usaha swasta, badan-badan usaha milik negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintahan menyimpan dana-dana yang dimilikinya (Deliani, 2021).

Bank menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 1 mendefinisikan bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya, dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak (Wijaya, 2021).

Maka dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa segala sesuatu yang berkaitan dengan bank berarti menjalin hubungan

dengan orang banyak, dalam hal ini mengandung komponen penting yaitu, nasabah yang berwenang, pengelola bank, dan otoritas yang mengawasi dan merumuskan kebijakan serta mengambil tindakan sesuai dengan prosedur hukum yang berlaku.

2.1.2 Bank Syariah

Bank berasal dari kata italia *banco* yang artinya bangku atau meja. Bangku inilah yang dipergunakan oleh banker untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi bank. Dengan demikian, fungsi dasar bank adalah menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman dan menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa (Andi Soemitra M.A,2009 : 62).

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang memiliki peran penting dan strategis dalam perekonomian suatu negara, yaitu dalam lalu lintas pembayaran dan penyediaan pembangunan. Secara tradisonal dinyatakan, bahwa kegiatan utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dalam bentuk kredit.

Bank sebagai penghimpun dana dan penyalur dana pada masyarakat ini dapat ditemukan dalam rumusan defenisi bank yang dimuat dalam pasal 1 angka (2) Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 yang telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang selanjutnya disebut dengan Undang-Undang Perbankan yang menyatakan “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan

dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Sedangkan, regulasi mengenai bank syariah tertuang dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bahwa perbankan syariah merupakan segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dalam proses melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Andi Soemitra M.A, 2009 : 61).

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang telah di revisi menjadi Undang-Undang perbankan Nomor 21 Tahun 2008 mendefinisikan bank syariah adalah lembaga keuangan yang pengoperasiannya dengan prinsip syariah dan sistem bagi hasil. Syarif Arbi (2002) mendefinisikan bank syariah yaitu bank yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia akan jasa perbankan, dengan prinsip perbankan yang dilakukan tidak menyimpang dari aturan-aturan dalam Islam.

Dari beberapa definisi di atas jadi bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha utamanya adalah memberikan pelayanan pembiayaan serta jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya

disesuaikan dengan prinsip syariah Islam. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respons dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik riba, kegiatan *maisir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakjelasan).

2.1.3 Fungsi dan Tujuan Bank

Menurut Kasmir (2012: 156) Bank sebagai lembaga keuangan mempunyai fungsi yang penting, sebagai penunjang perekonomian suatu Negara. Adapun fungsi bank pada umumnya adalah sebagai berikut:

1. Sebagai badan perantara dalam perkreditan berfungsi sebagai penerima kredit atau berupa uang yang dipercayakan masyarakat seperti tabungan, giro dan deposito.
2. Sebagai badan yang memiliki kemampuan mengedarkan uang baik uang giral maupun uang kartal.
3. Sebagai *intermediary finance* yaitu perantara dari pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana.

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan, fungsi utama bank sebagai intermediasi, yaitu penghimpun dan penyalur dana masyarakat sebagaimana Pasal 3 Undang-Undang Perbankan: “Fungsi Utama Perbankan Indonesia sebagai penghimpun dan

penyalur dana masyarakat”. Sebagai intermediasi, bank merupakan perantara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang memerlukan dana. Dalam hal ini, bank satu-satunya sebagai lembaga intermediasi mempunyai hak yang tidak dipunyai oleh lembaga keuangan lain (Regar, Areros, & Rogahang, 2016). Tujuan utama bank adalah pengunjung pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak.

2.1.4 Produk dan Jasa Bank

Semua bank memiliki produk bank yang sama. Produk bank terdiri dari dua bentuk, yaitu bentuk simpanan dan pinjaman. Menurut Kasmir (2018) merupakan produk bank dalam bentuk simpanan:

1. Simpanan Giro (*Demand Deposit*)

Simpanan Giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan cek atau bilyet giro.

2. Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*)

Simpanan Tabungan merupakan simpanan pada bank yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh bank. Penarikan tabungan dilakukan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi atau kartu anggaran tunai mandiri (ATM).

3. Simpanan Deposito (*Time Deposit*)

Simpanan Deposito merupakan simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu (jatuh tempo). Penarikannya pun dilakukan sesuai jangka waktu tersebut.

Dalam Kasmir (2018) bank juga memberikan jasa yang ditawarkan kepada nasabah, antara lain:

1. Kiriman Uang (*Transfer*) merupakan jasa pengiriman yang lewat bank. Pengiriman uang dapat dilakukan pada bank yang sama atau bank yang berlainan.
2. Kliring (*Clearing*) merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari dalam kota.
3. Inkaso (*Collection*) merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari luar kota atau luar negeri.
4. *Safe Deposit Box* merupakan jasa pelayanan ini memberikan layanan penyewaan *Box* atau kotak pengaman tempat menyimpan surat-surat berharga atau barang-barang berharga milik nasabah.
5. Bank Garansi merupakan jaminan bank yang diberikan kepada nasabah dalam rangka membiayai suatu usaha. Dengan jaminan bank ini si pengusaha memperoleh fasilitas untuk melaksanakan kegiatannya dengan pihak lain.
6. *Letter of Credit (L/C)* merupakan surat kredit yang diberikan kepada para eksportir dan *importer* yang digunakan untuk

melakukan pembayaran atas transaksi ekspor-impor yang mereka lakukan.

7. Menerima setoran-setoran, dalam hal ini bank membantu nasabahnya dalam rangka menampung setoran dari berbagai tempat antara lain:

- a. Pembayaran pajak
- b. Pembayaran telepon
- c. Pembayaran air
- d. Pembayaran listrik

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri ataupun lembaga. Secara teknis, bank memberikan pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya. Pembiayaan adalah penyediaan uang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan sendiri merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Ulpah, 2020).

Menurut Undang-Undang, pembiayaan dalam prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sedangkan dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan (Subekti, 2016).

2.2.2 Dasar Hukum Pembiayaan

Dalam Al-Qur'an surat Luqman ayat 34 yang berbunyi :

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

Artinya: “Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan menurunkan hujan dan mengetahui tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang apa yang ada dalam rahim, dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok, dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”(QS.Luqman,ayat:34).

Adapun maksud dari ayat tersebut adalah manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya. Namun, meskipun demikian mereka tetap diwajibkan berusaha.

2.2.3 Prinsip-prinsip Pembiayaan

Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana, pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain: (Subekti, 2016).

1. Prinsip bagi hasil

Fasilitas pembiayaan yang disediakan di sini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antar bank dengan pengusaha (*customer*). Jika dilihat dari sisi bagi hasilnya, ada dua jenis bagi hasil (tergantung kesepakatan), yaitu *revenue sharing* atau *profit sharing*. Adapun dalam hal presentase bagi hasilnya dikenal dengan nisbah, yang dapat disepakati dengan *customer* yang mendapat fasilitas pembiayaan pada saat akad pembiayaan. Prinsip bagi hasil ini terdapat dalam produk-produk:

a. Mudharabah

Mudharabah, yaitu akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul al-mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu

bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

b. Musyarakah

Musyarakah, yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

c. Muzara'ah

Muzara'ah, yaitu akad kerja sama atau percampuran. Pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap dengan sistem bagi hasil atas dasar hasil panen. Adapun jenis-jenis muzara'ah adalah:

- Muzara'ah, yaitu kerja sama pengolahan lahan di mana benih berasal dari pemilik lahan;
- Mukhabarah, yaitu kerja sama pengolahan lahan di mana benih berasal dari penggarap.

2. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah

dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin/mark-up*). Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan menjadi bagian antar harga barang yang diperjualbelikan. Prinsip ini terdapat dalam produk Bai' al-Murabahah, Bai' al-muqayyadah, Bai' al-mutlaqah, Bai' as-salam, Bai' al-istisna

3. Prinsip sewa-menyewa

Selain akad jual beli yang telah dijelaskan sebelumnya, ada pula akad sewa-menyewa yang dilaksanakan dalam perbankan syari'ah. Prinsip ini terdiri atas dua jenis akad, yaitu:

a. ijarah

Akad ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan Akad atas barang itu sendiri.

b. Akad ijarah muntabiha bi at-tamlik

Akad ijarah muntabiha bi at-tamlik, yaitu sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang menandakan dengan ijarah biasa.

2.2.4 Fungsi Pembiayaan

Dalam menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman. Hal ini fungsi dalam pembiayaan diantaranya: (Hadi, 2015).

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum dhu'afa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk nasabah yang dilakukan.

2.2.5 Unsur Pembiayaan

Didalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu yaitu : (Sunaendy & Fadhilah, 2017).

1. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pinjaman (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan berupa uang, barang ataupun jasa, akan benar-benar diterima kembali dimana akan ditentukan dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian atau penyelidikan yang mendalam

tentang nasabah. Hal itu dilakukan demi keamanan dan kemampuan dalam membayar biaya yang dilakukan.

2. Kesepakatan

Hal ini dilakukan dalam suatu perjanjian, dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing kesepakatan penyaluran pembiayaan yang dituangkan dalam akad pembiayaan.

3. Jangka waktu

Setiap pinjaman yang dilakukan memiliki jangka waktu yang ditentukan. Hal ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

4. Resiko

Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja ataupun tidak sengaja. Resiko yang disengaja yaitu resiko yang diakibatkan oleh nasabah sengaja tidak mau membayar padahal mampu membayar. Sedangkan resiko yang tidak disengaja yaitu resiko yang diakibatkan karena nasabah tertimpa musibah seperti bencana alam yang tidak dapat dihindari oleh nasabah.

5. Balas jasa

Dalam bank konvensional yang dimaksud balas jasa dalam bentuk bunga, biaya profesi dan komisi serta biaya administrasi yang merupakan keuntungan bank. Sedangkan dalam prinsip syariah, balas jasanya dalam bentuk bagi hasil.

2.2.6 SOP Pembiayaan

Penyaluran dana dalam bank tentu memerlukan suatu ketentuan dalam bentuk prosedur dan persyaratannya di antara Bank Syariah dengan nasabahnya. Pada praktik di BSI selain didasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku, juga ditentukan secara khusus oleh BSI dalam bentuk Standar Prosedur Operasional (SOP) tertentu. Prosedur dan persyaratan penyaluran dana ditentukan dalam 2 (dua) prosedur dan persyaratannya, yaitu: negosiasi pembiayaan antara bank dan calon nasabah, serta nasabah melengkapi dokumen yang dipersyaratkan. Dokumen yang dipersyaratkan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, meliputi:

1. Dokumen Pribadi:
 - a. Formulir aplikasi permohonan pembiayaan
 - b. Copy KTP/identitas pemohon dan suami/istri
 - c. Copy surat nikah/cerai (apabila ada)
 - d. Copy KTP/identitas diri/komisaris (Badan Usaha)
 - e. Copy kartu keluarga
 - f. Pas foto terakhir pemohon perorangan/pengurus badan usaha ukuran 4x6
 - g. Curriculum vitae pengurus
2. Legalitas Usaha:
 - a. Akta pendirian dan perubahan perusahaan
 - b. Surat keterangan usaha dari RT/RW setempat
 - c. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

- d. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)/Tanda Daftar Rekanan (TDR)
 - e. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) (Wajib bagi wiraswasta dan pegawai untuk limit Rp. 500 juta)
 - f. Surat keterangan domisili usaha/perusahaan
3. Dokumen Pendukung Usaha
 - a. Copy rekening koran tabungan 6 bulan terakhir/3 bulan untuk pegawai
 - b. Copy bukti angsuran pinjaman bank lain (apabila ada)
 - c. Neraca laba/rugi 2 tahun
 - d. Proyeksi neraca laba/rugi
 - e. Data keuangan/cash flow
 - f. Cash budget/rencana penarikan dan pelunasan

Ruang lingkup negosiasi awal tersebut adalah prosedur awal atau prosedur permulaan yang nantinya akan sampai pada prosedur berikutnya antara lain pemenuhan persyaratan, penandatangan akad pembiayaan dan pelaksanaannya serta pengawasannya (Rejeki, 2013).

2.2.7 Jenis-jenis Pembiayaan UMKM

Berdasarkan pada jenis pembiayaan UMKM dapat digolongkan pada beberapa jenis, diantaranya:

1. Jenis Pembiayaan Menurut Tujuan Penggunaan

Menurut tujuan penggunaan, pembiayaan dapat dibedakan pada beberapa jenis, yakni:

- a. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan, umum, maupun konsumsi pemerintah. Contoh pembiayaan konsumtif misalnya pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi/dinas, pembelian peralatan rumah tangga dan lain-lain.
- b. Pembiayaan Komersial, yakni pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial ini dapat digolongkan atas:
- Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja usaha tertentu, misalnya pembiayaan digunakan untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, biaya-biaya produksi dan lain-lain.
 - Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi (jangka menengah dan panjang), misalnya merehabilitasi, modernisasi, perluasan usaha, atau pendirian pabrik baru. Merehabilitasi dan modernisasi contohnya pembelian peralatan produksi dengan model baru yang lebih canggih atau kapasitas yang lebih besar. Perluasan usaha contohnya membuka cabang atau pabrik baru di tempat lain.

2. Jenis Pembiayaan Menurut Jangka Waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dapat dikelompokkan atas:

- a. Pembiayaan jangka pendek (*short term*), yaitu pembiayaan berdurasi waktu tidak lebih dari 1 tahun. Pembiayaan jenis ini misalnya pembiayaan untuk pertanian yang bersifat musiman, perdagangan musiman, industry, pembiayaan proyek dan lainnya.
- b. Pembiayaan jangka menengah (*intermediate term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun dan kurang dari 3 tahun.
- c. Pembiayaan jangka panjang (*long term*), yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 3 tahun, misalnya pembiayaan pengadaan rumah KPR, pembangunan ruko, pabrik dan lain-lain.

3. Jenis Pembiayaan Menurut Cara dan Sifat Penarikannya

Berdasarkan cara penarikannya, pembiayaan dapat dikelompokkan atas:

- a. Penarikan sekaligus, yaitu penarikan pembiayaannya dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan.
- b. Penarikan bertahap sesuai jadwal yang ditentukan, yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara bertahap sesuai

waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek.

- c. Rekening koran (*revolving*), yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindah bukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan.

2.2.8 Penetapan Kualitas Pembiayaan

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut, kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu: (Ubaidillah, 2018).

1. Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, harus menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam perhatian Khusus

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan

agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3. Kurang Lancar

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

4. Macet

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang atau pengikatan agunan tidak ada.

Komponen penilaian terhadap masing-masing aspek kualitas pembiayaan sesuai dengan masing-masing produk pembiayaan, diuraikan dalam komponen-komponen sebagai berikut: (Ubaidillah, 2018).

1. Aspek prospek usaha meliputi komponen-komponen potensi pertumbuhan usaha, kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan, kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja, dukungan dari group atau afiliasi dan upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup)
2. Aspek kinerja (*performance*) nasabah meliputi komponen-komponen sebagai berikut: perolehan laba, struktur permodalan, arus kas, sensitivitas terhadap risiko pasar.
3. Aspek kemampuan membayar kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut: ketepatan pembayaran pokok dan *margin/bagi hasil/fee*, ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah, kelengkapan dokumentasi pembiayaan, kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan, kesesuaian penggunaan dana dan kewajaran sumber pembayaran kewajiban.

2.3 Strategi

2.3.1 Pengertian Strategi

Strategi diciptakan oleh bangsa Yunani dengan tujuan untuk mencapai kemenangan dalam suatu perang. Strategi dibuat untuk mengetahui rincian data dan informasi terkait musuh dan dipergunakan musuh dalam perang. Strategi memanfaatkan sumber daya yang efektif untuk mencapai kemenangan dalam suatu pertempuran. Seiring dengan perkembangan zaman, pemakaian strategi juga berkembang ke berbagai bidang termasuk bidang bisnis yang formulasinya dibentuk oleh konsep kerja yang mempertimbangkan berbagai faktor yang berpengaruh (Yam, 2019).

Strategi adalah proses manajer puncak membuat rencana yang fokus pada tujuan jangka panjang organisasi dan mengembangkan metode atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi yaitu tindakan tambahan dan berkelanjutan berdasarkan harapan pelanggan di masa depan. Oleh karena itu, strategi hampir selalu mengasumsikan apa yang akan terjadi, bukan apa yang akan terjadi. Strategi juga menunjukkan arah yang perlu diambil organisasi untuk mencapai tujuannya (Prasnowo, Khomaruddin, & Hidayat, 2017). Menurut Porter, strategi memungkinkan organisasi untuk mendapatkan keunggulan kompetitif di tiga pilar yang berbeda yaitu kepemimpinan biaya, diferensiasi, dan fokus. Porter menyebut dasar ini sebagai strategi keseluruhan (Melasari & Sujana, 2018).

Menurut Ghofur, Syarifuddin, Toyyibi dan Kurnianingsih, strategi termasuk dalam mengintegrasikan misi perusahaan, menghubungkan kekuatan eksternal dan internal untuk menetapkan tujuan perusahaan, merumuskan kebijakan dan strategi khusus untuk mencapai tujuan dan memastikan bahwa mereka selaras dengan tujuan utama. Strategi ini merupakan rencana besar dan penting walaupun tidak disebutkan secara eksplisit, setiap organisasi yang berfungsi dengan baik harus memiliki strategi (Ghofur, Syarifuddin, Toyyibi, & Kurnianingsih, 2021). Menurut KBBI, strategi adalah rencana tindakan yang cermat untuk mencapai tujuan tertentu (KBBI, 2016). Sedangkan menurut (Adawiyah, 2018), strategi adalah keseluruhan rencana atau pendekatan yang berarti melaksanakan gagasan, merencanakan dan melaksanakan suatu kegiatan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu susunan perencanaan yang diatur oleh beberapa pihak untuk mencapai suatu tujuan yang akan dicapai. Untuk menyusun strategi yang baik, harus diiringi oleh beberapa tahapan strategi. Fred R. David menjelaskan konsep strategi melalui tiga tahapan strategi, yaitu: (Annisa, Jakarta).

