

**PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH:  
ANALISIS DI BANK SYARIAH INDONESIA  
KCP MUARA BULIAN**

**MICRO SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCING: ANALYSIS  
AT INDONESIAN SHARIA BANK KCP MUARA BULIAN**

**Erwin Saputra Siregar**

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Email: erwinsaputrasiregar@uinjambi.ac.id

**Suchi Soumi Shinta**

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Email: sucisintajbi@gmail.com

**Abd Malik**

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Email: abdmalik@uinjambi.ac.id

***Abstract***

*This research aims to determine the role of Islamic banking financing in improving the ummah's economic level, including MSME financing, and the obstacles faced by MSMEs in the micro-business financing application process. This type of research is qualitative, with data collection techniques through interviews, observations, and documentation. The result of this research is that the financing of Islamic banking micro-businesses against MSMEs is carried out by providing a form of services in the form of microfinance to customers who have been recorded at Bank Syariah Indonesia of Muara Bulian, then continued with the stages of training and extension activities facilitated directly by Islamic banks. The obstacles customers face when applying for microfinance are the number of customers who have not met the technical requirements of Islamic banking, such as limited guarantees and income that fluctuates, resulting in the emergence of problematic financing.*

**Keywords:** *islamic banking; micro financing; MSME*

***Abstrak***

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan perbankan syariah dalam peningkatan taraf ekonomi umat yang mencakup pembiayaan UMKM dan hambatan yang dihadapi oleh pelaku UMKM pada proses pengajuan pembiayaan usaha mikro. Jenis penelitian adalah kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan usaha mikro perbankan syariah terhadap UMKM dilakukan dengan memberikan bentuk layanan berupa pembiayaan mikro kepada nasabah yang sudah tercatat di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, kemudian dilanjutkan dengan tahapan program kegiatan pelatihan dan penyuluhan yang difasilitasi langsung oleh bank syariah. Hambatan yang dihadapi para nasabah saat melakukan pengajuan*

*pembiayaan mikro adalah banyaknya nasabah yang belum memenuhi syarat teknis perbankan syariah seperti jaminan yang terbatas dan pendapatan yang berfluktuatif sehingga mengakibatkan munculnya pembiayaan bermasalah.*

**Kata Kunci:** *perbankan syariah; pembiayaan mikro; UMKM*

## **A. PENDAHULUAN**

Pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini semakin meningkat, yang dapat menyebabkan meningkatnya kebutuhan dana di masyarakat. Ini membiayai produksi dan membiayai kebutuhan konsumen. Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan dan memegang peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara. Bank syariah memainkan peran penting dalam masyarakat sebagai perantara keuangan. Bank syariah sebagai perantara keuangan mengumpulkan dana dari penduduk yang memiliki dana surplus (unit surplus) untuk membiayai mereka yang tidak memiliki dana (unit defisit) (Ismail, 2017).

UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Syariah, UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah, sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 12 menyatakan, “Bank syariah dalam bentuk pembiayaan adalah permintaan atau penyediaan uang, dan yang dipersamakan itu berdasarkan suatu perjanjian atau kesepakatan. Melakukan bagi hasil atau kompensasi antara bank dengan nasabah yang mewajibkan pihak yang menerima komisi untuk mengembalikan tagihan atau uang dalam jangka waktu tertentu.” Dana tersebut disalurkan oleh bank syariah kepada calon nasabah dalam bentuk pembiayaan, yang digunakan untuk kepentingan usaha atau modal kerja dan kebutuhan konsumsi sehari-hari. Salah satu yang menjadi harapan dari bank syariah adalah mampu menggerakkan dan merevitalisasi perekonomian nasional. Akad pada produk bank syariah memiliki banyak pilihan atau opsi yang langsung menyentuh sektor riil. Salah satu produk penyaluran perbankan syariah adalah pembiayaan mikro (Siregar, 2020).