1. Perumusan strategi merupakan tahapan pertama dalam strategi. Menurut Hunger & Wheelen, perumusan strategi merupakan pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan

(Pranadita, 2020). Di dalam tahapan ini yang dilakukan adalah membangun visi, misi, mengidentifikasi ancaman dan peluang dari luar, menetapkan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, menghasilkan *alternative strategi* serta menentukan sasaran yang tepat.

2. Implementasi strategi adalah pelaksanaan strategi yang telah ditetapkan. Tahap ini memerlukan pribadi yang disiplin, komitmen, pengorbanan. Tahap ini merupakan tahap yang penting karena untuk mengetahui keberhasilan dari perumusan strategi maka harus dilakukan implementasi strategi.
3. Evaluasi strategi merupakan suatu kegiatan mengukur pencapaian keberhasilan atau tidaknya suatu penerapan strategi sehingga dari ukuran tersebut dapat diketahui perbaikan untuk penerapan kedepannya. Terdapat 3 hal yang harus dilakukan pada tahapan ini yaitu meninjau kembali faktor internal dan eksternal dari dasar strategi, mengukur hasil, serta pengambilan penerapan untuk dijadikan perbaikan.

Goldworthy dan Ashley (1996) mengusulkan tujuh aturan dasar dalam merumuskan suatu strategi sebagai berikut: (Juliansyah, 2017).

1. Harus menjelaskan dan menginterpretasikan masa depan, tidak hanya masa sekarang.

2. Arahan strategi harus bisa menentukan rencana dan bukan sebaliknya.
3. Strategi harus berfokus pada keunggulan kompetitif, tidak semata-mata pada pertimbangan keuangan.
4. Harus diaplikasikan dari atas ke bawah, bukan dari bawah ke atas.
5. Strategi harus mempunyai orientasi eksternal.
6. Fleksibilitas adalah sangat esensial.
7. Strategi harus berpusat pada hasil jangka panjang.

Suatu strategi hendaknya mampu memberi informasi kepada pembacanya yang sekaligus berarti mudah diperbaharui oleh setiap anggota manajemen puncak dan setiap karyawan organisasi. Maka, oleh Donnelly (1996) dikemukakan enam informasi yang tidak boleh dilupakan dalam suatu strategi, yaitu: (Gibson, 2000).

1. Apa, apa yang akan dilaksanakan
2. Mengapa demikian, suatu uraian tentang alasan yang akan dipakai dalam menentukan apa diatas
3. Siapa yang akan bertanggungjawab untuk atau mengoperasionalkan strategi
4. Berapa banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk mensukseskan strategi
5. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk operasional strategi tersebut
6. Hasil apa yang akan diperoleh dari strategi tersebut

Untuk menjamin agar strategi dapat berhasil baik dengan meyakinkan bukan saja dipercaya oleh orang lain, tetapi memang dapat dilaksanakan, Hatten dan Hatten (1996) memberikan beberapa petunjuknya sebagai berikut: (Juliansyah, 2017).

1. Strategi harus konsisten dengan lingkungan, strategi dibuat mengikuti arus perkembangan masyarakat, dalam lingkungan yang memberi peluang untuk bergerak maju.
2. Setiap organisasi tidak hanya membuat satu strategi, tergantung pada ruang lingkup kegiatannya. Apabila ada banyak strategi yang dibuat maka strategi yang satu haruslah konsisten dengan strategi yang lain. Jangan bertentangan atau bertolak belakang, semua strategi senantiasa diserasikan satu dengan yang lain.
3. Strategi yang efektif hendaknya memfokuskan dan menyatukan semua sumberdaya dan tidak menceraiberaikan satu dengan yang lain. Persaingan tidak sehat antara berbagai unit kerja dalam suatu organisasi seringkali mengklaim sumber dayanya, membiarkannya terpisah dari unit kerja lainnya sehingga kekuatan-kekuatan yang tidak menyatu itu justru merugikan posisi organisasi.
4. Strategi hendaknya memusatkan perhatian pada apa yang merupakan kekuatannya dan tidak pada titik-titik yang justru adalah kelemahannya. Selain itu hendaknya juga memanfaatkan kelemahan pesaing dan membuat langkah-

langkah yang tepat untuk menempati posisi kompetitif yang lebih kuat.

5. Sumber daya adalah sesuatu yang kritis. Mengingat strategi adalah sesuatu yang mungkin, hendaknya dibuat sesuatu yang memang layak dapat dilaksanakan.
6. Strategi hendaknya memperhitungkan resiko yang tidak terlalu berhati-hati, sehingga tidak menjerumuskan organisasi ke lubang yang lebih besar. Oleh karena itu strategi hendaknya selalu dapat dikontrol.
7. Strategi hendaknya disusun atas landasan keberhasilan yang telah dicapai.
8. Tanda-tanda suksesnya dari suksesnya strategi ditampakkan dengan adanya dukungan dari pihak-pihak yang terkait dari para eksekutif dan semua pimpinan unit dalam organisasi.

2.3.2 Strategi Pengembangan Usaha

Berdasarkan jenis pengembangannya, strategi terbagi menjadi beberapa jenis yaitu: (Sulastri, 2021).

1. Strategi pengembangan pasar
Strategi pengembangan pasar merupakan strategi yang memasarkan produk atau jasa saat ini kepada konsumen di segmen pasar yang baru maupun wilayah area geografis pasar yang baru.
2. Strategi pengembangan produk
Pengembangan produk dilakukan oleh perusahaan yang sedang berusaha bertahan, ingin memperkuat posisi, dan juga

memperluas pangsa pasar yang lebih besar. Perusahaan berupaya untuk meningkatkan keunggulan daya saing dari produk atau jasa yang baru dikembangkan ini.

3. Strategi inovasi

Strategi inovasi adalah strategi dijalankan dengan membuka jalan bagi pelanggan baru guna meningkatkan keuntungan dari usaha. Dalam hal ini perusahaan berupaya menemukan inovasi-inovasi yang dapat mendorong perkembangan usahanya.

Sedangkan strategi pengembangan usaha menurut Hendro (2011) dalam jurnal Wijaya Wayan dkk yaitu: (Oktaviani, 2020).

1. Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha.
2. Analisa resiko kegagalan bisnis.
3. Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis.
4. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.
5. Faktor-faktor perubahan dan pengubahnya.
6. Kebutuhan SDM dan keterampilan.
7. Tingkat operasional kesulitan bisnisnya.

Dari pengertian para ahli diatas penulis menyimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap lini usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki pandangan kedepan supaya

perusahaan dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, brand, kosumen dan pendapatan perusahaan. Selain itu, dalam hal perkembangan usaha terdapat beberapa indikator pengukurannya diantaranya yaitu: (Vabella, Hakim, & Zulkarijah, 2018).

1. Peningkatan Omzet

Penjualan Omzet penjualan dapat dilihat dari pertumbuhan pendapatan yang didapat selama usaha berjalan. Omzet penjualan merupakan bukti bahwa usaha yang dijalankan oleh seseorang berkembang.

2. Pertumbuhan Tenaga Kerja

Pertumbuhan tenaga kerja menggambarkan perkembangan usaha yang berjalan, semakin banyak tenaga kerja menunjukkan bahwa usaha tersebut semakin berkembang.

3. Pertumbuhan Pelanggan

Pelanggan merupakan komsumen tetap yang membeli produk atau jasa secara berulang-ulang pada satu tempat yang sama pada satu periode tertentu. Usaha kecil dikatakan berkembang bila jumlah dari usaha kecil tersebut mengalami peningkatan dari waktu ke waktu.

4. Perluasan Tempat Usaha

Salah satu ciri suatu usaha berkembang dapat dilihat dari tempat usahanya yang semakin meluas dari sebelumnya.

Sementara penelitian Kim dan Choi (1994), Lee dan Miller (1996), Lou (1999), Miles at all (2000), dan Hadjimanolis (2000)

menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha. Adapun indikator pengembangan usaha adalah: (Rizkia, 2018).

1. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya seperti harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu: (Ambadar, 2010).

a. Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

c. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

2. Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya. Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

2.3.3 Strategi Produk Pembiayaan

Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Khusus dengan yang berkaitan dengan produk, strategi ini kita kenal dengan nama strategi produk.

Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut: (Nasution, 2018).

1. Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Ada istilah baru melihat logonya saja orang sudah mengenal bank tersebut. Atau dengan membaca moto saja sudah banyak orang mengenalnya. Logo dan moto juga sering disebut sebagai ciri produk. Baik logo maupun moto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan moto adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki arti (dalam arti positif)
- b. Menarik perhatian
- c. Mudah diingat

2. Menciptakan Merek

Karena jasa memiliki beraneka ragam, maka setiap jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat pembeli. Nama ini kita kenal dengan nama merek. Untuk berbagai jenis jasa bank yang ada perlu diberikan merek tertentu. Merek merupakan sesuatu untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama istilah, *symbol*, *desain*, atau kombinasi dari

semuanya. Penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor, antara lain:

- a. Mudah diingat
- b. Terkesan hebat dan modern
- c. Memiliki arti (dalam arti positif)
- d. Menarik perhatian.

3. Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah di samping juga sebagai pembungkus untuk beberapa jenis jasanya seperti buku tabungan, cek, bilyet giro, atau kartu kredit.

4. Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Di dalam label dijelaskan siapa yang membuat, di mana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluwarsa, komposisi dan informasi lainnya. Perlu diingat bahwa masing-masing produk memiliki daur hidup produk (*Product life circle*). Oleh karena itu, pihak bank perlu mengembangkan produk baru. Strategi pengembangan produk baru penting mengingat tidak selamanya produk yang kita tawarkan laku di pasar. Untuk mengembangkan suatu produk baru maka diperlukan langkah-langkah yang harus

dilalui, hal ini bertujuan agar produk baru yang diluncurkan nanti benar-benar tepat sasaran.

2.3.3.1 Fungsi Strategi Pembiayaan

Menurut (Sitohang, 2021), ada beberapa fungsi strategi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima diantaranya:

1. Meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang
Para penabung menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, giro dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu akan ditingkatkan kegunaannya oleh bank. Dengan demikian dana yang mengendap di bank yang diperoleh dari para nasabah penabung tidaklah diam melainkan disalurkan dalam bentuk pembiayaan untuk usaha-usaha yang bermanfaat.
2. Meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya minyak kelapa menjadi minyak goreng, padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat meningkatkan daya guna barang dari yang manfaatnya kurang menjadi yang lebih bermanfaat.
3. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan

sejenisnya seperti cheque, giro bilyet, wesel, promes, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

4. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidak selalu diimbangi dengan kemampuan. Oleh karena itu, pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya.

2.4 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

2.4.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang. Sedangkan untuk usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau yang menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha

besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Pengertian usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang Undang (Mulyani, 2014).

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau

hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia (Suci, 2017).

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d.99 orang. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah: (Hamzah & Agustien, 2019).

1. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
2. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi

bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan kriteria tertentu.

3. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

2.4.2 Tantangan UMKM

Lingkungan ekonomi internasional di saat ini dan mendatang berubah sangat cepat dengan dikembangkannya Teknologi Informasi (TI). Dampak dari percepatan informasi ini, dapat dirasakan dalam kehidupan ekonomi, keuangan, dan jasa telekomunikasi. Dengan demikian, melalui TI usaha bisnis lebih berpeluang meningkatkan daya saing sekaligus memenangkan persaingan yang semakin ketat dan membawa sejumlah tantangan bagi pengembangan UMKM, yaitu:

1. Semakin ketatnya persaingan pasar *domestic* Produk UMKM akan semakin bersaing dengan produk luar negeri. Pesaing luar negeri *relative* memiliki keunggulan dalam manajemen, penguasaan teknologi, sumberdaya manusia, keuangan, akses pasar, dan akses lainnya.
2. Persaingan tidak hanya di pasar output tetapi juga di pasar input

Dengan segala keunggulannya, para ekspatriat lebih mudah memanfaatkan kekayaan sumberdaya alam Indonesia, sehingga kekayaan alam kita lebih banyak dinikmati oleh asing dari pada bangsa sendiri.

3. Pemerintah tidak bisa bertindak melakukan intervensi guna melindungi UMKM, baik melalui pemberian subsidi ataupun proteksi lainnya

Menteri Koperasi dan UMKM dalam Sidang Pleno ISEI di Bandung (2010) mengemukakan bahwa tantangan yang dihadapi UMKM adalah:

1. Adanya Globalisasi, dimana persaingan semakin tajam, termasuk dalam memperoleh sumberdaya.
2. Pengembangan UMKM bersifat lintas sektoral/multidimensi, sehingga membutuhkan perencanaan yang sistemik dan partisipatif.
3. Menjaga daya saing UMKM sebagai *industry* kreatif dengan *desain* dan kualitas produk melalui aplikasi iptek dan kewirausahaan.
4. Perlu diversifikasi output dan stabilitas pendapatan Usaha Mikro, agar tidak “jatuh” ke kelompok masyarakat miskin.
5. Mengembalikan koperasi sebagai pilihan kelembagaan usaha produktif masyarakat yang mengayomi kepentingan bersama dan memberikan nilai tambah, perbaikan posisi tawar dan peningkatan akses terhadap sumberdaya produktif (Hartono & Hartono, 2014).

2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Perkembangan UMKM

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM yaitu faktor eksternal perusahaan yang merupakan pihak luar yang berkepentingan dalam membantu keberlangsungan sebuah perusahaan. Pihak luar yang dimaksud adalah pemerintah, lembaga keuangan, dan pihak lainnya. Bagi pelaku UMKM pihak eksternal sangat berperan penting ketika mengalami permasalahan. Pemerintah senantiasa memberikan dukungan melalui kebijakan berupa fasilitas-fasilitas yang telah disusun untuk memudahkan pelaku UMKM. Salah satu fasilitas yang diberikan adalah pinjaman kredit dengan bunga rendah. Selain itu, pemerintah juga berperan untuk mendukung para pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas produksi dan pengelolaan. Selain pemerintah pihak dari lembaga keuangan juga berperan sebagai peminjam modal apabila para pelaku usaha mengalami kesulitan modal. Selain itu, sosial dan ekonomi dalam lingkungan masyarakat menganggap bahwa UMKM belum menjamin besarnya pendapatan yang akan diterima, sehingga masyarakat lebih memilih untuk menjadi pekerja di perusahaan dibandingkan mendirikan usaha sendiri serta ketakutan akan resiko kegagalan juga menjadi penghalang masyarakat untuk merintis usaha (Febrian & Kristianti, 2020).

Kemudian terdapat faktor internal yang merupakan sekumpulan sumber daya dalam lingkungan sebuah perusahaan meliputi pemilik, manajer dan karyawan yang melakukan kegiatan

operasional. Semua sumber daya yang berada dalam sebuah perusahaan dikatakan pihak internal apabila hanya berkepentingan dalam kegiatan operasional. Selain itu, pihak-pihak tersebut menjadi bagian dari perusahaan melalui perekrutan yang sah. Sebuah perusahaan memiliki aturan yang mengikat seluruh orang yang melakukan kegiatan operasional. Modal bagi pelaku UMKM sangat penting untuk membantu keberlangsungan suatu usaha. Besar atau kecilnya modal merupakan kebutuhan bagi pelaku usaha. Apabila para pelaku usaha mampu memahamidan merencanakan usahanya dengan baik maka pengusaha tidak akan kesulitan modal. Adapun faktor internal dalam UMKM yaitu: (Sitohang, 2021).

1. Keterbatasan permodalan dan pembiayaan, yaitu untuk mengembangkan usaha para pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang membutuhkan modal. Kurangnya modal disebabkan beberapa faktor antara lain: Persyaratana administrasi dan teknis yang diajukan.
2. Kualitas sumber daya manusia (SDM), yaitu dapat dilihat dari segi pendidikan formal, pengetahuan, atau keterampilan. Sumber daya manusia sangat berpengaruh terhadap pengelolaan usaha.
3. Kurangnya transparansi, yaitu kurangnya komunikatif antara pendiri usaha dengan generasi penerus. Banyak informasi yang dirahasiakan kepada pihak yang melanjutkan usaha mengakibatkan kesulitan untuk mengembangkan usaha.

2.5 Qanun Lembaga Keuangan Syariah

Pada tanggal 4 Januari 2019, Pemerintah Aceh mengumumkan Qanun Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah, yang sekarang dikenal dengan Qanun LKS, di mana lembaga keuangan yang beroperasi di Aceh harus mematuhi Qanun tersebut dalam waktu yang tepat untuk mematuhi Qanun tersebut. Qanun ini berlaku paling lama 3 tahun sejak tanggal diterbitkan. Dalam menerapkan Qanun ini, semua lembaga keuangan baik bank maupun non bank wajib menerapkan prinsip syariah. Dengan Qanun ini, pemerintah berharap penerapan syariat Islam akan murni. Pembangunan sosial ekonomi melalui peningkatan pendapatan masyarakat dan pemerataan distribusi antara si kaya dan si miskin. Pada 23 September 2019, Amrizal J Prang, Direktur Firma Hukum Terdaftar Kabupaten, mengatakan tiga hal yang mendasari pembentukan Qanun LKS di Aceh:

1. Secara filosofis, Hukum berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadits, yang menjadi asas keimanan dan pedoman hidup masyarakat Aceh dalam penerapan syariat Islam.
2. Untuk mewujudkan perekonomian Aceh yang adil dan makmur di bawah naungan syariat Islam diperlukan jasa lembaga keuangan dan sosiologis Islam.
3. Secara yuridis, Pemerintah Provinsi Aceh memberikan hak untuk mendirikan kawasan berdasarkan syariat Islam yang ada dalam Qanun Aceh.

Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah menegaskan bahwa Bank Syariah wajib melaksanakan pengaturan tentang pencapaian rasio pembiayaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah minimal 30 persen paling lambat 2020 dan 40 persen paling lambat 40 persen pada tahun 2022 dalam rangka peningkatan pembangunan perekonomian Aceh sebagaimana dijelaskan pada bab III pasal 14 ayat 3. Adapun penetapan rasio tersebut bertujuan untuk memacu pembangunan perekonomian masyarakat Aceh, terutama UMKM.

Dasar hukum pembuatan Qanun LKS ini adalah tentang Prinsip Islam. Dalam Qanun Aceh Nomor 8 Tahun 2014, yang menyatakan:

1. Lembaga keuangan yang beroperasi di Aceh harus berdasarkan prinsip Syariah
2. Lembaga keuangan konvensional yang saat ini beroperasi di Aceh harus menerapkan prinsip Syariah dan/atau melalui proses lembaga keuangan Syariah dengan Badan Usaha Umum Syariah (UUS), pemerintah Aceh dan transaksi keuangan naiplik/pemkot.
3. Istilah lain yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah diatur dalam Qanun Aceh.

Selain itu, dalam penjelasan Qanun LKS disebutkan bahwa tujuan dibuatnya Qanun ini adalah untuk melegalkan kegiatan LKS yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, untuk memajukan terwujudnya perekonomian. Mendorong pertumbuhan pendapatan

pokok dari Aceh dan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten/Provinsi (Lestari, Aulia, & Effida, 2021).

2.6 Penelitian Terdahulu

Pada kesimpulan dari skripsi ini, peneliti menggunakan berbagai referensi dari peneliti sebelumnya untuk mendapatkan data yang relevan. Walaupun terdapat perbandingan yang baik antara topik penelitian dan topik penelitian, namun hasil penelitian tersebut dapat dijadikan acuan untuk melengkapi aplikasi ini. Ada juga beberapa peneliti yang maju sebagai referensi, yaitu:

Penelitian yang dilakukan oleh Idayua, dkk. (2021) terkait Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Data dapat di peroleh melalui observasi, wawancara, rekaman, dan lain sebagainya. Metode Analisis yang digunakan adalah analisis matriks SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Desa Nembol seperti: permodalan, produksi, pemasaran, sumber daya manusia, sarana dan prasarana, pengenalan teknologi, sosial dan ekonomi, sehingga pengembangan UMKM di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi belum bisa terlaksana dengan baik. Sedangkan

strategi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM yang ada di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Pandeglang adalah Strategi SO (*Growth*). Strategi SO (*Growth*) merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas mengenai strategi terhadap UMKM walaupun penelitian ini berfokus kepada strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM pasca Qanun LKS. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya juga memiliki perbedaan lokasi yang di mana penelitian sebelumnya berlokasi di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya juga sama-sama menggunakan metode kualitatif dan data yang diperoleh melalui wawancara.

Penelitian yang dilakukan oleh Sitohang (2021) membahas mengenai Strategi Pembiayaan UMKM Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah Pada Masa Covid 19 (Studi Kasus PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga). Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori tentang strategi pembiayaan UMKM yang dilakukan PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga dalam meningkatkan usaha nasabah pada masa Covid 19. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, dalam bentuk deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi. Hasil penelitian ini

menyimpulkan bahwasanya strategi pembiayaan UMKM dalam meningkatkan usaha nasabah pada masa covid 19 menggunakan akad murabahah dalam strategi pembiayaan UMKM yaitu bank harus mengelola mitigasi dengan tepat dan bank harus fokus pada industri yang prospek untuk dibiayai. pada masa Covid 19 dalam mengembangkan usaha mengalami penurunan pesat sehingga berpengaruh terhadap terjadinya penurunan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan UMKM di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas strategi pembiayaan untuk pengembangan UMKM. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya juga sama-sama menggunakan metode kualitatif berbentuk deskriptif. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya memiliki perbedaan dimana pada penelitian ini berfokus pada strategi pembiayaan dalam Pengembangan UMKM pasca Qanun LKS sedangkan penelitian sebelumnya pada masa covid-19.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Syadiah, dkk. (2020) yang berjudul Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dan Dampaknya Bagi Perkembangan Usaha Serta Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro. Penelitian ini mengadopsi metode kuantitatif. Data yang digunakan yaitu data primer berupa kuesioner dengan responden sebanyak 45 pelaku usaha mikro yang memperoleh pembiayaan dengan akad mudharabah dari BMT Artha Bina Kota Serang. Penelitian ini

menyebutkan pembiayaan BMT berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro. Pembiayaan mudharabah oleh BMT berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan. Koefisien determinasinya sebesar 28% yang berarti bahwa variabel pembiayaan mudharabah dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan, sedangkan sisanya sebesar 72% dipengaruhi faktor lain yang tidak terdapat dalam penelitian.

Penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data kuisioner dengan 45 responden atau nasabah pembiayaan. Teknik analisis dengan uji regresi linier sederhana, uji-t, serta uji koefisien determinasi. Sementara penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk memperoleh hasil penelitian. Tetapi kedua penelitian ini, sama-sama meneliti terkait pengembangan UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Azizah, et al. (2020) yang berjudul Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. Penelitian ini termasuk ke dalam jenis bagian metode kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan memilih penggunaan studi literatur atau kajian pustaka. Penelitian ini menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang telah terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi untuk meningkatkan perekonomian UMKM pada saat new normal diterapkan akibat adanya dampak dari pandemi Covid-19. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Tetapi penelitian sebelumnya menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan studi literatur atau kajian pustaka.

Penelitian yang dilakukan oleh Abidin dan Dharma (2017) yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan. Pada penelitian ini digunakan pendekatan Kualitatif. Dimana penulis menggunakan wawancara, observasi langsung ke lapangan dan analisis bahan-bahan tertulis sebagai sumber data utama. Strategi Pengembangan UMKM Kota Tangerang Selatan oleh Dinas Koperasi dan UKM Tangerang Selatan sudah cukup baik. Pengembangan UMKM yang selama ini berbentuk pelatihan, bimbingan teknis maupun workshop kewirausahaan yang diikuti oleh para pelaku UMKM di Kota Tangerang Selatan sudah memberikan efek positif bagi beberapa pelaku UMKM, walaupun belum semua UMKM mampu mengimplementasikan apa yang sudah diberikan saat pelatihan yang di adakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan.

Pada penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan kualitatif dan penelitian ini juga menggunakan metode kualitatif. Kedua penelitian ini sama-sama menggunakan teknik wawancara

dan observasi langsung ke lapangan. Tetapi penelitian sebelumnya berfokus kepada strategi Pengembangan UMKM Kota Tangerang Selatan, sementara penelitian ini berfokus pada strategi pembiayaan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pasca Qanun LKS (Studi pada BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro).

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami deskripsi penelitian terdahulu, maka peneliti menjelaskan mengenai deskriptif tersebut dalam bentuk tabel, yaitu:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Identitas Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Idayua, dkk. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. <i>Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo</i> .	Terdapat permasalahan pada setiap pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Desa Nembol, sehingga pengembangan UMKM di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi belum bisa terlaksana dengan baik. Sedangkan strategi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM yang ada di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Pandeglang adalah Strategi SO (Growth). Strategi SO (Growth) merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

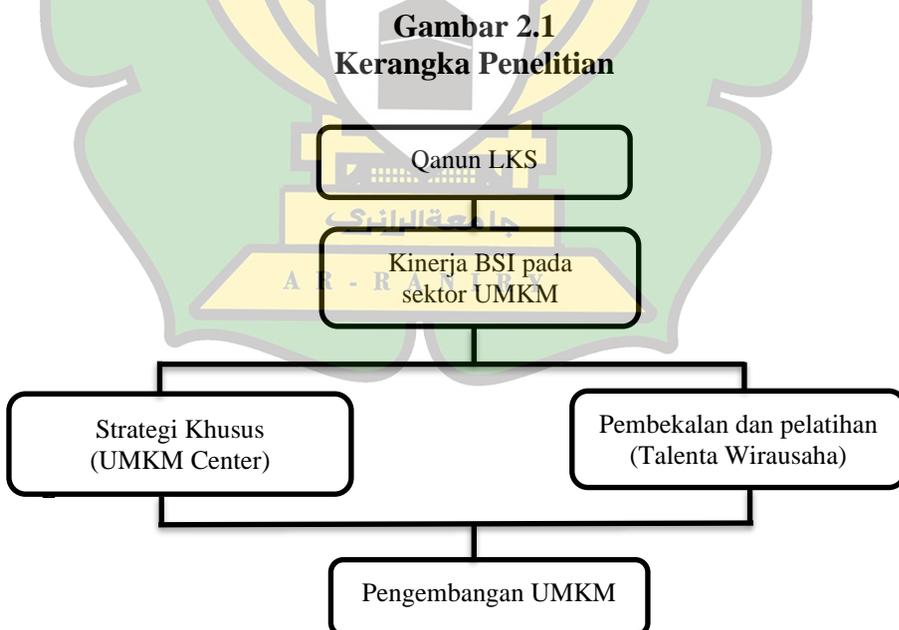
2.	Sitohang (2021) membahas mengenai Strategi Pembiayaan UMKM Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah Pada Masa Covid 19 (Studi Kasus PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga).	Strategi pembiayaan UMKM dalam meningkatkan usaha nasabah pada masa covid 19 menggunakan akad murabahah dalam strategi pembiayaan UMKM yaitu bank harus mengelola mitigasi dengan tepat dan bank harus fokus pada industri yang prospek untuk dibiayai.
3.	Syadiah, dkk. (2020). Pembiayaan Lembaga Syadiah, dkk. (2020). Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dan Dampaknya Bagi Perkembangan Usaha Serta Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro. <i>Journal of Islamic Economics, Finance and Banking</i> .	Pembiayaan BMT berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro. Pembiayaan mudharabah oleh BMT Berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan. koefisien determinasinya sebesar 28% yang berarti bahwa variabel pembiayaan mudharabah dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan, sedangkan sisanya sebesar 72% dipengaruhi faktor lain yang tidak terdapat dalam penelitian.
4.	Azizah, et al. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. <i>OECONOMICUS Journal of Economics</i> .	Penelitian ini menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang telah terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.
5.	Abidin dan Dharma (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan. <i>Prociding</i>	Strategi Pengembangan UMKM Kota Tangerang Selatan oleh Dinas Koperasi dan UKM Tangerang Selatan sudah cukup baik. Pengembangan UMKM yang selama ini berbentuk pelatihan, bimbingan teknis maupun workshop kewirausahaan yang diikuti oleh para pelaku UMKM di Kota Tangerang Selatan

	<i>Seminar Ilmiah Nasional.</i>	sudah memberikan efek positif bagi beberapa pelaku UMKM, walaupun belum semua UMKM mampu mengimplementasikan apa yang sudah diberikan saat pelatihatanyang di adakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan.
--	---------------------------------	--

Sumber: Data Diolah (2022)

2.7 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir ini merupakan suatu diagram yang menjelaskan secara gaeris besar logika berjalannya sebuah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan konsep mekanisme penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan diharapkan dapat menyusun dan menyelesaikan penelitian ini. Maka perlu adanya kerangka pemikiran dari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Dari gambar 2.1 tersebut dapat diketahui bahwa adanya Qanun LKS membawa perubahan yang sangat drastis bagi perbankan, hal ini terjadi dikarenakan banyaknya perubahan prinsip yang harus diperbaharui untuk mengimplementasikan Qanun tersebut. Qanun Nomor 11 tahun 2018 juga menegaskan bahwa Bank Syariah wajib melaksanakan pengaturan tentang pencapaian rasio pembiayaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah minimal 30 persen paling lambat 2020 dan 40 persen paling lambat pada tahun 2022. Bank syariah hadir membawa perubahan yang sangat baik dikalangan masyarakat termasuk UMKM.

. BSI memberikan pembiayaan kepada UMKM untuk membantu para UMKM untuk memajukan usahanya. Dengan adanya BSI, para UMKM juga tidak perlu merasa khawatir karena adanya unsur-unsur keharaman dalam perbankan. Tentu untuk menyukseskan UMKM tersebut tidak hanya adanya pembiayaan saja tetapi juga harus menerapkan strategi yang baik melalui program Talenta Wirausaha.

Strategi khusus merupakan suatu susunan perencanaan yang diatur khusus oleh beberapa pihak untuk mencapai suatu tujuan yang akan dicapai (Annisa, 2016). Oleh karena, itu dengan adanya Strategi Pembiayaan diharapkan dapat mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pasca Qanun LKS.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi tindakan dan lain-lain secara holistik dengan cara mendeskripsikannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa (Sugiyono, 2002:225). Alasan penulis menggunakan kualitatif karena dengan menggunakan metode tersebut penulis dapat mengetahui cara pandang dari objek penelitian dengan lebih mendalam, yang dimana tidak bisa diwakili dengan angka-angka statistik.

Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif, yaitu jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik (Romdhoni, 2016:3). Melainkan prosedur penelitian ini menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian ini terfokus pada usaha yang mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

3.2 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan lapangan (*field research*). Pendekatan lapangan merupakan suatu penyelidikan

secara mendalam tentang keadaan suatu objek yang diteliti yang dilakukan secara langsung oleh peneliti. *Field research* atau penelitian lapangan terjadi karena membuktikan suatu teori benar atau tidak. Jadi teori ini dites akan kebenarannya di lapangan. Dalam hal ini *testing* dilakukan dengan mencari apakah ada data-data yang mendukung teori tersebut. Kemudian untuk mencari kemungkinan-kemungkinan dapat atau tidaknya suatu teori yang baru ditemukan sesudah penelitian lapangan. Tegasnya penelitian ini hendaknya menciptakan teori yang baru (Antonius dan Soedjito, 2014:12).

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan *field research* (penelitian lapangan) untuk mengetahui Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pasca Qanun LKS (Studi pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro).

3.3 Jenis Data

Pada penelitian ini menggunakan beberapa jenis data yang bertujuan untuk mendukung dan membantu peneliti dalam memperoleh hasil penelitian.

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2014). Data primer sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data, yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah data yang berhubungan langsung narasumber yang berhubungan dengan penelitian terkait strategi pembiayaan dalam

pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pasca Qanun LKS (Studi pada BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro).

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang perolehannya tidak secara langsung melainkan melalui media perantara. Data sekunder pada umumnya berupa bukti catatan, laporan historis yang telah tersusun di dalam arsip, baik yang dipublikasikan maupun yang tidak terpublikasikan.

3.3 Subjek dan Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, subjek penelitian adalah kumpulan subjek dengan sejumlah besar sumber dan sumber informasi yang dapat saling bertukar data tentang masalah yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti. Subjek dalam penelitian kualitatif disebut informan atau sumber informasi penelitian. Adapun yang menjadi Subjek penelitian ini merupakan narasumber yang terlibat dalam penelitian ini yaitu Pimpinan Cabang, *Business Manager* dan *Account Officer* UMKM pada BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro.

Objek penelitian adalah masalah yang diteliti, baik dari orang, objek maupun kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Tujuan dari memilih objek adalah untuk mencari jawaban. Sehingga pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian yaitu BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data skripsi ini, penulis menggunakan metode wawancara terstruktur dan dokumentasi, yaitu :

3.4.1 Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika peneliti atau pengumpul data mengetahui secara pasti informasi yang telah diterimanya. Oleh karena itu, pada saat melakukan wawancara, pengumpul data menyiapkan alat penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan yang telah ditulis sebelumnya yang di dalamnya telah disiapkan alternatif-alternatif jawaban. (Sugiyono, 2018:233).

Teknik wawancara ini dilakukan menggunakan pedoman wawancara yang berisi sejumlah pertanyaan-pertanyaan dalam pokok pikiran permasalahan yang akan diteliti. Adapun pedoman wawancara untuk penelitian ini yaitu:

Tabel 3.1
Pedoman Wawancara

No.	Indikator	Pertanyaan	Ket
I	Strategi Pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS		
1.	Meningkatkan utility dari modal	Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?	Bank
		Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?	
		Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang	

		<p>Banda Aceh Diponegoro dalam menyikapi isi Qanun LKS terkait pencapaian rasio pembiayaan kepada UMKM?</p> <p>Bagaimana strategi pembiayaan yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam meningkatkan pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?</p> <p>Apakah dengan adanya strategi yang telah dibentuk dapat menjawab semua keluhan tersebut? Terutama dalam hal peningkatan pendapatan usaha pelaku</p>	
		<p>Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sebelum adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?</p> <p>Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?</p> <p>Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?</p> <p>Apakah strategi yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dapat mengembangkan UMKM?</p>	UMKM
2.	Meningkatkan utility barang	<p>Strategi apa yang harus ditingkatkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk mengembangkan pelaku UMKM?</p> <p>Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk pencapaian tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?</p> <p>Bagaimana peran BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam</p>	Bank
			UMKM

		mengembangkan UMKM yang saudara miliki?	
		Strategi apa yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang ada di Kota Banda Aceh? Adakah output yang saudara peroleh dari strategi tersebut?	
		Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?	
		Bagaimana perkembangan usaha saudara setelah menerapkan strategi pembiayaan yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro? Apakah terjadi peningkatan?	
3.	Meningkatkan peredaran lalu lintas uang	Apakah terjadi perkembangan seperti pembukaan cabang usaha setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?	
		Apakah terjadi perkembangan terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?	
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kegiatan atau lembaga edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?	Bank
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM?	
		Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM?	
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan evaluasi terhadap	

		strategi yang pernah dilakukan?	
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM yang saudara miliki dan apa output yang saudara peroleh dari pusat informasi tersebut?	UMKM
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?	
		Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM? Jika ada, apa saja yang dilakukan oleh pihak BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro terkait pengembangan UMKM di Kota Banda Aceh?	
4.	Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat	Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan identifikasikan peluang dan tantangan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?	Bank
		Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam memberikan motivasi kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?	
		Apa saja motivasi dan inspirasi yang diberikan kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?	
		Bagaimana pembekalan yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro kepada penerima pembiayaan terkait pengembangan umkm pasca qanun?	
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro pernah memberikan motivasi dan inspirasi terkait pengembangan	UMKM

		umkm saudara dengan adanya pembiayaan mikro?	
		Apakah pemberian motivasi dan inspirasi dari bank diponegoro mampu meningkatkan semangat dan gairah saudara dalam mengembangkan umkm yang saudara miliki?	
		Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro ada melakukan pembekalan terkait pembiayaan mikro untuk pengembangan umkm, jika ada apakah pembekalan tersebut mampu meningkatkan perkembangan umkm saudara?	
II	Faktor pendukung dan penghambat penerapan strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS		
1.	Faktor Pendukung	Apakah penerapan strategi tersebut juga termaksud untuk pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya? Apabila tidak, strategi apa saja yang diterapkan dalam membantu pelaku untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi bagi UMKM?	Bank
		Apa yang menjadi faktor pendukung BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk menyukseskan strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?	
		Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?	UMKM
		BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?	
2.	Faktor Penghambat	Selama ini, apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam	Bank

		mengembangkan usahanya pasca Qanun LKS?	
		Apa yang menjadi permasalahan atau kendala BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh serta bagaimanakah untuk menghadapi kendala tersebut?	UMKM
		Apabila terjadi permasalahan atau kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh, bagaimanakah strategi untuk menghadapi kendala tersebut?	
		Bagaimana tanggapan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro apabila strategi yang diterapkan tidak berjalan sesuai dengan perencanaan?	
		Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh sebelum mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?	
		Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?	