Analisis keuangan perbankan syariah memiliki tujuan umum memberikan pelayanan kepada kebutuhan masyarakat dalam rangka mempercepat dan mendorong produksi. Peningkatan taraf hidup ekonomi masyarakat dimulai dari ketersediaan dana untuk meningkatkan usaha. Bank syariah sebaiknya memilih pembiayaan *mudharabah* untuk modal kerja atau pembiayaan *musyarakah* untuk perjanjian kerjasama antara klien yang sudah melakukan bisnis. Namun temuan dari Bank Syariah Indonesia KCP Muara

Bulian masih dominan menggunakan pembiayaan *murabahah* untuk membiayai nasabah (Antonio, 2012).

Berikut ini adalah jumlah pembiayaan usaha mikro dalam akad *murabahah* dan *musyarakah* di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian pada tahun 2015-2020:

**Tabel 1**  
**Jumlah Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah**  
**Tahun 2015-2020**

| <b>Tahun</b> | <b>Murabahah</b>     | <b>Musyarakah</b>    |
|--------------|----------------------|----------------------|
| 2015         | Rp. 115.000.000,00   | Rp. 2.175.000.000,00 |
| 2016         | Rp. 1.165.000.000,00 | Rp. 1.900.000.000,00 |
| 2017         | Rp. 1.755.000.000,00 | Rp. 980.000.000,00   |
| 2018         | Rp. 7.106.000.000,00 | Rp. 921.000.000,00   |
| 2019         | Rp. 8.804.000.000,00 | Rp. 710.000.000,00   |
| 2020         | Rp. 9.100.000.000,00 | Rp. 643.000.000,00   |

*Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2015-2020 pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini terjadi karena pembiayaan *murabahah* yang paling unggul digunakan di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dan paling banyak diminati oleh nasabah bank tersebut. Selain itu pembiayaan *murabahah* ini memiliki risiko kerugian pembiayaan yang kecil dibandingkan pembiayaan yang lain. Berbeda jelas seperti yang dilihat pada tabel di atas, pembiayaan *musyarakah* mengalami penurunan setiap tahunnya, hal ini disebabkan karena pembiayaan ini mempunyai risiko tinggi.

Nugroho dan Tamala menemukan bahwa permasalahan perbankan syariah belum optimal untuk pengembangan UMKM. Alasannya adalah UMKM tidak memilih bank syariah secara finansial saat bertransaksi dikarenakan ketersediaan dan pemahaman keuangan bank syariah yang kurang baik. Alasan mereka tidak menggunakan layanan perbankan syariah adalah kurangnya promosi dari bank syariah ke UMKM sebagai target pasar mereka sebesar 28% dan 37% diantaranya kesulitan menemukan atau menjangkau lokasi bank syariah. Pelaku UMKM yang belum

memahami produk perbankan syariah sebesar 22,12% dan kurang beragamnya produk perbankan syariah (Fathurrahman & Fadilla, t.t.).

## **B. KERANGKA TEORI**

Menurut Antonio dan Pervataatmadj dalam artikel yang ditulis oleh Erwin Saputra Siregar, pengertian bank dibagi menjadi bank syariah dan bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam. Bank yang memiliki aturan tentang tata cara operasional yang terkait dengan Alquran dan Hadits. Bank yang mematuhi prinsip syariah Islam adalah bank yang mematuhi aturan syariah Islam dalam mekanisme kerjanya. Desain produk perbankan tentang kemitraan dan pembagian risiko adalah salah satu fungsi bank. Ciri paling menonjol dari bank syariah adalah produk keuangan tidak berbasis kepada riba atau larangan bunga. Selain fitur-fitur tersebut, ada juga sifat kontrak modal dalam bentuk bagi hasil atau *mudharabah*. Artinya, risiko pekerja atau bisnis dapat muncul ketika pihak pemberi modal (*shahibul mal*) dan pengelola modal (*mudharib*) melakukan usaha yang riil dilaksanakan (Siregar & Sissah, 2021).

Salah satu fitur yang paling membedakan bank Islam adalah produk keuangan yang didasarkan pada larangan bunga, dengan demikian desain produk yang dimiliki bank Islam adalah dengan kemitraan dan berbagai risiko (*risk sharing*). Selain itu sifat dari kontrak suatu modal dalam bentuk mudharabah, dimana salah satu pihak menyediakan modal dan pihak lain memberikan *entrepreneurship*, dengan demikian risiko informasi dapat diminimalisir, karena sifat kontrak yang membagi imbalan dan risiko secara bersama (Siregar, 2019).

Pembiayaan adalah dana yang diberikan oleh satu pihak ke pihak lain untuk mendukung investasi institusional atau yang direncanakan sendiri. Pembiayaan merupakan investasi yang direncanakan untuk dikembangkan lebih lanjut di masa yang akan datang jika ada pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank syariah. Bank syariah sering menggunakan pengaturan pembiayaan seperti kontrak *mudharabah*, *murabahah*, dan *musyarakah*. Pada dasarnya, keuangan perbankan syariah dirancang untuk mentransfer investasi pemerintah ke sektor riil melalui target produksi dalam bentuk mitra usaha dan investasi dalam berbagai produk (Karim, 2011). Fungsi keuangan dapat

meningkatkan alat tukar jasa dan barang serta menggunakan dana bebas (peredaran uang) sebagai pengatur harga dalam kegiatan ekonomi. Secara umum, keuangan dibagi menjadi dua bagian. Produksi keuangan *non-reimbursable* dan modal kerja bisnis dan investasi untuk kebutuhan konsumen sesuai dengan keinginan pengguna (Antonio, 2012).

UMKM adalah usaha kecil yang bukan merupakan perusahaan tanpa cabang atau anak perusahaan yang dilakukan secara mandiri oleh orang perseorangan dan/atau memiliki, menguasai, atau secara langsung atau tidak langsung merupakan bagian dari usaha kecil atau usaha kecil. Perusahaan besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam undang-undang juga memenuhi syarat (Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia & Bank Indonesia, 2015). UMKM adalah perusahaan yang mencari keuntungan yang memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional Indonesia. Pada tahun 1998, UMKM mampu bertahan meskipun krisis keuangan (moneter). Dan perekonomian kembali pulih setelah ditopang oleh usaha kecil yang terus sejahtera dan memiliki etos kerja yang kuat. Namun karena keterbatasan modal, perekonomian semakin gelap dan tidak bisa dijamin bertahan, sehingga tidak berjalan semulus yang seharusnya dari segi ekonomi. Di tingkat nasional, pasar UMKM masih tumbuh dan hijau dibandingkan dengan sektor lainnya. Industri perbankan memiliki potensi yang besar karena peluangnya berkisar antara 60% hingga 70%, namun UMKM sebagai pelaku usaha tidak mampu menghimpun dana dari perbankan. Artinya, bank syariah besar diharapkan dapat memanfaatkan keberadaannya dengan memaksimalkan potensi tersebut menyelesaikan berbagai masalah baru (Cahyono dkk., 2021).

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia tentu tidak terlepas dari berbagai macam permasalahan yang muncul. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal baik kerja ataupun investasi, bahan baku dengan kualitas baik sulit untuk di dapatkan, teknologi yang terbatas, kualitas sumber daya manusia yang baik, informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Minimnya permodalan dan rendahnya kemampuan serta pengetahuan sumber daya manusia (SDM) dalam mengelola usaha untuk mencapai kemajuan usahanya dan belum bisa mengimbangi perubahan secara konsumen dan daya saingnya (Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia & Bank Indonesia, 2015). Hal

ini biasanya membuat mayoritas UMKM beroperasi dalam waktu yang relatif tidak lama, yaitu kurang dari 10 tahun.