Sumber: Data Diolah (2022)

Tujuan peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur adalah untuk memberikan hasil yang baik karena adanya persiapan yang dilakukan oleh peneliti dengan cara mempersiapkan alur wawancara tersebut dengan baik dan peneliti akan mendapatkan hasil wawancara yang lebih akurat, selain itu peneliti menggunakan semi terstruktur untuk memberikan kesan informal pada saat wawancara sehingga narasumber juga dapat merasa nyaman dan tidak kaku pada saat menjawab pertanyaan wawancara. Dalam wawancara ini, peneliti akan melakukan wawancara ke beberapa informan, yaitu:

Tabel 3.2
Informan Penelitian

No.	Informan Penelitian	Jabatan	Jumlah
1.	Earlyan Baihaqi	Manager Bisnis BSI KC Banda Aceh Diponegoro	1 Orang
2.	Rauzatul Jannah dan Rinaldi Syahputra	Account Officer BSI KC Banda Aceh Diponegoro	2 Orang
3.	Syarifah Fatimah Zahra	Papah Catering (Pelaku UMKM)	1 Orang
4.	Zulfan Windra	Warkop U.Y Coffe (Pelaku UMKM)	1 Orang
Total			5 Orang

Sumber: Data Diolah (2021)

Tabel di atas merupakan informan yang akan peneliti wawancara. Informan tersebut memiliki kriteria umum sebagai berikut:

1. Karyawan yang aktif bekerja
2. Masyarakat yang berstatus memiliki usaha kecil dan menengah

3.4.2 Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap dan bukan berdasarkan perkiraan (Basrowi & Suwandi, 2008). Adapun dokumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa profil BSI KC Banda Aceh Diponegoro dan jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS.

3.5 Metode Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis yaitu teknik analisis data Marshal dan Rossman. Teknik ini mengajukan analisa data kualitatif untuk proses analisis data. Ada pun tahapan–tahapan yang dilakukan yaitu (Bungin, 2013):

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam hal ini berupa data-data mentah. Dalam hal ini teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu wawancara dimana peneliti turun langsung ke lapangan melakukan wawancara kepada pihak bank dan nasabah dan dokumentasi.

2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan pengklafikasian, mengkode, membuat ringkasan untuk menyesuaikan data dari hasil penelitian. Pada penelitian ini, reduksi data yang dilakukan dengan membuat ringkasan terhadap hal yang diteliti berdasarkan pemahaman

terhadap hal-hal diungkapkan oleh responden.

3. Penyajian Data

Data yang telah dikelompokkan dan telah sesuai kode, di sajikan dalam bentuk tulisan deskriptif agar mudah dipahami secara keseluruhan dan juga dapat menarik kesimpulan untuk melakukan penganalisis dan penelitian selanjutnya. Dalam hal ini melakukan perubahan dari rekaman menjadi tulisan secara verbatim. Dengan proses mendengar hasil rekaman berulang-ulang kali sehingga penulis mengerti hasil dari wawancara kemudian dianalisis sehingga di dapat gambaran pada hal yang diteliti. Selanjutnya dilakukan interpretasi secara keseluruhan, di mana di dalamnya mencakup keseluruhan kesimpulan dari hasil penelitian.

4. Kesimpulan atau Verifikasi

Hasil penelitian yang telah terkumpul dengan terangkum harus di ulang kembali dengan mencocokkan pada reduksi data dan penyajian data, agar kesimpulan yang telah di kaji dapat di sepakati untuk di tulis sebagai laporan yang memiliki tingkat kepercayaan yang benar. Kesimpulan akan muncul tergantung pada banyaknya kumpulan catatan di lapangan. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode deduktif dalam penarikan kesimpulan. Metode deduktif merupakan cara analisis dari kesimpulan umum yang di uraikan menjadi contoh-contoh kongkrit atau fakta-fakta sehingga menjadi kesimpulan khusus.

BAB VI

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Objek Penelitian

4.1.1 Profil PT. Bank Syariah Indonesia KC Banda Aceh Diponegoro

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan

menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Aalamiin*, salah satunya termasuk Bank Syariah KC. Banda Aceh Diponegoro yang beralamat di JL. Pangeran Diponegoro No. 56, Kp. Baru, Kec. Baiturrahman, Kota Banda Aceh. (Bank Syariah Indonesia, 2021)).

4.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah juga memiliki visi yaitu “Top 10 Global Islamic Bank”. Visi tersebut menjadikan BSI untuk terus berupaya dalam mencapai tujuannya. Adapun yang menjadi misi Bank Syariah Indonesia untuk mencapai visi tersebut yaitu: (Bank Syariah Indonesia, 2021).

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

1. Tabungan Valas
2. Tabungan Haji
3. Easy Mudharabah
4. Tabungan Pendidikan
5. Tabungan Bisnis
6. Tabuganku
7. Tabungan Pensiun
8. Tabungan Efek Syariah
9. Tabungan *Smart*
10. Tabungan Prima
11. Tapenas Kolektif
12. Tabungan *Payroll*
13. Tabungan Mahasiswa
14. Tabungan Junior
15. Tabungan Simpanan Pelajar
16. Tabngan Easy Wadiah
17. Tabungan Rencana
18. Tabungan Autosave dan Qurban

4.1.5 Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia

Adapun berbagai produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia kepada nasabahnya, yaitu: (Bank Syariah Indonesia, 2021).

1. Pembiayaan Multifinance

Fasilitas yang diberikan Bank Syariah Indonesia Tbk berupa pembiayaan kepada multifinance dengan pola *channeling*

atau *executing*. Keunggulan produk ini yaitu membantu memenuhi kebutuhan modal kerja dengan pilihan skema beragam dan mengembangkan bisnis dengan *price* yang kompetitif.

2. Pembiayaan Rekening Koran

Fasilitas yang diberikan Bank Syariah Indonesia berupa Pembiayaan Jangka Pendek untuk membiayai kebutuhan Modal Kerja seasonal. Adapun kelebihan produk ini yaitu penarikan dapat dilakukan setiap saat, bagi hasil dihitung dari saldo rata-rata (sesuai penggunaan dana) dan membantu mengatur cashflow harian.

3. Pembiayaan Agency, Sindikasi dan Clubdeal

Seiring berkembangnya usaha Nasabah, seringkali diperlukan lebih dari satu bank dan/atau lembaga keuangan syariah untuk secara bersama-sama memenuhi kebutuhan keuangan Nasabah yang besar. Dengan tenaga profesional kami di bidang Sindikasi Syariah, Nasabah akan mendapat kepercayaan memperoleh fasilitas pembiayaan Syariah dalam jumlah besar dan marjin/sewa/bagi hasil yang kompetitif tanpa harus berhubungan dengan banyak bank dan/atau lembaga keuangan syariah lain tetapi cukup dengan Bank Syariah Mandiri yang sekaligus akan membantu Nasabah untuk mengoptimalkan pembiayaan yang diterima.

4. Pembiayaan Modal Kerja

Fasilitas pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk pengadaan barang-barang modal (perluasan, pendirian proyek baru maupun *refinancing*). adapun kelebihan dari produk ini yaitu membantu dalam memenuhi kebutuhan modal kerja jangka pendek, membantu dalam mengatur arus kas yang lebih baik dan mempermudah dalam menata usahakan transaksi rutin / harian.

5. Refinancing

Fasilitas Pembiayaan untuk mendapatkan dana fresh money atas aset/objek eksisting Calon Nasabah untuk kebutuhan akuisisi asset, *take over* dan kebutuhan investasi lainnya.

6. Pembiayaan Investasi

Fasilitas yang diberikan Bank Syariah Indonesia Tbk berupa pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk pengadaan barang-barang modal (perluasan, pendirian proyek baru maupun *refinancing*).

7. Investasi Terikat Mandiri Syariah

Penempatan sejumlah dana yang bersumber dari pemilik dana investasi terikat yang dikelola oleh BSI sebagai jaminan atas pembiayaan yang diberikan kepada Nasabah dengan jangka waktu tertentu berdasarkan akad mudharabah muqayyadah.

4.1.6 Akad Bank Syariah Indonesia

Terdapat beberapa akad yang dapat digunakan oleh Bank Syariah yaitu: (Otoritas Jasa Keuangan, 2017)

1. Wadiah

Akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.

2. Mudharabah

Akad kerjasama suatu usaha antara pihak pertama (malik, shahibul mal, atau bank syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua ('amil, mudharib, atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.

3. Musyarakah

Akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana masing-masing.

4. Murabahah

Akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

5. Salam

Akad pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang disepakati.

6. Istisna'

Akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (mustashni') dan penjual atau pembuat (shani').

7. Ijarah

Akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

8. Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik

Akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.

9. Qardh

Akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati.

4.2 Produk Pembiayaan Mikro

4.2.1 Jenis-Jenis Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro dibentuk sebagai penyaluran dana untuk pengembangan sektor riil bagi kemajuan usaha mandiri masyarakat Indonesia. Sasaran pembiayaan tetap pelaku UMKM dengan prinsip jual-beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Pengertian pembiayaan mikro syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Terdapat beberapa jenis produk pembiayaan mikro, yaitu:

1. **Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)**

Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) merupakan produk Bank Syariah Indonesia yang berbentuk pembiayaan untuk membantu usaha mikro dengan besaran margin 10% dan jumlah pembiayaan dimulai dari Rp. 1.000.000 hingga Rp. 200.000.000.

2. **Pembiayaan Usaha Rakyat (PUR)**

Pembiayaan Usaha Rakyat (PUR) merupakan program pemerintah yang menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro. PUR memiliki 3 kategori, yaitu:

- a. Kurs kecil adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan besaran margin pada produk ini adalah 3% dan jumlah pembiayaan yang dimulai dari Rp. 100.000.000 hingga Rp. 500.000.000.
- b. Kurs mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan besaran margin pada produk ini adalah 3% dan jumlah pembiayaan yang dimulai dari Rp. 30.000.000 hingga Rp. 100.000.000.
- c. Kurs super adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan besaran margin pada produk ini adalah 3% dan jumlah pembiayaan dimulai dari Rp. 1.000.000 hingga Rp. 300.000.000.

4.2.2 Akad Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia memiliki macam-macam akad yang digunakan dalam pembiayaan, tetapi mayoritas masyarakat menggunakan akad Murabahah untuk pembiayaan mikro. Murabahah adalah akad jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati. Karakteristik murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Produk murabahah ini merupakan produk pembiayaan di mana pihak bank dapat sebagai mediasi antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan developer atau pemasok, maksudnya dalam hal ini adalah apabila nasabah menginginkan

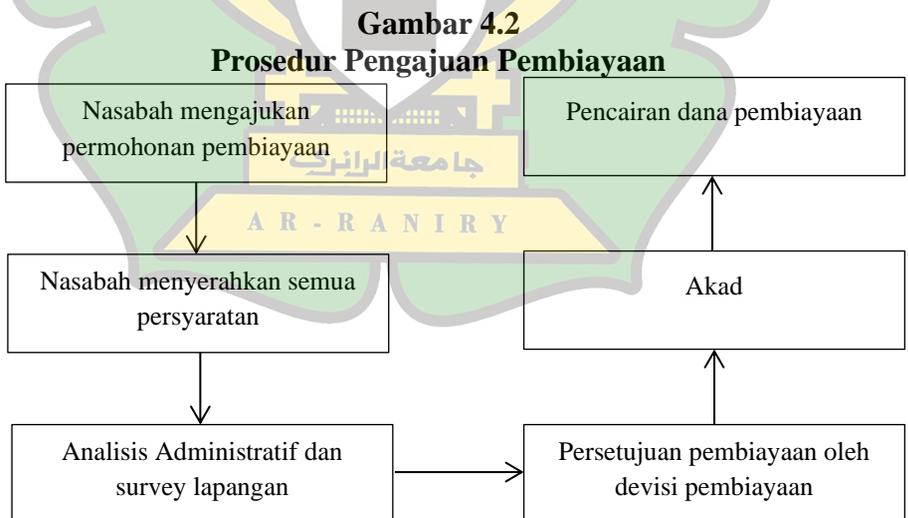
memiliki atau membeli sesuatu barang dari developer sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari developer, kemudian pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak bank dari pihak developer dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi pihak bank yang telah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum transaksi jual-beli dilakukan.

Keunggulan pembiayaan dari produk murabahah adalah bahwa nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri. Adapun keunggulan yang lain adalah adanya keterbukaan antara pihak bank dan nasabah bahwa bank sebelumnya memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh developer telah diketahui oleh pihak nasabah, kemudian pihak bank menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak developer, dan ditambah keuntungan bagi pihak bank. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, jadi dalam hal ini tidak terjadi unsur saling mendzalimi.

4.2.3 Mekanisme Pembiayaan UMKM Bank Syariah Indonesia

Pembiayaan Bank Syariah Indonesia adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi. Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus terhadap pembiayaan mikro ini. Dengan keunggulan tersebut maka diharapkan dengan fasilitas yang diberikan mikro.

Masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal. Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia. Adapun prosedur pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia yaitu:

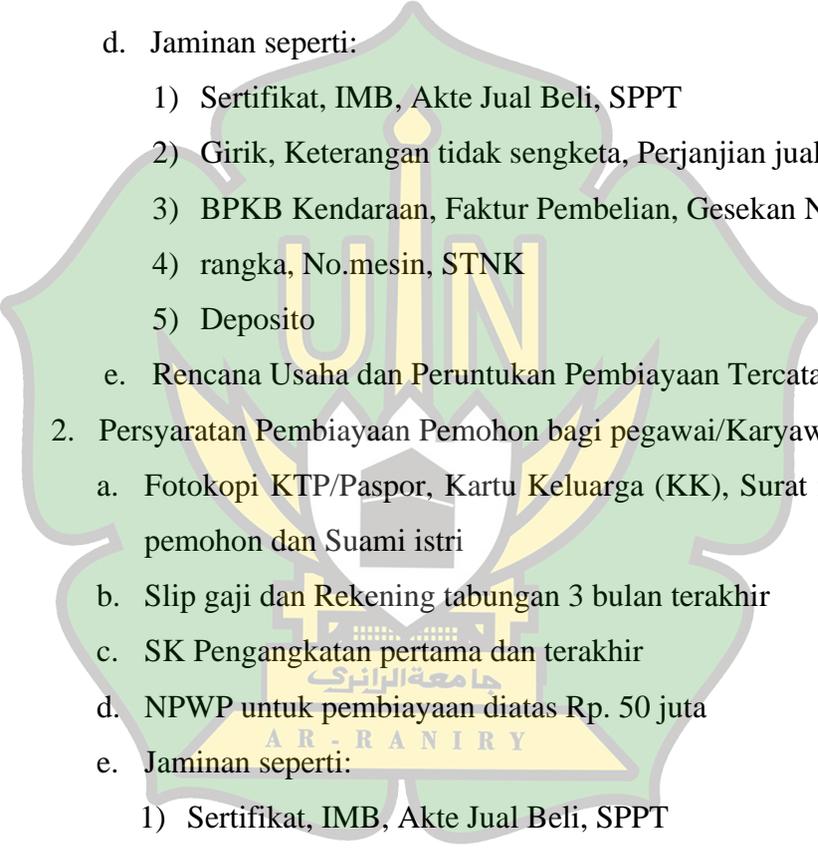


Sumber: (Jaelani, 2015).

1. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan oleh nasabah.
2. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.
3. Selanjutnya analisis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
4. Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad / kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
5. Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
6. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian.

Untuk mengajukan proses pengambilan pembiayaan, terdapat beberapa persyaratan umum yang harus dilengkapi oleh calon nasabah, yaitu:

1. Persyaratan pemohon pembiayaan bagi wiraswasta/ professional:

- 
- a. Fotocopy KTP/Paspor, Kartu Keluarga (KK), surat nikah pemohon suami/istri
 - b. Pas foto terbaru 3x4 pemohon dan suami
 - c. Surat Keterangan Usaha (SKU) + Rekening tabungan 3 bulan terakhir
 - d. Jaminan seperti:
 - 1) Sertifikat, IMB, Akte Jual Beli, SPPT
 - 2) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
 - 3) BPKB Kendaraan, Faktur Pembelian, Gesekan No.
 - 4) rangka, No.mesin, STNK
 - 5) Deposito
 - e. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat
2. Persyaratan Pembiayaan Pemohon bagi pegawai/Karyawan
- a. Fotokopi KTP/Paspor, Kartu Keluarga (KK), Surat nikah pemohon dan Suami istri
 - b. Slip gaji dan Rekening tabungan 3 bulan terakhir
 - c. SK Pengangkatan pertama dan terakhir
 - d. NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta
 - e. Jaminan seperti:
 - 1) Sertifikat, IMB, Akte Jual Beli, SPPT
 - 2) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
 - 3) BPKB Kendaraan, Faktur Pembelian, Gesekan No.rangka, No.mesin, STNK
 - 4) Deposito
 - f. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat

Setelah nasabah melengkapi persyaratan dan mengikuti prosedur pembiayaan, maka tahapan yang harus dilalui nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan yaitu:

1. Tahap permohonan pengajuan pembiayaan

Nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan.