### **C. METODE PENELITIAN**

Objek pada penelitian ini adalah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, Jl. Lintas Muara Bulian-Muara Tembesi Km. 5 Batanghari- Jambi – 36653. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran keuangan perbankan syariah dalam meningkatkan taraf ekonomi masyarakat dalam hal ini termasuk pembiayaan usaha UMKM, dan untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi usaha UMKM dalam mengajukan pembiayaan usaha kecil. Penelitian ini termasuk dalam studi teknis kualitatif. Data-data tersebut disajikan dalam bentuk gambaran umum subjek penelitian, termasuk data primer dan sekunder, yaitu teori-teori non-numerik seperti kata yang mengandung data kualitatif (Sugiono, 2016). Data dasar dari wawancara, observasi lapangan dan dokumen perbankan syariah (karyawan dan staf). Data sekunder dari brosur, buku, literatur dan penelitian sebelumnya.

### **D. HASIL DAN DISKUSI**

#### **Hasil**

Pembiayaan merupakan salah satu sumber pendanaan untuk nasabah dan andalan bagi perbankan untuk meningkatkan profit. UMKM menjadi target dalam mempromosikan pembiayaan untuk modal kerja usaha, akan tetapi pasalnya pelaku usaha UMKM yang punya peranan penting untuk meningkatkan taraf ekonomi umat dalam dunia usaha, tidak sepenuhnya bisa diharapkan untuk maju dikarenakan keterbatasan modal untuk usahanya. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang memfasilitasi untuk pembiayaan nasabahnya tidak sepenuhnya bisa diandalkan karena bank menggunakan akad *murabahah* jual beli bukan menggunakan akad *mudharabah* bagi hasil.

#### **Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di BSI KCP Muara Bulian**

Berdasarkan hasil penelitian lapangan, yang dilakukan dengan metode wawancara yang dilakukan peneliti di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian

dengan kurun waktu kurang lebih 4 bulan yang dimulai pada Januari 2021, Dimana informan yang melakukan wawancara adalah karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian *Consumer Banking Relationship Manager* dan *Micro Banking Manager*, beberapa responden dan nasabah pembiayaan mikro sebagai salah satu pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak *Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)* Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian yaitu Bapak Okky Anugerah Pratama, diketahui bahwa pengertian Pembiayaan perbankan syariah itu menurut beliau adalah:

*“Pembiayaan adalah bentuk dana yang telah direncanakan yang harus disalurkan kepada pihak yang kekurangan dana khususnya untuk pemenuhan kebutuhan baik produktif maupun konsumtif dan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi Perbankan syariah itu merupakan perantara dalam bidang keuangan untuk penyaluran kepada masyarakat (nasabah). Jadi, Pemberian pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dilakukan dengan cara terjun lapangan oleh Marketing bank dan memberikan bentuk layanan berupa pembiayaan mikro, Kemudian setelah tercatat sebagai nasabah akan ada program pelatihan dan penyuluhan yang difasilitasi oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, Sedangkan dari pihak nasabah tergantung dengan sudut pandang masyarakatnya sendiri karena yang membutuhkan dana masyarakatnya.”*

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Pemberiaan pembiayaan dilakukan dengan sistem penerapan dilapangan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dengan cara terjun langsung ke lokasi nasabah pembiayaan mikro langsung oleh Tim *Marketing* Bank dan memberikan bentuk layanan berupa pembiayaan mikro modal kerja, dan dengan tahapan selanjutnya akan diadakan program pelatihan dan penyuluhan yang difasilitasi oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian.