2. Tahap analisa yang dilakukan oleh bagian analis mikro

Analisa yang dilakukan oleh 3 pilar analisa, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas, dan objek akad. Analisa kemampuan dapat dilihat melalui fotocopy rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI Checking untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisa legalitas data-data diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan survey ke lapangan (on the spot), selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak

3. Bila masih terdapat kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analis mikro akan membuat proposal pembiayaan

untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang. Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan dan kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan ketahapan berikutnya.

4. Akad antara pihak bank dan nasabah

Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak. Dengan akad wakalah yang diberikan nasabah, maka nasabah bisa langsung menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sesuai dengan rencana usaha. Semua penandatanganan akad dilakukan secara bertahap dalam waktu satu hari sehingga dapat mengefisiensikan waktu tanpa melanggar ketentuan mengadakan akad sesuai dengan syariah, tanpa paksaan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa harus merugikan satu sama lain.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS

Berdasarkan informasi yang peneliti peroleh dari wawancara dengan informan yaitu bapak Earlyan Baihaqi bahwa:

“Tujuan pembiayaan sendiri untuk membantu meningkatkan pengembangan usaha masyarakat. Misalnya ada nasabah yang memiliki kios kecil dan berkeinginan untuk memperbesar usahanya nah disini pihak bank membantu melalui penyaluran pembiayaan.”

Dari pernyataan tersebut dapat kita ketahui bahwa pembiayaan yang dialurkan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan UMKM sehingga membantu mengembangkan usaha nasabah. Pembiayaan merupakan salah satu produk unggulan bank yang bertujuan untuk memberikan modal kepada nasabah yang kekurangan modal. Pemberian modal pembiayaan, didasarkan membantu pengembangan UMKM yang pada awal mulanya modal usaha nasabah kecil akan bertambah dengan adanya pembiayaan maka modal nasabah akan bertambah. Oleh karena itu, dengan adanya pembiayaan diharapkan dapat membantu permasalahan modal nasabah sehingga nasabah dapat mengembangkan usahanya untuk mencapai tujuan pembiayaan tersebut.

Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara bersama informan *Busiess Manager* yaitu bapak Earlyan Baihaqi menjelaskan bahwa ada beberapa tahapan strategi yang diterapkan untuk mengembangkan UMKM yaitu, pihak marketing turun kelapangan

langsung, penyaluran pembiayaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, memberikan pembekalan berupa saran dan arahan, BSI menghadirkan UMKM center dan mengadakan seminar serta pelatihan.

a. Marketing Turun lapangan langsung

Pada strategi ini, Business Manager yaitu Bapak Earlyan Baihaqi juga menjelaskan bahwa :

“Marketing turun ke lapangan mencari nasabah yang memang cocok untuk diberikan pembiayaan. Marketing harus mampu memilih usaha usaha yang memang layak dibiayai dan nasabah yang sanggup untuk melunasi ansurannya.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diperoleh bahwa pihak bank harus dapat melihat segmen pasar yang sesuai dengan kriteria pembiayaan yaitu mampu dalam menjalani kewajibannya sebagai nasabah bank. Sama halnya dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, Pihak bank menyusun strategi untuk melihat usaha yang prospeknya sangat kecil kemungkinan untuk bangkrut. Pihak bank dituntut untuk dapat bisa melihat bagaimana keadaan pasar sehingga pihak bank dapat mencari peluang dari keadaan tersebut. Selain itu devisi *account officer* juga menyebutkan bahwa:

“Untuk mendapatkan nasabah, pihak bank harus turun ke lapangan, cari lokasi yang memang cocok untuk di tawarkan produk produk pembiayaan yang dibutuhkan. seperti di daerah pasar pasar itu kan banyak usaha usaha kelontong

yang bisa ditawarkan pembiayaan modal kerja untuk mengembangkan usahanya.”

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka diketahui bahwa pihak bank harus memiliki beberapa strategi yang digunakan dalam meningkatkan nasabahnya terutama dalam hal mencari calon nasabah pembiayaan. Seperti hasil pengamatan yang diperoleh oleh peneliti bahwa marketing dalam mencari nasabah harus mampu memilah usaha-usaha yang layak diberikan pembiayaan. Hal tersebut dapat dilihat dari segi pendapatan maupun jumlah peminat atau jumlah konsumen suatu usaha.

b. Penyaluran Pembiayaan Berdasarkan Prinsip kehati-hatian

Setelah mendapatkan calon nasabah, marketing selanjutnya memastikan bahwa usaha tersebut benar ada atau sedang berjalan untuk meminimalisirkan dari unsur penipuan oleh nasabah. Pengendalian pembiayaan merupakan suatu hal yang penting, sebab jika terjadi pembiayaan bermasalah maka pihak bank akan mengalami kerugian. Hal ini diperoleh berdasarkan hasil wawancara bersama Account Officer bapak Rinaldi Syahputra, yaitu : “Mengenai strategi pembiayaan, sebagai marketing harus bisa melihat segmen pasar, bagaimana karakteristik calon nasabah, selama mampu dan tidak memberatkan kita berikan pembiayaan.”

Dari hasil wawancara tersebut dapat kita ketahui bahwa dalam penyaluran pembiayaan harus didasarkan pada prinsip kehati-hatian dan dengan sistem pengendalian pembiayaan yang

baik dan benar. Sebelum memberikan pembiayaan, bank harus melakukan penilaian yang seksama, mengingat sumber dana pembiayaan yang disalurkan adalah bukan dana dari bank itu sendiri, tetapi dana yang berasal dari masyarakat sehingga perlu penerapan prinsip kehati-hatian melalui analisa yang akurat dan mendalam, penyaluran yang tepat, pengawasan dan pemantauan yang baik. Oleh karena itu, sebelum pemberian pembiayaan BSI memiliki beberapa strategi dalam mencari calon nasabahnya.

c. Pemberian Pembekalan berupa saran dan arahan

Peningkatan pendapatan merupakan faktor yang sangat penting dalam bisnis. Untuk memperoleh pendapatan tersebut, tentunya pihak UMKM dan pihak bank melakukan beberapa strategi, seperti hasil penelitian yang dilakukan bersama nasabah pelaku UMKM Papah Catering yang menyebutkan bahwa:

“Memberikan masukan tentang bagaimana mengelola keuangan untuk strategi penjualan atau mengembangkan usaha itu strategi dari kami sendiri tetapi mereka ikut memberi dukungan misalnya dalam bentuk pelatihan atau seminar”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat kita ketahui bahwa, ketika UMKM menjalankan bisnis tentu ingin mengetahui nilai atau kuantitas pendapatan yang dihasilkan dalam perjalanan bisnis tersebut. Sehingga pihak bank turut membantu memberi arahan atau masukan untuk menghasilkan pendapatan dan pengembangan usahanya. Para UMKM memiliki kecenderungan hati untuk

tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut. Kemudian, terkait hal ini Pelaku usaha UMKM juga menyebutkan bahwa:

“Pihak bank tidak hanya sekedar memberikan pembiayaan saja, akan tetapi setiap bulannya pihak bank juga akan melakukan kunjungan dengan tujuan silaturahmi. Dengan adanya tindakan tersebut, pelaku usaha juga merasa ikut terbantu untuk mengembangkan usaha karena bank juga ikut memberikan dorongan dan ide yang menarik.”

Selain itu, berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, marketing setiap bulannya melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah sebagai bentuk rasa tanggung jawab terkait kemampuan nasabah dalam memperoleh pembiayaan dan pengembangan UMKM tersebut. karena ketidakmampuan nasabah dalam pengembalian pembiayaan dan pengembangan usahanya akan memberikan dampak buruk kepada nasabah dan juga bank.

d. BSI menghadirkan UMKM Center

Dalam menjalani kegiatannya sebagai lembaga yang memberikan pembiayaan tentu pihak bank memiliki strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM yang bertujuan UMKM tersebut dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan nasabah. Pada strategi ini BSI menghadirkan lembaga khusus terkait pembiayaan yaitu UMKM Center. Hasil wawancara bersama Accont Officer Ibu rauzatul Jannah menyebutkan bahwa:

“Lembaga khusus edukasi terkait strategi pembiayaan dalam pengembangan selain UMKM center tidak ada, paling dalam bentuk pelatihan dan seminar”.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut diketahui bahwa pihak bank memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM yaitu dengan menciptakan lembaga khusus. Kemudian, *Account officer* dan *business manager* menyebutkan bahwa:

“Kalau event, biasanya diagendakan di UMKM center, dimana acara tersebut bertujuan untuk mengumpulkan para pengusaha kemudian melakukan edukasi kepada wirausahawan tentang bagaimana sistem pengembangan keuangan, bagaimana untuk meningkatkan omset dan lain lain. Selain itu terdapat acara di blang padang yang dimana pihak bank diberikan 1 stand untuk memajangkan hasil usaha yang menarik seperti kerajinan tangan, produk makanan, kopi dan lain-lain.”

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, pada strategi ini Lembaga UMKM center ikut berpartisipasi dalam beberapa event seperti expo dan lainnya dengan memaparkan produk-produk yang dihasilkan dari UMKM sehingga dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan produk-produk tersebut.

Strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha tidak hanya dapat diartikan sebagai perluasan usaha atau meningkatnya jumlah tenaga kerja

tetapi dapat diartikan juga sebagai suatu kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran agar terjadi perubahan yang lebih baik atau bertambah maju, baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.

e. Mengadakan Seminar dan Pelatihan

Pengembangan usaha UMKM memberikan keinginan nasabah untuk konsisten dalam menjalankan usahanya, menggunakan pembiayaan sebaik mungkin dan mengembalikan ansuran tepat waktu serta tidak putus komunikasi bersama pihak bank, karena dengan adanya komunikasi menjadikan hubungan pihak bank dan nasabah baik, serta pihak bank dapat mengetahui kondisi dan permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Pada strategi ini, Account Officer yaitu ibu Rauzatul jannah menyebutkan bahwa :

“Untuk pembekalan biasanya dalam bentuk seminar atau pelatihan. Setiap acara pelatihan dan seminar pemateri selalu memberikan motivasi dan inspirasi kepada penerima pembiayaan untuk giat dan semangat dalam menjalankan usahanya.”

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa pihak bank juga memberikan pelatihan atau binaan kepada nasabah untuk memberikan pengetahuan akan pengembangan UMKM. Pelatihan atau pembinaan dalam mengembangkan usah tersebut dilakukan sebulan 2 kali, pihak bank juga bekerja sama dengan beberapa sponsor untuk membantu mengembangkan UMKM tersebut.

4.3.2 Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia

Dalam menjalani aktivitasnya sebagai lembaga keuangan, tentu saja terdapat berbagai faktor yang mendukung dan menghambat keberhasilan proses aktivitas tersebut sehingga bank akan tetap melakukan upaya untuk mencapai tujuan tersebut. Seperti dalam proses mengembangkan UMKM, setiap bank pasti sudah menetapkan strategi pembiayaan untuk membantu mengembangkan UMKM tersebut, begitu pula dengan Bank Syariah Indonesia. Tetapi dalam menjalani proses tersebut terdapat faktor pendukung dan faktor penghambatnya yang akan dibahas lebih lanjut pada sub bab ini sesuai dengan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan.

1. Faktor pendukung

Hasil penelitian yang telah dilakukan bersama *Account Officer* yaitu bapak Rinaldi Syahputra menyebutkan bahwa: “Brosur yang disebar karena dengan adanya media cetak memudahkan nasabah untuk mengingat, seminar dan pelatihan”.

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa Salah satu faktor pendukung untuk menyukkseskan strategi pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia adalah dengan adanya perkembangan teknologi yang memudahkan pihak bank untuk menyebar luaskan informasi strategi pembiayaan tersebut, seperti publikasi poster seminar dan pelatihan yang akan dilakukan oleh

BSI. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, strategi ini merupakan strategi yang efektif karena dengan adanya brosur tersebut paling tidak sudah membantu nasabah untuk mengingat waktu waktu penting yang tertera pada brosur tersebut.

Selain itu, *Business Manager* BSI juga menyebutkan bahwa: “Faktor pendukung dari BSI yaitu melakukan pelatihan, kemudian sebagai bentuk rasa percaya kami sebagai pihak bank yang memberikan pembiayaan. Selain itu, ada brosur, iklan yang ada di jalan, video yang di baliho dan ada juga nasabah yang puas dengan pelayanan Bank yang ikut bantu menyebarkan di sosial mediana”

Sama halnya dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti bahwa penyebaran informasi melalui social media merupakan faktor pendukung untuk membantu pihak bank dalam mencapai strategi pembiayaan yang dilakukan dan merupakan salah satu stategi yang baik karena paling tidak dapat meningkatkan daya tarik setiap nasabah yang melihatnya.

2. Faktor Penghambat

Seperti hal yang kita ketahui bahwa Bank Syariah Indonesia ini terlahir dari adanya penggabungan bank konvensional sehingga terdapat faktor penghambat dalam menjalani proses strategi pembiayaan. Adapun faktor penghambat tersebut yaitu:

“Pasca Qanun, terdapat 7 bank yang dikonfersikan. Nah strategi yang dilakukan yaitu memindahkan dari bank konvensional ke bank syariah dengan menggunakan sistem

sifo (pemindahan data nasabah dengan data yang sama) baik dari segi angsuran, jangka waktu dan lainnya. Tantangannya adalah nasabah yang tertunggak pada bank sebelumnya tidak bisa dipindahkan”

Dari hasil penelitian tersebut bersama *Business Manager* dapat diketahui bahwa pasca Qanun LKS, bank kesulitan dalam memindahkan data nasabah yang mengalami penunggakan sehingga bank harus menerapkan strategi baru untuk menangani masalah tersebut. Selain itu, strategi pembiayaan yang diterapkan juga harus terjadi pembaruan karena adanya pengabungan dari bank-bank konvensional yang memiliki strategi pembiayaan yang berbeda-beda.

Selain itu bapak Earlyan Baihaqi juga menyebutkan bahwa: “Terdapat beberapa kendala bagi kami pihak bank diantaranya seperti bukan usahanya sendiri, jumlah pembiayaan yang diinginkan nasabah tidak sesuai dengan agunannya, usahanya belum jalan dan usahanya tidak menjanjikan.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa selain kesulitan dalam pemindahan data pasca pengkonversian bank, bank juga memiliki kendala berupa Usaha yang bukan miliknya sendiri. Selanjutnya, berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti Usaha yang dimiliki tidak sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

Untuk menghadapi kendala tersebut, marketing harus lebih teliti dalam melihat segmen atau karakteristik calon penerima pembiayaan sehingga tidak mempersulit kedepannya. Seperti yang diamati oleh peneliti, bahwa bentuk strategi yang dilakukan pihak bank adalah mengenal betul apakah usaha itu milik sendiri atau bukan dengan cara bertanya kepada tetangga sekitarnya. Hal itu merupakan salah satu cara mencegah dari penipuan nasabah. Apabila kendalanya berupa angsuran macet, ada 2 kemungkinan yang dapat dilakukan yaitu Restrukrur (pengurangan angsuran atau perpanjang jangka waktu) atau eksekusi agunan (menjual agunan dengan harga pada umumnya) apabila tidak ada lagi pemasukan.

Hasil penelitian yang dilakukan bersama Account Officer BSI juga menyebutkan hal yang serupa yaitu:

“Kurang lengkap adm, nasabah itu tidak bankable. Kalau dari nasabahnya jaminannya kurang, mengaku usaha sendiri padahal usaha orang lain, nasabah baru mulai usaha, tidak sesuai syarat, usahanya tidak menjanjikan, angsuran macet dan kadang susah dihubungi. Solusi yang dilakukan BSI yaitu sebelum acc pembiayaan, sebaiknya dikaji dulu nasabahnya”.

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa yang menjadi faktor penghambat bagi pihak bank yaitu banyak nasabah yang tidak sesuai kriteria tetapi walaupun demikian, bank tetap melakukan berbagai strategi pembiayaan untuk mengatasi faktor penghambat tersebut.

Selain dari pihak bank, terdapat juga faktor penghambat dari sisi nasabah dalam menerapkan strategi pembiayaan. Berikut hasil wawancara bersama Account Officer Ibu Rauzatul Jannah yaitu efek dari covid-19, agunannya hanya laundry dan kurang: “Kendala modal modal untuk pembangunan cabang baru”

Selain itu nasabah pelaku UMKM U.Y Coffee juga menyebutkan bahwa: “Kendalanya kekurangan modal untuk perluasan lokasi usaha, pembayaran macet tapi pasti dibayar”

Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa nasabah mengalami kesulitan dalam hal permodalan sehingga nasabah mengajukan pembiayaan untuk membantu dalam penambahan modal. Tetapi, dalam hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa nasabah tetap membayar anggunan walaupun dalam kondisi perekonomian yang sulit seperti pada masa Covid-19. Walaupun demikian, pihak bank tetap memberikan proses keringanan terhadap nasabah dengan melakukan restrukturasi atas permasalahan tersebut.

4.4 Pembahasan

4.4.1 Analisis Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS

Pembiayaan merupakan salah satu produk unggulan bank yang menjadi wadah bagi nasabah yang kekurangan modal dalam mengembangkan usaha. Dengan adanya pembiayaan, nasabah mendapatkan tambahan modal usaha sehingga dapat memperluas

usaha tersebut. Tetapi dalam mencapai hal tersebut terdapat berbagai strategi yang harus disiapkan oleh pihak bank, baik dalam strategi untuk mendapatkan nasabah, penyaluran pembiayaan, strategi membantu nasabah mengembangkan usahanya dan strategi untuk menjaga kelangsungan usaha nasabah. Terutama dalam kasus ini yaitu pasca Qanun LKS.

Dengan adanya Qanun tersebut menjadikan pihak bank harus lebih bekerja keras dalam perubahan strategi karena adanya perluasan segmen pasar yang disebabkan penggabungan beberapa bank konvensional menjadi Bank Syariah Indonesia. dalam hal ini, terdapat penggabungan strategi pembiayaan dari beberapa bank sehingga strategi pembiayaan yang dilakukan untuk mengembangkan UMKM semakin baik.