Selanjutnya pendapat lain mengenai pembiayaan untuk UMKM juga dikemukakan oleh Bapak Ilham Pratama sebagai Karyawan bagian *Micro Banking Manager (MBM)* yang menjelaskan:

*“Adapun pembiayaan yang diterapkan Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dilakukan dengan cara mempromosikan produk-produk pembiayaan Bank Syariah Indonesia, hal ini dilakukan agar tujuan produk pembiayaan tersebut dapat dirasakan manfaatnya dan dinikmati oleh para Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai salah satu target pelaku usaha untuk modal kerja.”*

Dari hasil wawancara peneliti dengan salah satu karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian diatas dapat disimpulkan bahwa bentuk pelaksanaan Pemberian pembiayaan selain dilakukan dengan program pelatihan dan penyuluhan juga dilakukan dengan cara mempromosikan produk-produk pembiayaan bank syariah Indonesia dengan tujuan agar masyarakat dapat mengetahui apa saja produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dan dinikmati oleh pelaku usaha kecil (mikro).

Produk-produk bank syariah sudah semestinya di promosikan kepada masyarakat sebagai sasaran objek, Agar masyarakat paham mengenai pembiayaan di bank syariah khususnya dan nasabah juga merasa dilibatkan/ difasilitasi oleh bank dalam bentuk layanan. Kedua pihak sama-sama akan memperoleh keuntungan ataupun kerugian nantinya sesuai dengan kesepakatan yang dibuat diawal.

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Ibu Sulastri seorang nasabah usaha bakso yang menjelaskan tentang pembiayaan mikro untuk modal usaha yang didapatkan dari Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, berikut ini:

*“Cara untuk memajukan usaha yang saya jalankan sekarang dengan memperoleh modal dari bank untuk meningkatkan keuntungan penjualan, karena dengan modal yang sedikit menurut saya belum bisa untuk mengembangkan usaha yang dijalani sekarang, Saya sebelumnya sudah melakukan 2 kali pengajuan pembiayaan ke Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, Akan tetapi sebelum tahap lebih lanjut ada proses program pelatihan dan penyuluhan nasabah untuk layak mendapatkan dana. Pada pengajuan pertama saya mengajukan pembiayaan sebesar Rp 10.000.000,00 Sedangkan pada pembiayaan berikutnya saya mengajukan sebesar Rp 50.000.000,00 karena usaha saya sudah punya 2 cabang yang sudah berjalan selama 5 tahun lamanya.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan mikro yaitu Ibu Sulastri yang menjelaskan bentuk peran intermediasi yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian adalah bahwa pengajuan yang ada di Bank dilakukan dengan program pelatihan dan penyuluhan terlebih dahulu untuk mendapatkan nasabah yang layak untuk dibantu usahanya (layak diberikan pembiayaan).

Selanjutnya wawancara dengan bu nur asiah tentang akad yang dipilih atau dipakai pada proses pengajuan pembiayaan mikro, sebagai berikut:

*“Pada saat proses pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP muara bulian, saya mengajukan pembiayaan untuk modal kerja usaha dengan akad murabahah yang sudah ditentukan oleh pihak bank, guna untuk*

*meminimalisir kerugian dan mendapatkan keuntungan yang pasti antara kedua belah pihak.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu nur asiah bahwa akad yang digunakan di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian untuk modal kerja usaha lebih banyak didominasi atau dipakai akad murabahah, dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya kerugian yang dialami oleh nasabah maupun pihak bank nantinya, Selain itu juga untuk mendapatkan keuntungan pasti untuk pihak bank.

Pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* untuk nasabah di bank tersebut guna untuk meminimalisir terjadinya kerugian dan risiko yang dialami oleh nasabah maupun bank, selain itu juga untuk mendapatkan keuntungan yang pasti. Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian membagi pembiayaan usaha mikro menjadi dua bagian yaitu:

**Tabel 2**  
**Pembiayaan Usaha Mikro**

| No. | Pembiayaan Usaha Mikro | Plafon                | Tenor    |
|-----|------------------------|-----------------------|----------|
| 1   | Modal Kerja            | >Rp. 10 jt- Rp 200 jt | 48 bulan |
| 2   | Investasi              | >Rp. 10 jt- Rp 200 jt | 60 bulan |

*Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian*

Pembiayaan untuk modal kerja dan investasi dengan ketentuan tenor 48 bulan dan 60 bulan dengan limit yang sama yaitu dari plafon >Rp 10 jt- 200 jt. Pembiayaan usaha mikro dari semua data jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* tahun 2015-2020 semakin meningkat setiap tahunnya dibandingkan pembiayaan yang lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu nur asiah pada saat proses pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, saya mengajukan pembiayaan untuk modal kerja usaha dengan akad jual beli barang (*murabahah*) yang sudah ditentukan oleh pihak bank sendiri, guna dapat meminimalisir kerugian dan mendapatkan keuntungan yang pasti antara kedua belah pihak di akhir kerjasama.

**Tabel 3**  
**Jumlah Nasabah Umum Pembiayaan *Murabahah***  
**Tahun 2015-2019**

| <b>Tahun</b> | <b>Jumlah Nasabah</b> | <b>Pembiayaan <i>Murabahah</i></b> |
|--------------|-----------------------|------------------------------------|
| 2015         | 2                     | Rp 115.000.000,00                  |
| 2016         | 8                     | Rp 1.165.000.000,00                |
| 2017         | 15                    | Rp 1.755.000.000,00                |
| 2018         | 50                    | Rp 5. 106.000.000,00               |
| 2019         | 125                   | Rp 7. 804.658.000,00               |

*Sumber: Data didapat dari Consumer Banking Relationship Manager (CBRM) Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian dan sudah diolah oleh peneliti pada tanggal 15 Mei 2021.*

Berdasarkan tabel yang sudah disajikan di atas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2015 sampai dengan 2019 pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian mengalami peningkatan dari segi jumlah nasabahnya dan pembiayaannya dalam konteks yang lebih besar yang mencakup jumlah nasabah umum pembiayaan mikro menggunakan akad *murabahah*. Akan tetapi mempunyai jumlah tingkatan yang bervariasi. Jumlah nasabah umum pembiayaan *murabahah* tahun 2015 sampai dengan 2019 mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Akan tetapi itu semua bukan real sepenuhnya nasabah UMKM. Adapun penggolongan jumlah nasabah tersebut yaitu totalnya kurang lebih 125 orang nasabah umum, Sedangkan bagian dari itu nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah sendiri berkisar kurang lebih adalah 15 orang nasabah. Untuk kategori nasabah UMKM masih minim peminatnya karena didominasi oleh nasabah untuk pembiayaan konsumtif.

Ada beberapa alasan mengapa penggunaan akad *murabahah* lebih besar di bank syariah, diantaranya adalah faktor risiko penggunaan akad *murabahah* yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan risiko masuknya akad *murabahah*. Dalam akad *murabahah* keuntungan diterima dan dimanfaatkan oleh bank syariah atau nasabah, sedangkan dalam akad *mudharabah* ditetapkan nisbah bagi hasil. Dengan kata lain, keuntungan yang akan diterima bank baru hanyalah perkiraan dan perkiraan, dan bank syariah mungkin tidak mendapatkan keuntungan sama sekali, bahkan jika bisnis

mengalami kerugian karena kelalaian yang disengaja dari pengelolanya (*mudharib*) (Siregar, 2019).

Menurut Adnan dan Purwoko dalam kajian Erwin Saputra Siregar, kompleksnya persoalan akad *mudharab* menyulitkan pembiayaan bank syariah. Faktor risiko tinggi menjadi masalah yang sangat mendasar. Risiko *mudharabah* melibatkan tiga aspek. Pertama, risiko usaha, yaitu risiko yang timbul dari faktor negatif dan risiko yang timbul dari jenis usaha lain yang mempengaruhi kinerja bank, seperti terjadinya pemogokan keuangan atau kredit macet. Kedua, pengurangan risiko adalah risiko yang terjadi ketika nilai komersial atau harga jual suatu produk keuangan turun tajam. Risiko simbol ketiga adalah risiko yang muncul dalam sifat nasabah yang bahkan tidak hati-hati, lalai, atau lalai dalam menjalankan usaha perbankan. Ketiga jenis risiko dalam pembiayaan *mudharabah* ini sangat rapuh dan sering muncul ketika bank tidak dapat secara langsung mengontrol bisnis nasabah di tempat (Gurhanawan, 2020).