Tujuan pembiayaan yang dilakukan oleh bank adalah membantu meningkatkan pengembangan usaha masyarakat. Misalnya ada nasabah yang memiliki toko kecil dan berkeinginan untuk memperbesar usahanya maka pihak bank membantu melalui penyaluran pembiayaan.

Pada strategi pertama, marketing turun ke lapangan mencari nasabah yang memang cocok untuk diberikan pembiayaan. Marketing harus mampu memilih usaha usaha yang memang layak dibiayai dan nasabah yang sanggup untuk melunasi ansurannya dengan melihat dari segi pendapatan, usahanya maupun jumlah konsumen. Strategi ini merupakan strategi yang efektif untuk mendapatkan nasabah yang sesuai kriteria seperti yang diinginkan.

Hal ini didukung dengan teori yang di kemukakan oleh (Vabella, Hakim & Zulkarijaj, 2018) yang menyebutkan bahwa salah satu ciri suatu usaha berkembang dapat dilihat daritempat usahanya yang semakin meluas dari sebelumnya.

Selanjutnya strategi kedua, yaitu mengendalikan pembiayaan merupakan suatu hal yang penting, sebab jika terjadi pembiayaan bermasalah maka bank bersangkutan akan menderita kerugian. Oleh karena itu, penyaluran pembiayaan harus didasarkan pada prinsip kehati-hatian dan dengan sistem pengendalian pembiayaan yang baik dan benar. Sebelum memberikan pembiayaan, bank harus melakukan penilaian yang seksama, mengingat sumber dana pembiayaan yang disalurkan adalah bukan dana dari bank itu sendiri, tetapi dana yang berasal dari masyarakat sehingga perlu penerapan prinsip kehati-hatian melalui analisa yang akurat dan mendalam, penyaluran yang tepat, pengawasan dan pemantauan yang baik, perjanjian yang sah dan memenuhi syarat hukum, pengikatan jaminan yang kuat dan dokumentasi perkreditan yang teratur dan lengkap yang bertujuan agar pembiayaan yang disalurkan tersebut dapat kembali tepat pada waktunya. Hal ini didukung oleh teori beberapa petunjuk agar strategi dapat berjalan baik (Juliansyah, 2017)), dimana menyebutkan bahwa salah satu petunjuk agar strategi dapat berhasil baik dengan meyakinkan bukan saja dipercaya oleh orang lain yaitu strategi hendaknya memperhitungkan resiko yang tidak terlalu

berhati-hati, sehingga tidak menjerumuskan organisasi ke lubang kerugian. Oleh karena itu, strategi hendaknya selalu dikontrol.

Kemudian, Ketika akad berlangsung dan pencairan dana dilakukan maka saat itu juga pihak bank dan nasabah menjadi mitra pembiayaan, pihak bank memberikan pembekalan dalam bentuk saran dan pemberian motivasi serta inovasi sebelum mengembangkan usahanya. Hal ini bertujuan untuk memberikan semangat dan *positive thinking* kepada nasabah akan adanya risiko. Tetapi, untuk pembekalan yang dilakukan secara rutin, pihak bank melihat dari strategi dan rencana nasabah apabila nasabah yang menerima pembiayaan dominan sudah memiliki rencana atau strategi sendiri maka pihak bank hanya membantu menyalurkan dana dan memberi arahan agar pembiayaan yang diberikan digunakan dengan sebaik mungkin dan usahanya berjalan lancar.

Hasil penelitian ini didukung dengan strategi yang dikemukakan oleh (Sulastri, 2021) dimana menjelaskan bahwa inovasi merupakan strategi yang dijalankan untuk membuka jalan bagi pelanggan baru guna meningkatkan keuntungan dari usaha. Dalam hal ini, pihak Bank berupaya menemukan inovasi-inovasi yang dapat mendorong perkembangan usahanya.

Keempat, dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa pihak BSI telah menyediakan kantor khusus informasi yaitu UMKM center yang bisa dijadikan tempat mengedukasikan nasabah dan nasabah dapat berkunjung langsung

untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan usaha serta memaparkan hasil produk usahanya.

Hasil penelitian ini didukung oleh teori strategi pengembangan usaha yaitu (Sulastri, 2021) strategi pengembangan pasar merupakan strategi yang memasarkan produk atau jasa saat ini kepada konsumen di segmen pasar yang baru maupun wilayah area geografis pasar yang baru.

Kelima, Pihak bank juga memberikan pengembangan dalam bentuk sosialisasi untuk menggambarkan angsuran, memberikan informasi terkait kegiatan UMKM center seperti adanya pelatihan atau seminar terkait pengembangan usaha dan cara mengatur keuangan.

Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Abidin dan Dharma (2017) menyebutkan bahwa Strategi pengembangan UMKM selama ini yang berbentuk pelatihan, bimbingan teknis maupun workshop kewirausahaan yang diikuti oleh para pelaku UMKM telah memberikan efek positif bagi pelaku UMKM dan perkembangan pada usahanya.

Dalam menjalani kegiataannya, nasabah tetap menerapkan hasil pengembangan usaha tersebut ditambah dengan hasil penelusuran pasar yang dilakukan oleh nasabah terkait strategi pemasaran dan target konsumen produk usaha. Dengan adanya strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM diharapkan nasabah dapat mengembangkan usahanya.

4.4.2 Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Penerapan Strategi Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM Bank Syariah Indonesia Pasca Qanun LKS

Dari hasil penelitian yang telah peneliti lakukan bersama pihak BSI dan nasabah terkait faktor pendukung dan faktor penghambat penerapan strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM Bank Syariah pasca Qanun LKS yaitu:

1. Faktor pendukung

Dengan adanya pembiayaan yang dilakukan oleh BSI menjadikan usaha nasabah berkembang pesat dan hingga saat ini perkembangan tersebut mencapai 210 nasabah dengan total pengeluaran pembiayaan sekitar 2M. Tujuan pembiayaan yaitu membantu meningkatkan pengembangan usaha masyarakat. Perkembangan UMKM semakin meningkat setelah adanya pembiayaan, sehingga pendapatan nasabah juga ikut meningkat setiap tahunnya. Faktor pendukung dari BSI yaitu melakukan pelatihan, sebagai bentuk rasa percaya dari pihak bank memberikan pembiayaan. selain itu, terdapat brosur, iklan, video di baliho dan ada juga nasabah yang puas dengan pelayanan Bank yang ikut bantu menyebarkan di sosial medianya.

Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Abidin dan Dharma (2017) yang menyebutkan bahwa Strategi pengembangan UMKM selama ini yang berbentuk pelatihan, bimbingan teknis maupun workshop kewirausahaan yang diikuti

oleh para pelaku UMKM telah memberikan efek positif bagi pelaku UMKM dan perkembangan pada usahanya.

2. Faktor penghambat

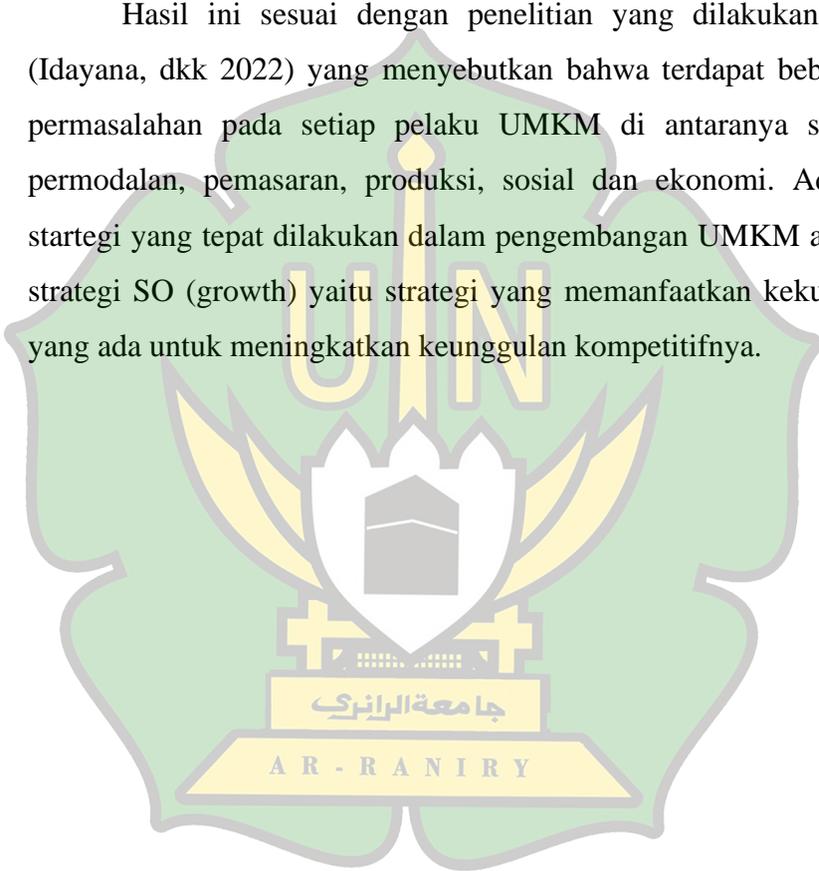
Pasca Qanun, terdapat 7 bank yang dikonfersikan, dan strategi yang dilakukan yaitu memindahkan dari bank konvensional ke bank syariah dengan menggunakan sistem sifo (pemindahan data nasabah) baik dari segi angsuran, jangka waktu dan lainnya. Tantangannya adalah nasabah yang tertunggak pada bank sebelumnya tidak bisa dipindahkan. Ada beberapa kendala bagi pihak bank diantaranya seperti beberapa nasabah mengaku memiliki usaha tetapi setelah ditelusuri usaha tersebut bukan milik nasabah, jumlah pembiayaan yang diinginkan nasabah tidak sesuai dengan agunannya, usahanya belum jalan dan usahanya tidak menjanjikan. Untuk menghadapi kendala tersebut, marketing harus lebih teliti dalam melihat segmen atau karakteristik calon penerima pembiayaan sehingga tidak mempersulit kedepannya.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sitohang, 2021) yang menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang mengakibatkan keterbatasan modal yang menjadi penghambat bagi penerapan strategi diantaranya yaitu persyaratan administrasi dan teknis yang diajukan.

Strategi yang dilakukan pihak bank dalam menghadapi permasalahan tersebut adalah mengenal betul apakah usaha itu milik sendiri atau bukan, hal ini merupakan salah satu cara mencegah dari ditipunya oleh nasabah. apabila kendala berupa

ansuran macet, ada 2 kemungkinan yang dapat dilakukan yaitu Restrukrur (pengurangan ansuran atau perpanjangan jangka waktu) atau eksekusi agunan (menjual agunan dengan harga pada umumnya) apabila tidak adalagi pemasukan.

Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Idayana, dkk 2022) yang menyebutkan bahwa terdapat beberapa permasalahan pada setiap pelaku UMKM di antaranya seperti permodalan, pemasaran, produksi, sosial dan ekonomi. Adapun startegi yang tepat dilakukan dalam pengembangan UMKM adalah strategi SO (growth) yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara kepada pihak BSI dan pelaku UMKM, maka peneliti mendapatkan beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Strategi pembiayaan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS yaitu melihat segmen pasar untuk melihat nasabah yang sesuai dengan kriteria pembiayaan, melihat kualifikasi calon nasabah dan prospek usaha nasabah, memberikan arahan dan motivasi usaha dan memberikan pengembangan usaha terkait sosialisasi, pemantauan usaha dan event lainnya melalui *UMKM Centre*.
2. Dalam menerapkan strategi pembiayaan, terdapat faktor pendukung dan penghambat dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro pasca Qanun LKS. Faktor pendukung dalam strategi pembiayaan adalah adanya bantuan teknologi informasi dalam menyebarkan informasi, pihak bank hanya perlu untuk mempublikasi poster dan brosur terkait kegiatan seminar atau pelatihan yang bertujuan untuk membantu dalam mengembangkan UMKMnya seperti social media. Walaupun terdapat faktor mendukung untuk menerapkan

strategi pembiayaan, pihak bank dan nasabah juga mengalami kendala dalam proses tersebut seperti pada pasca qanun, pihak bank kesulitan untuk memindahkan data nasabah kredit macet, penyesuaian strategi atas penggabungan bank, nasabah tidak bankable, dan lain-lain. Sementara kendala yang dialami oleh nasabah yaitu nasabah tetap harus membayar angsuran walaupun kondisi usaha sedang menurun.

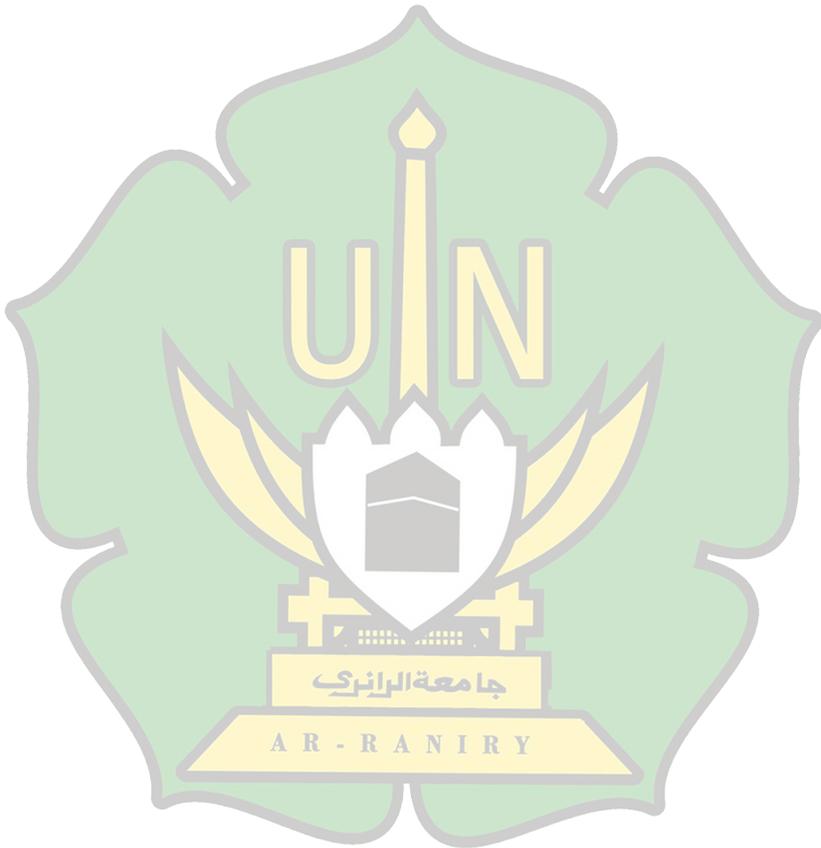
5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara kepada pihak BSI dan pelaku UMKM, maka peneliti mendapatkan beberapa saran, yaitu:

Kepada pihak Bank Syariah (BSI) peneliti menyarankan untuk mempertahankan atau lebih menekankan penerapan strategi pembiayaan pada pengembangan UMKM, hal ini dikarenakan dengan adanya strategi pembiayaan yang baik akan mencapai tujuan awal BSI dalam segi pembiayaan. Selain itu, disarankan juga kepada pihak bank untuk lebih memperkenalkan strategi pembiayaan kepada nasabah pembiayaan, sehingga nasabah dapat mengimplementasikan strategi dalam pengembangan UMKM.

Kepada peneliti selanjutnya disarankan untuk membahas secara spesifik mengenai strategi pembiayaan yang dituju dan membahas terkait fenomena lain selain Qanun LKS. Diharapkan juga kepada peneliti berikutnya untuk mencari objek penelitian lainnya sehingga pembaca dapat mengetahui kondisi objek lainnya

dalam menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan usaha UMKM.



DAFTAR PUSTAKA

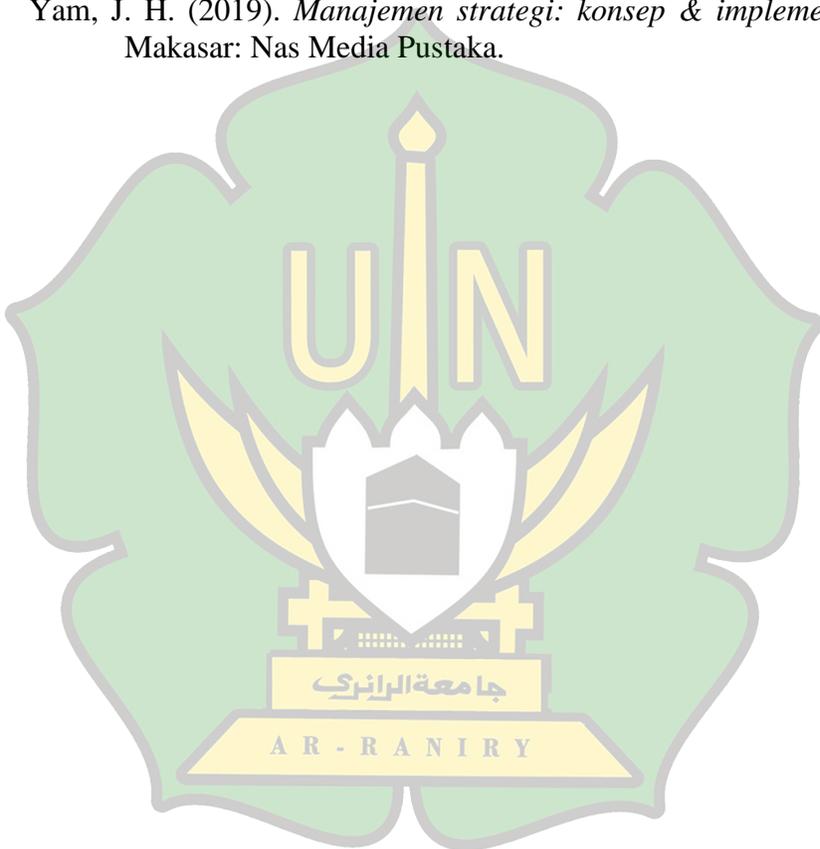
- Abidin, A. Z., & Dharma, M. B. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan. *Prociding Seminar Ilmiah Nasional*. 2(1), 461-475.
- Adawiyah, R. (2018). Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Berbasis Aspek Modal Sosial (Studi pada BUMDes Surya Sejahtera, Desa Kedungturi, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo). *Tidak Dipublikasi*. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Ahmad, A. N., & Nurrohmah, S. (2020). Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Kesejahteraan Nasabah. *Jurnal Ekonomi Syariah*. 5(1), 1-19.
- Annisa, S. (2016). Strategi Dakwah Komunitas Pejuang Subuh dalam Mengajak Shalat Subuh Berjamaah di Jakarta. *Tidak Dipublikasi*. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Azizah, F. N., Ilham, I. F., Aqidah, L. P., Firdaus, S. A., Astuti, S. A., & Buchori, I. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*. 5(1), 46-62.
- Bungin, Burhan. (2013). Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi format-format Kuantitatif dan Kualitatif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen, dan Pemasaran. Jakarta: Kencana.
- Febrian, L. D., & Kristianti, I. (2020). Identifikasi Faktor Eksternal dan Internal Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM (Studi Kasus Pada Umkm di Kabupaten Magelang). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*. 3(1), 23-35.