### **Kendala yang dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Aplikasi Penyaluran pembiayaan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muarabulian akan mengalami kendala pada proses pengajuan baik berasal dari bank ataupun nasabah sendiri. Wawancara dengan bapak Okky Anugerah Pratama bagian *Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)* bahwa terdapat beberapa kendala dari nasabah maupun bank dalam proses pembiayaan yang akan disalurkan:

*“Kendala para nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam memperoleh modal dari bank atau pengajuan pembiayaan yaitu nasabah yang tidak memenuhi syarat teknis perbankan, contohnya berkas yang tidak lengkap dan jaminan terbatas yang menyebabkan Tim Analize Bank me-reject (menolak) pengajuan pembiayaan yang diajukan nasabah. Terdapat juga beberapa oknum atau nasabah yang nakal (tidak jujur) seperti contoh mengaku punya usaha rumah makan yang usahanya sudah lama jalan nyatanya tidak punya usaha tersebut dan jika Tim Analize nya tau nasabah tersebut akan dicoret atau di blokir.”*

Dari hasil wawancara di atas dapat diperoleh kesimpulan bahwa nasabah banyak mengalami kendala seperti berkas yang tidak lengkap dan jaminan yang terbatas. Terdapat juga oknum atau nasabah yang nakal (tidak jujur) dalam hal pengajuan pembiayaan. Sebagian besar juga dipengaruhi oleh sedikitnya jangkauan bank syariah di daerah pelosok atau hanya ada di antar kota saja. Akan tetapi dalam proses pembiayaan dan kendala yang muncul adanya Standar Operasional pada proses pembiayaan mikro.

Berdasarkan wawancara dengan bu Nur Asiah yang menyatakan bahwa ada kendala lain yang terjadi pada proses pembiayaan:

*“Selain terkendala dengan berkas prosedur pembiayaan yang sulit dipenuhi oleh nasabah, karena jaminan yang diajukan oleh nasabah harus lebih besar nilainya daripada dana yang diajukan oleh nasabah, Akan tetapi ada masalah lain yang muncul yaitu pada saat proses pembiayaan sudah disalurkan kepada nasabah, Bank kurang ketat dalam mengawasi/memonitoring pembiayaan yang telah disalurkan kepada nasabah yang mengakibatkan prosedur macet.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nur Asiah bahwa kendala yang muncul pada proses pembiayaan dari mulai pengajuan sampai dana disalurkan bahwa ada kendala yang timbul selain dari nasabah melainkan dari pihak bank yang kurang ketat dalam mengawasi proses pembiayaan yang mengakibatkan prosedur macet dan pendapatan nasabah yang berfluktuatif.

Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Bapak Ilham Pratama karyawan bagian *Micro Banking Manager* (MBM) bahwa Standar Operasional Prosedur dalam pembiayaan mikro adalah:

*“Standar Operasional Prosedur untuk pengajuan pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia adalah sebagai berikut:”*

***Menyerahkan Berkas***

*“Persyaratan berkas ataupun dokumen harus sudah dilengkapi oleh nasabah pembiayaan sesuai dengan ketentuan prosedur dari Bank Syariah Indonesia sebelum proses pengajuan berlanjut ke tahap selanjutnya.”*

***Analyst dan Marketing***

*“Jika Persyaratan berkas nasabah sudah lengkap maka akan lanjut pada tahap verifikasi berkas, verifikasi usaha ataupun kelayakan usaha para nasabah oleh tim marketing dan analyst bahwasanya untuk menentukan nasabah tersebut layak tidaknya untuk diberikan pembiayaan.”*