- Fitriasari, F. (2017). Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Fuad Bawazir. 2021. Analisis Strategi Pengembangan Umkm Pada LKMS Mahirah Muamalah Banda Aceh. *Tidak Dipublikasi*. Univeritas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
- Ghofur, A., Syarifuddin, M. A., Toyyibi, A. M., & Kurnianingsih, R. (2021). Strategi Lembaga Keuangan Menghadapi Pembiayaan Bermasalah di Masa Pandemi Covid-19. *Ulumuddin: Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman*. 11(2), 130-142.
- Hadi, I. (2015). Penerapan Pembiayaan Akad Murabahah di PT. BPRS PNM Binama Semarang. *Tidak Dipublikasi*. Semarang: UIN Walisongo Semarang.
- Hamzah, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKMDi Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 8(2), 127-135.
- Hartono, & Hartono, D. D. (2014). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Bisnis & Manajemen*. 14(1), 15-30.
- Husaein, U. A., & Dewi, T. K. (2019). Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Anggota BMT di Jawa Barat. *Bongaya Journal of Research in Management*. 2(1),48-56.
- Idayua, R., Husni, M., & Suhandi. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*. 7(1), 73-85.

- Irfan, I., & Faridah. (2020). Irfan, I., & Faridah, C Pengaruh Tingkat Suku Bunga Deposito Dan Jumlah Nasabah Terhadap Jumlah Dana Deposito Berjangka Pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Lhokseumawe. *Jurnal Akuntansi dan Pembangunan (JAKTABANGUN) STIE Lhokseumawe*. 5(1), 41-48.
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmu Syariah*. 3(2), 315-322.
- Kasmir. (2018). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- KBBI. (2016). *Strategi*. Dipetik 04 20, 2022, dari KBBI Daring: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/strategi>
- Lestari, R., Aulia, E., & Effida, D. Q. (2021). Politik Hukum Diundangkannya Qanun Nomor 11 Tahun 2018 Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) di Provinsi Aceh. *Jurnal Ius Civile*. 5(2), 190-206.
- Melasari, S., & Sujana, N. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Hotel Banyualit, Buleleng. *International Journal of Social Science and Business*. 2(3), 176-184.
- Mulyani, S. (2014). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan pada UMKM di Kabupaten Kudus. *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis*. 11(2), 137-150.
- Nasution, M. L. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Pranadita, N. (2020). *Perumusan Strategi Perusahaan Interaksi Hukum dengan Manajemen Strategis dalam Industri Pertahanan Indonesia*. Yogyakarta: Deepublish.
- Prasnowo, M. A., Khomaruddin, A., & Hidayat, K. (2017). Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Menengah Produksi

- Kerupuk. *Teknika: Engineering and Sains Journal* . 1(1), 17-24.
- Regar, R., Areros, W. A., & Rogahang, J. J. (2016). Analisis Pemberian Kredit Mikro Terhadap Peningkatan Nasabah Studi Pada PT. Bank Sulutgo Cabang Manado. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*.4(4), 1-12.
- Sarwono, J. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.
- Subekti, O. (2016). Analisis Prinsip 5c dalam Pembiayaan Multiguna pada Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto. *Tidak Dipublikasi*. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*. 6(1), 1-8.
- Sunaendy, N., & Fadhilah, L. (2017). Shariah Bank Financing. *Tidak Dipublikasi*. Cirebon: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.
- Syadiah, N. D., Rosiana, R., & Said, S. (2020). Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dan Dampaknya Bagi Perkembangan Usaha Serta Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro di Kota Serang. *Syiar Iqtishadi Jurnal of Islamic Economic, Finance and Banking*. 4(1), 14-26.
- Syadiah, N. D., Rosiana, R., & Syihabudin. (2020). Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dan Dampaknya Bagi Perkembangan Usaha Serta Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro. *Journal of Islamic Economics, Finance and Banking*. 4(1), 14-26.
- Ubaidillah. (2018). Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaiannya. *Jurnal Ekonomi Islam*. 6(2), 287-310.

- Ulpah, M. (2020). Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah. *Madani Syari'ah*. 3(3), 1-14.
- Wijaya, I. K. (2021). Analisis Pengaruh Rasio Kinerja Keuangan Terhadap Harga Saham Pt Bank Mandiri Persero Periode 2014–2019. *Ganec Swara*. 15(1), 963-970.
- Yam, J. H. (2019). *Manajemen strategi: konsep & implementasi*. Makasar: Nas Media Pustaka.



LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro

Adopsi: Fuad Bawazir (2021). Analisis Strategi Pengembangan Umkm Pada LKMS Mahirah Muamalah Banda Aceh. *Tidak Dipublikasi*. Univeritas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

1. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
2. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?
3. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam menyikapi isi Qanun LKS terkait pencapaian rasio pembiayaan kepada UMKM?
4. Bagaimana strategi pembiayaan yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam meningkatkan pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?
5. Apakah dengan adanya strategi yang telah dibentuk dapat menjawab semua keluhan tersebut? Terutama dalam hal peningkatan pendapatan usaha pelaku
6. Strategi apa yang harus ditingkatkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk mengembangkan pelaku UMKM?

7. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menetapkan tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?
8. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk pencapaian tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?
9. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kegiatan atau lembaga edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?
10. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM?
11. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM?
12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan evaluasi terhadap strategi yang pernah dilakukan?
13. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan identifikasikan peluang dan tantangan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?
14. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam memberikan motivasi kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?

15. Apa saja motivasi dan inspirasi yang diberikan kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?
16. Bagaimana pembekalan yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro kepada penerima pembiayaan terkait pengembangan umkm pasca qanun?
17. Apakah penerapan strategi tersebut juga termaksud untuk pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya? Apabila tidak, strategi apa saja yang diterapkan dalam membantu pelaku untuk meningkat pertumbuhan ekonomi bagi UMKM?
18. Apa yang menjadi faktor pendukung BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk menyukseskan strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?
19. Selama ini, apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya pasca Qanun LKS?
20. Apa yang menjadi permasalahan atau kendala BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh serta bagaimanakah untuk menghadapi kendala tersebut?
21. Apabila terjadi permasalahan atau kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota

Banda Aceh, bagaimanakah strategi untuk menghadapi kendala tersebut?

22. Bagaimana tanggapan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro apabila strategi yang diterapkan tidak berjalan sesuai dengan perencanaan?

Pedoman Wawancara Pelaku UMKM

1. Usaha apa yang saudara jalani?
2. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sebelum adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
3. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
4. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?
5. Apakah strategi yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dapat mengembangkan UMKM?
6. Bagaimana peran BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM yang saudara miliki?
7. Strategi apa yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang ada di Kota Banda

Aceh? Adakah output yang saudara peroleh dari strategi tersebut?

8. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?
9. Bagaimana perkembangan usaha saudara setelah menerapkan strategi pembiayaan yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro? Apakah terjadi peningkatan?
10. Apakah terjadi perkembangan seperti pembukaan cabang usaha setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
11. Apakah terjadi perkembangan terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM yang saudara miliki dan apa output yang saudara peroleh dari pusat informasi tersebut?
13. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?
14. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM? Jika ada, apa saja yang dilakukan oleh pihak BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro terkait pengembangan UMKM di Kota Banda Aceh?

15. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro pernah memberikan motivasi dan inspirasi terkait pengembangan umkm saudara dengan adanya pembiayaan mikro?
16. Apakah pemberian motivasi dan inspirasi dari bank diponegoro mampu meningkat semangat dan gairah saudara dalam mengembangkan umkm yang saudara miliki?
17. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro ada melakukan pembekalan terkait pembiayaan mikro untuk pengembangan umkm, jika ada apakah pembekalan tersebut mampu meningkatkan perkembangan umkm saudara?
18. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?
19. BSI memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?
20. Apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya?
21. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh sebelum mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?
22. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Lampiran II

Hasil Wawancara bersama Business Manager BSI KC Banda Aceh Diponegoro Bapak Earlyan Baihaqi

1. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Berkembang pesat mencapai 210 nasabah dengan total pengeluaran pembiayaan sekitar 2M. Tujuan pembiayaan sendiri untuk membantu meningkatkan pengembangan usaha masyarakat. Misalnya ada nasabah yang memiliki kios kecil dan berkeinginan untuk memperbesar usahanya nah disini pihak bank membantu melalui penyaluran pembiayaan.

2. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?

Perkembangan UMKM semakin meningkat setelah adanya pembiayaan, sehingga pendapatan pastinya ikut meningkat setiap tahunnya kecuali pasca covid kemarin. Awalnya dibiayai usaha yang sudah berjalan 2 tahun, misal pemasukannya 5jt per bulan berarti nasabah bisa mengambil ansuran sejumlah 2-3 jt.

3. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam menyikapi isi Qanun LKS terkait pencapaian rasio pembiayaan kepada UMKM?

Terkait isi qanun, yang memberikan Kuota itu kan PEMKO (pemberian Kuota) milyaran, Bank diharuskan untuk menghabiskan dana tersebut. Nah strategi yang dilakukan oleh bank adalah melihat segmen segmen pasar yang cocok untuk diberikan pembiayaannya, kemudian untuk nasabah yang lancar ansurannya kita tawarkan lagi produk pembiayaan atau kita tambahkan jumlah modal yang lebih bear dari sebelumnya.

4. Bagaimana strategi pembiayaan yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam meningkatkan pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?

Mengenai strategi pembiayaan, sebagai marketing harus bisa melihat segmen pasar, bagaimana karakteristik calon nasabah, selama mampu dan tidak memberatkan kita berikan pembiayaan. selain itu, dalam bentuk seminar untuk memberikan motivasi kepada nasabah, tidak hanya semata memberikan modal saja.

5. Apakah dengan adanya strategi yang telah dibentuk dapat menjawab semua keluhan tersebut? Terutama dalam hal peningkatan pendapatan usaha pelaku?

Insyallah strategi yang dilakukan oleh setiap perusahaan-perusahaan itu baik dan berdasarkan pengalaman sehingga membantu meningkatkan pendapatan pelaku usaha.

6. Strategi apa yang harus ditingkatkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk mengembangkan pelaku UMKM?

Strategi yang lebih ditingkatkan dari bagian marketing harus lebih jeli dalam melihat usaha seperti apa yang berkembang dan bentuk usaha apa yang berkemungkinan kecil untuk bangkrut/gulung tikar. Misalnya seperti usaha kelontong karna itu merupakan kebutuhan seperti beras.

7. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menetapkan tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Sebagaimana yang kita ketahui, tujuan dari Pembiayaan mikro ini yaitu untuk membantu mengembangkan usaha masyarakat melalui penyaluran pembiayaan modal usaha kerja. Untuk menetapkan tujuan tersebut, marketing turun ke lapangan mencari nasabah yang memang cocok untuk diberikan pembiayaan. Marketing harus mampu memilih usaha usaha yang memang layak dibiayai dan nasabah yang sanggup untuk melunasi ansurannya.

8. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk pencapaian tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Menyusun strategi usaha-usaha yang sangat prospek yang sangat kecil kemungkinan untuk bangkrut. Ada beberapa usaha yang sulit untuk dibiayai untuk pencapaian tujuan

mikro. misalnya, Permohonan nasabah dengan besar pembiayaan 50jt sedangkan pendapatan usahanya turun naik contohnya seperti rental mobil.

9. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kegiatan atau lembaga edukasi terkait pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Lembaga khusus edukasi terkait strategi pembiayaan dalam pengembangan selain UMKM center tidak ada, paling dalam bentuk pelatihan dan seminar. tapi tugas marketing yaitu menawarkan produk pembiayaan ke nasabah. Untuk strategi dalam pengembangan usaha sepenuhnya dari si pemilik usaha, pihak marketing hanya membantu penyaluran modal.

10. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM?

Kantor khusus informasi tidak ada, tetapi ada UMKM center yang bisa dijadikan tempat mengedukasikan nasabah. Bisa dikunjungi langsung dan belajar disana.

11. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM?

Kalau event, kemarin itu ada. acara di UMKM center, berkumpul para pengusaha kemudian melakukan edukasi kepada wirausahawan tentang bagaimana sistem pengembangan keuangan. Selain itu acara diblangpadang kita di kasih satu stand nah disitu nanti kita pajang hasil hasil

usaha yang menarik seperti kerajinan tangan, produk makanan, kopi dan lain-lain.

12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan evaluasi terhadap strategi yang pernah dilakukan?

Iya, tentu melakukan evaluasi terhadap strategi yang telah kami terapkan.

13. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan identifikasikan peluang dan tantangan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Pasca Qanun, ada 7 bank yang dikonfersikan. Nah strategi yang dilakukan yaitu memindahkan dari bank konvensional ke bank syariah dengan menggunakan sistem sifo (pemindahan data nasabah dengan data yang sama) baik dari segi angsuran, jangka waktu dan lainnya. Tantangannya adalah nasabah yang tertunggak pada bank sebelumnya tidak bisa dipindahkan.

14. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam memberikan motivasi kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?

Setiap pemberian pembiayaan, kami selalu memberikan motivasi dan dorongan kepada si penerima pembiayaan. selain itu setiap bulannya kami juga melalukan kunjungan atau bersilaturahmi ke tempat usaha penerima pembiayaan, itu merupakan salah satu bentuk support kami untuk mereka.

15. Apa saja motivasi dan inspirasi yang diberikan kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?

Setiap acara pelatihan dan seminar pemateri selalu memberikan motivasi dan inspirasi kepada penerima pembiayaan untuk giat dan semangat dalam menjalankan usahanya.

16. Bagaimana pembekalan yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro kepada penerima pembiayaan terkait pengembangan umkm pasca qanun?

Untuk pembekalan tergantung dari nasabahnya karena setiap nasabah yang menerima pembiayaan dominan sudah memiliki rencana atau strategi sendiri. jadi kami hanya membantu menyalurkan dana saja atau memberi sedikit arahan agar pembiayaan yang diberikan digunakan dengan sebaik mungkin dan usahanya berjalan lancar.

17. Apakah penerapan strategi tersebut juga termaksud untuk pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya?

Apabila tidak, strategi apa saja yang diterapkan dalam membantu pelaku untuk meningkat pertumbuhan ekonomi bagi UMKM? iya, untuk strategi lainnya yaitu melakukan pelatihan kepada calon nasabah yang ingin membuka usaha.

18. Apa yang menjadi faktor pendukung BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk menyukkseskan strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?

Faktor pendukung dari BSI yaitu melakukan pelatihan, kemudian sebagai bentuk rasa percaya kami dari pihak bank memberikan pembiayaan. selain itu, ada brosur, iklan yang ada di jalan, video yang di baliho dan ada juga nasabah yang puas dengan pelayanan Bank yang ikut bantu menyebarkan di sosial mediana.

19. Selama ini, apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya pasca Qanun LKS?

Pada umumnya, tidak ada keluhan nasabah yang menjalankan usahanya dengan benar, kecuali nasabah yang nakal.

20. Apa yang menjadi permasalahan atau kendala BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh serta bagaimanakah untuk menghadapi kendala tersebut?

Ada beberapa kendala bagi kami pihak bank diantaranya seperti bukan usahanya sendiri, jumlah pembiayaan yang diinginkan nasabah tidak sesuai dengan agunannya, usahanya belum jalan dan usahanya tidak menjanjikan. Untuk menghadapi kendala tersebut, marketing harus lebih teliti dalam melihat segmen atau karakteristik calon penerima pembiayaan sehingga tidak mempersulit kedepannya.

21. Apabila terjadi permasalahan atau kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota

Banda Aceh, bagaimanakah strategi untuk menghadapi kendala tersebut?

Strategi yang dilakukan adalah mengenal betul apakah usaha itu milik sendiri atau bukan dengan cara kitamencari tau atau bertanya kepada tetangga sekitarnya. itu merupakan salah satu cara mencegah dari ditipunya oleh nasabah. Nah apabila kendalanya berupa ansuran macet, ada 2 kemungkinan yang dapat dilakukan yaitu Restrukrur (pengurangan ansuran atau perpanjang jangka waktu) atau ekseksi agunan (menjual anguan dengan harga pada umumnya) apabila tidak adalagi pemasukan.

22. Bagaimana tanggapan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro apabila strategi yang diterapkan tidak berjalan sesuai dengan perencanaan?

Umumnya, setiap lembaga itu sudah terstruktur begitu juga dengan BSI. Artinya sudah ada konsekuensi, jadi sudah ada ada manajemen yang kuat sebagai backing. Insya Allah nasabah di BSI Diponegoro ini lancar dan baik - baik semua.

Hasil Wawancara bersama Account Officer BSI KC Banda Aceh Diponegoro Bapak Rinaldi Syahputra dan Ibu Rauzatul Jannah

1. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Meningkat. Kur lebih murah jadi lebih membantu usaha nasabah.

2. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?

Kalau dari pendapatan nasabah bertambah, misalnya modal usaha nasabah awalnya kan kecil sehingga dengan adanya pembiayaan maka modal nasabah akan bertambah otomatis pendapatan nasabah akan bertambah. Kebanyakan nasabah disini, pembiayaannya yang modal kerja. Pembiayaan kur diperuntukkan bagi nasabah yang telah memiliki usaha minimal 2 tahun.

3. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam menyikapi isi Qanun LKS terkait pencapaian rasio pembiayaan kepada UMKM?

Bsi ini awalnya tidak punya kur, karena sudah gabung semua bank konvensional sehingga ada penambahan produk dan sistem karena dari penggabungan semua bank tersebut. Kalau bank gak buka kur, nasabah gak tau mau kemana.

4. Bagaimana strategi pembiayaan yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam meningkatkan pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?

Turun ke lapangan, cari lokasi yang memang cocok untuk di tawarkan produk produk pembiayaan yang dibutuhkan. seperti di daerah pasar pasar itu kan banyak usaha usaha kelontong

yang bisa ditawarkan pembiayaan modal kerja untuk mengembangkan usahanya.

5. Apakah dengan adanya strategi yang telah dibentuk dapat menjawab semua keluhan tersebut? Terutama dalam hal peningkatan pendapatan usaha pelaku

Insya Allah, sudah.

6. Strategi apa yang harus ditingkatkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk mengembangkan pelaku UMKM?

Pelatihan atau pembinaan dalam mengembangkan usaha. Pelatihannya sebulan 2 kali, ada juga sponsor sponsor yang membantu mengembangkan. Pelatihannya dijelaskan bagaimana untuk meningkatkan omset dan lain lain.

7. Bagaimana strategi BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menetapkan tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Yang kasih kuota kan pemko, sehingga bank harus sampai target, kalau ada nasabah yang lancar, ditawarkan lagi produk baru atau penambahan modal tapi untuk nasabah yang susah bayar tidak ditawarkan

8. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk pencapaian tujuan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Pembinaan atau seminar, bank memberikan pemaparan ke nasabah.

9. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kegiatan atau lembaga edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Kur ini prosesnya ke usaha aja, ada juga ke pegawai tapi swasta yang punya usaha sehingga kita tidak memiliki lembaga edukasi lainnya selain UMKM centre. Tapi kadang kita buat seminar seminar dan pembinaan di gedung gedung.

10. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM?

Kalau khusus kantor informasi dan BSI itu tidak ada, tapi untuk informasi mengenai produk produk umkm atau informasi terkait perkembangan umkm bisa langsung kunjungi ke UMKM center.

11. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM?

Ada, tapi untuk saat ini tidak ada karena covid-19. Paling bank bekerja sama dengan brand lain seperti wardah dan lain lain.

12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan evaluasi terhadap strategi yang pernah dilakukan?

13. Kita selalu melakukan evaluasi dengan adanya briefing setiap hari.

14. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro melakukan identifikasikan peluang dan tantangan pembiayaan mikro pasca Qanun LKS?

Ruang lingkup bank ini lebih besar dan tidak memiliki pesaing jadi peluangnya lebih besar

15. Bagaimana BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam memberikan motivasi kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?

Memberikan gambaran usaha yang memiliki keuntungan besar. Misalnya nasabah menginginkan pembiayaan 100 tapi setelah evaluasi bank terhadap kemampuan umkm tersebut Cuma 50 maka bank berhak memberikan penjelasan terkait hal tersebut.

16. Apa saja motivasi dan inspirasi yang diberikan kepada penerima pembiayaan mikro dalam pengelolaan pengembangan umkm pasca qanun?

Konsisten dalam menjalankan usahanya, gunakan pembiayaan sebaik mungkin, ansuran di usahakan tepat waktu dan tidak putus komunikasi

17. Bagaimana pembekalan yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro kepada penerima pembiayaan terkait pengembangan umkm pasca qanun?

Untuk pembekalan biasanya dalam bentuk seminar atau pelatihan.

18. Apakah penerapan strategi tersebut juga termaksud untuk pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya? Apabila tidak, strategi apa saja yang diterapkan dalam membantu pelaku untuk meningkat pertumbuhan ekonomi bagi UMKM?

Iya, setiap strategi atau pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank itu tujuannya untuk membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi UMKM

19. Apa yang menjadi faktor pendukung BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro untuk menyukseskan strategi pembiayaan dalam pengembangan UMKM pasca Qanun LKS?

Brosur yang disebar karena dengan adanya media cetak memudahkan nasabah untuk mengingat, seminar dan pelatihan

20. Selama ini, apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya pasca Qanun LKS?

Kurang lengkap adm, nasabah itu tidak bankable. Kalau dari nasabahnya jaminannya kurang, mengaku usaha sendiri padahal usaha orang lain, nasabah baru mulai usaha, tidak sesuai syarat.

21. Apa yang menjadi permasalahan atau kendala BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh serta bagaimanakah untuk menghadapi kendala tersebut?

Nasabah kurang lengkap adm, jumlah pembiayaan yang diinginkan kurang sesuai dengan agunan, usahanya belum ada, usahanya tidak menjanjikan, ansuran macet dan kadang susah dihubungi

22. Apabila terjadi permasalahan atau kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh, bagaimanakah strategi untuk menghadapi kendala tersebut?

Dikaji dulu permasalahan apa yang menjadi kendala, kemudian diskusi bagaimana solusi yang tepat. contohnya jika ansuran nasabah macet, ya kita tanyakan ke nasabah penyebabnya kenapa kalau memang sudah berbulan bulan macet nanti kita kasih surat teguran atau kesepakatan.

23. Bagaimana tanggapan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro apabila strategi yang diterapkan tidak berjalan sesuai dengan perencanaan?

Melakukan evaluasi, harus memberikan informasi mengenai promo atau margin yang menarik.

Hasil Wawancara bersama Pelaku UMKM Papah Catering

1. Usaha apa yang saudara jalani?
Papah catering
2. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sebelum adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Tidak berani memperluas usaha karena modalnya sedikit, cukup dimasakan yang perbulan cateringnya karena untuk menambah modal

3. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Lahan bisa diperbesar, bisa putar modal, memperbanyak menu catering, rantangan bisa dengan harga murah dan diperkecil ruang lingkupnya dari perbulan bisa ke perminggu dan pertiga hari dan perhari, terbantu kali dengan adanya pembiayaan dari bank bsi.

4. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?

Menurut papah sudah, apalagi setelah mendapatkan pembiayaan karna untuk mengembangkan usaha bagian terpenting modal usaha. jika usaha berkembang pastinya segi pendapatan meningkat.

5. Apakah strategi yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dapat mengembangkan UMKM?

Iya, karena mereka ternyata tidak hanya sekedar memberikan pembiayaan saja akan tetapi setiap bulannya mereka melakukan kunjungan seperti saat ini, dengan silaturahmi begitu kami pelaku usaha ikut senang dan semangat untuk

mengembangkan usaha karena mereka juga ikut memberikan dorongan dan ide yang menarik.

6. Bagaimana peran BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM yang saudara miliki?

Bank lebih berperan dalam segi penambahan modal seperti menawarkan pembiayaan modal kerja, kemudian ikut mensupport usaha dengan bentuk kunjungan ke lokasi usaha dan mengadakan event event dan pelatihan di UMKM center.

7. Strategi apa yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang ada di Kota Banda Aceh? Adakah output yang saudara peroleh dari strategi tersebut?

Untuk Strategi mereka hanya sekedar memaparkan bagaimana gambaran ansuran nantinya, kemudian memberikan informasi terkait kegiatan UMKM center seperti adanya event event yang bisa diikuti ataupun pelatihan atau seminar terkait pengembangan usaha dan cara mengatur keuangan/omset. Output bagi kami ya mendapatkan ilmu tambahan, dan lebih giat dan semangat dalam mengembangkan usaha.

8. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?

Iya, papah mengikuti bagaimana strategi pembiayaan yang diterapkan dari bank itu sendiri, misalnya mereka ingin melakukan kunjungan ke tempat usaha papah selalu welcome. Nah tapi untuk mengembangkan usaha papah juga punya

strategi sendiri pastinya seperti strategi pemasaran dan target konsumen untuk produk usaha papah.

9. Bagaimana perkembangan usaha saudara setelah menerapkan strategi pembiayaan yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro? Apakah terjadi peningkatan?

Iya meningkat pastinya karna modal kita kan sudah bertambah, kita juga sudah diberikan gambaran dan ide ide tambahan kecuali kalo kita gunakan modal tersebut ke tempat lain itu mungkin iya usaha kita tidak akan mengalami peningkatan.

10. Apakah terjadi perkembangan seperti pembukaan cabang usaha setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Papah catering belum buka cabang dan belum kepikiran untuk buka cabang krna papah jokinya sendian, artinya semua masakan tu papah yang racik resepnya papah yang masak. tetapi pembiayaan dari BSI itu papah gunakan untuk perluasan lokasi usaha. Dulu semua semua itu di dapur jadinya terasa sempit tidak leluasa lah istilahnya, jadi sesekarang alhamdulillah udah luas lokasi usahanya jadi lebih mudah dan rapi di tata makanan atau pesananan pelanggan.

11. Apakah terjadi perkembangan terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Alhamdulillah dari segi perkembangan usaha meningkat, tetapi dari segi jumlah tenaga kerja itu tidak ada peningkatan yang gimana gimana kali, krna papah butuh orang kerja dan mau pekerjakan orang orang yang betul betul mau dan serius bekerja. dengan 5 6 orang aja kalau memang semua serius juga ga masalah. Misalnya keluarga papah sendiri kaya adik kandung papah, papah suruh ikut bantu di dapur papah gaji sama kaya orang kerja lain gamau dia ya berarti bukan rezeki dia di tempat papah.

12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM yang saudara miliki dan apa output yang saudara peroleh dari pusat informasi tersebut?

Untuk kantor informasi khusus sepertinya tidak ada, BSI hanya menyampaikan jika ingin mengetahui lebih lanjut terkait pengembangan usaha atau mengenai pelatihan bisa kunjungi ke UMKM center

13. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Iya, ketika mereka melakukan kunjungan mereka memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan usaha saling sharing juga tentang gimana perkembangan usaha setelah mendapatkan pembiayaan.

14. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM? Jika ada, apa saja yang dilakukan oleh pihak BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro terkait pengembangan UMKM di Kota Banda Aceh?

Ada, biasanya event kaya pameran seminar dan lain lain, tapi papah belum pernah ikut krna kalo pameran kegiatannya itu dari pagi sampai sore biasanya jadi papah gak bisa tinggalin rantangan terus orderan orang juga karna posisinya papah jokinya sendiri.

15. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro pernah memberikan motivasi dan inspirasi terkait pengembangan umkm saudara dengan adanya pembiayaan mikro?

Pernah, ketika mereka silaturrahi ke lokasi usaha atau ngobrol ngobrol gitu.

16. Apakah pemberian motivasi dan inspirasi dari bank diponegoro mampu meningkat semangat dan gairah saudara dalam mengembangkan umkm yang saudara miliki?

Iya, dengan pihak bank sendiri ikut bantu memberikan dukungan pastinya semakin semangat dalam menjalankan usaha.

17. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro ada melakukan pembekalan terkait pembiayaan mikro untuk pengembangan umkm, jika ada apakah pembekalan tersebut mampu meningkatkan perkembangan umkm saudara?

Iya ada, ketika pencairan mereka melakukan pembekalan dalam bentuk saran dan pemberian motivasi. dengan pembekalan tersebut juga ikut membantu kami dalam mengembangkan usaha.

18. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?

Setiap pemberian pembiayaan, BSI hanya memberikan masukan atau saran kalau memang cocok pastinya kami terapkan. Untuk strategi usaha itu sepenuhnya dari papah sendiri karna papah yang tau bagaimana pemasaran produk usaha papah belum tentu strategi dari mereka sesuaikan dengan keinginan papah

19. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Mereka hanya menjelaskan terkait pembiayaan saja seperti adanya seminar atau pelatihan nantinya, untuk strategi mengembangkan usaha itu dari kami sendiri mereka hanya memberikan penambahan modal saja

20. Apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya?

Alhamdulillah tidak ada

21. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh sebelum

mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Kendalanya kekurangan modal untuk perluasan lokasi usaha, pembayaran macet tapi pasti dibayar

22. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Tidak

Hasil Wawancara Bersama Pelaku UMKM U.Y Coffe

1. Usaha apa yang saudara jalani?
U.y coffe (Sewu lama)
2. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sebelum adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Jumlah konsumen berkurang karna covid-19 dan logistic keperluan coffe juga mahal jadi 2 pintunya di tutup tersisa 2 pintu saja warkopnya.

3. Bagaimana perkembangan UMKM di Banda Aceh, sesudah adanya pembiayaan Mikro BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Dulu ini satu area 4 pintu, tapi setelah adanya covid-19 jadinya berkurang jumlah konsumennya. jadi 2 pintu untuk warkop, 2 pintu lanjut ke kelontong karena melihat bahwa kebutuhan sehari hari itu lebih dibutuhkan oleh masyarakat.

Kemudian membeli loudry di sebelahnya dan melanjutkan usaha laundry sebelumnya hanya ganti pemilik saja dan sekarang sedang membuka cabang warkop baru di ulelee.

4. Bagaimana perkembangan UMKM yang terdapat di Banda Aceh, apakah telah mengalami peningkatan dalam segi pendapatan setiap tahunnya pasca Qanun LKS?

Iya setelah adanya pembiayaan terjadi peningkatan karena membantu dalam modal sehingga dapat mengembangkan usaha dari u.y coffe ke kelontong dan ke laundry.

5. Apakah strategi yang diterapkan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dapat mengembangkan UMKM?

Iya membantu meningkatkan pengembangan usaha

6. Bagaimana peran BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM yang saudara miliki?

Peran mereka dari segi permodalan dan modal merupakan hal yang sangat penting dalam mengembangkan usaha dengan adanya pembiayaan kami sangat terbantu.

7. Strategi apa yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang ada di Kota Banda Aceh? Adakah output yang saudara peroleh dari strategi tersebut?

Bukan strategi tapi lebih ke saran mereka memberikan masukan tentang bagaimana mengelola keuangan untuk strategi penjualan atau mengembangkan usaha itu strategi dari kami sendiri tetapi mereka ikut memberi dukungan

misalnya dalam bentuk pelatihan atau seminar. Output bagi kami ya wawasan lebih luas, lebih terbuka pemikiran dan lebih terarah kedepannya.

8. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?

Iya, kami terapkan selagi itu memang membantu dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha.

9. Bagaimana perkembangan usaha saudara setelah menerapkan strategi pembiayaan yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro? Apakah terjadi peningkatan?

Meningkat, yang awalnya hanya warkop sekarang sudah membuka kelontong dan usaha laundry dan insya allah akan membuka cabang warkop skrg dalam proses pendirian ruko di ulelee.

10. Apakah terjadi perkembangan seperti pembukaan cabang usaha setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Iya, sekarang masih dalam proses pembangunan insya allah tahun ini sudah bisa di operasikan/dijalankan usahanya.

11. Apakah terjadi perkembangan terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja setelah adanya pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Iya jumlah tenaga ikut bertambah skrg tidak hanya minuman saja seperti kopi tetapi juga sudah ada mie goreng, martabak

telur, kalo pagi itu ada lontong dan nasi gurih. kemudian tenaga kerja untuk di toko kelontong dan di laundry.

12. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro menyediakan kantor informasi terpadu bagi pengembangan UMKM yang saudara miliki dan apa output yang saudara peroleh dari pusat informasi tersebut?

Setau saya itu yang ada UMKM center, kalo untuk kantor informasi khusus sepertinya tidak ada karna untuk informasi biasanya saya langsung tanyakan ke karyawan bagian mikro yang memberikan pembiayaan.

13. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Ada juga ketika mereka melakukan kunjungan ketempat usaha, sharing dan ngobrol gitu.

14. Adakah Event dilakukan BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro dalam mengembangkan UMKM? Jika ada, apa saja yang dilakukan oleh pihak BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro terkait pengembangan UMKM di Kota Banda Aceh?

Ada, tapi saya belum pernah ikut kalo pameran kan memang tidak mungkin ikut karna saya bukan menjual produk tetapi seperti seminar mungkin bisa saya ikut tapi belum pernah.

15. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro pernah memberikan motivasi dan inspirasi terkait pengembangan umkm saudara dengan adanya pembiayaan mikro?

Setiap melakukan kunjungan mereka selalu memberikan dukungan dan saran saran yang membantu untuk meningkatkan usaha.

16. Apakah pemberian motivasi dan inspirasi dari bank diponegoro mampu meningkat semangat dan gairah saudara dalam mengembangkan umkm yang saudara miliki?

Iya, semua orang kalo sudah diberikan dukungan dan motivasi itu pasti senang dan semangat untuk menjalankan usahanya.

17. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro ada melakukan pembekalan terkait pembiayaan mikro untuk pengembangan umkm, jika ada apakah pembekalan tersebut mampu meningkatkan perkembangan umkm saudara?

18. Apakah pelaku UMKM menerapkan strategi pembiayaan untuk mengembangkan UMKM?

Iya, kami terapkan selagi itu memang membantu dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha.

19. Apakah BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro memberikan edukasi terkait strategi pembiayaan dalam mengembangkan UMKM?

Ada juga ketika mereka melakukan kunjungan ketempah usaha, sharing dan ngobrol gitu.

20. Apa saja yang menjadi keluhan masyarakat ataupun pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh dalam mengembangkan usahanya?

Usaha barang grosir juga ikut menjual barang eceran.

21. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh sebelum mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Kendala modal efek dari covid-19, agunannya hanya laundry dan kurang modal untuk pembangunan cabang baru

22. Apakah terdapat kendala dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Banda Aceh setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Kantor Cabang Banda Aceh Diponegoro?

Tidak ada kendala, bersyukur bisa mendapatkan kesempatan/moment ini sehingga membuat pikiran jadi lebih tenang.

Lampiran III

Dokumentasi

Bersama Business Manager BSI KC Banda Aceh Diponegoro



Bersama Account Officer BSI KC Banda Aceh Diponegoro



Bersama Pelaku UMKM Papah Catering



Bersama Pelaku UMKM U.Y Coffee



AR - RANIRY