***Survey Lokasi***

*“Survey lokasi akan dilakukan oleh tim marketing dan bagian divisi tertentu untuk meninjau dan melihat langsung lokasi usaha nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan.”*

***Komite Pembiayaan***

*“Selanjutnya jika sudah disetujui oleh pihak bank khususnya marketing yang turun langsung ke lokasi, pengajuan pembiayaan tersebut akan di proses kembali dan di tahap akhir akan di teruskan kepada komite pembiayaan untuk di setujui kembali.”*

***Akad (Persetujuan)***

*“Perlunya akad sebelum membuat suatu perjanjian di awal agar tidak terjadi kesalahpahaman antara dua pihak, jalannya proses pembiayaan apabila jika ada akad kesepakatan diawal perjanjian yang mencakup didalamnya kerugian ataupun keuntungan yang didapat nantinya. Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian pada pembiayaan mikro memakai akad murabahah (Jual beli). Ada juga namanya Akad SP3 (Surat Persetujuan Pemberian pembiayaan) jika terjadi*

*pembiayaan bermasalah nantinya pada saat pembayaran angsuran pembiayaan oleh nasabah.”*

**Pencairan**

*“Tahap terakhir adalah pencairan jika semua tahap dan prosedur umum sudah dilengkapi maka tiba lah pada tahap pencairan. Jika sudah proses pencairan dilaksanakan maka beberapa bulan ke depan sudah mulai terhitung lah proses pembayaran angsuran oleh nasabah. Pencairan dana pembiayaan dilakukan oleh AFO (Area Financing Operation) pada pusat kantornya.”*

Pada praktik pembiayaan mikro tidak semua pelaku UMKM lancar dalam pengajuan pembiayaan sebagian dari mereka mengalami kendala nasabah yaitu diantaranya adalah nasabah yang tidak memenuhi syarat teknis perbankan, jaminan yang terbatas dan ditemukan beberapa nasabah yang tidak jujur jika tim *analyze* tau nasabah tersebut akan diblokir. Pihak bank yang kurang mengawasi nasabah yang telah diberi pembiayaan akan mengakibatkan pembiayaan bermasalah akibat macetnya pembayaran angsuran. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nur Asiah bahwa kendala yang muncul pada proses pembiayaan dari mulai pengajuan sampai dana disalurkan bahwa ada kendala yang timbul selain dari nasabah yang lalai dan nakal melainkan dari pihak bank yang kurang ketat untuk mengawasi proses pembiayaan yang mengakibatkan prosedur macet dan pendapatan nasabah yang berfluktuatif.

**Diskusi**

Hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan peneliti selama kurun waktu Januari 2021, Pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian kepada nasabah berupa pembiayaan mikro untuk modal kerja usaha dimana pembiayaan mikro tersebut dituntut untuk dapat membantu meningkatkan dan memajukan usaha para nasabah UMKM. Sehingga dengan jelas begitu Bank Syariah Indonesia dapat dinisbatkan sebagai lembaga intermediasi dimana bank menghimpun dana dari pihak-pihak yang kelebihan dana sebagai investasi dan menyalurkannya kepada pihak-pihak yang kekurangan dana. Pada pembiayaan mikro di bank syariah indonesia kcp muara bulian di dominasi menggunakan akad murabahah (jual-beli), Akan tetapi pada dasarnya pada praktik perbankan syariah yang sebenarnya, seharusnya yang digunakan adalah akad mudharabah dan musyarakah untuk menyentuh sektor riil secara langsung.

Merujuk pada hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan mikro Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, menyebutkan bahwa tidak adanya pembiayaan untuk

*mudharabah* dan hanya sedikit nasabah yang memperoleh pembiayaan *musyarakah*, Sebaliknya pembiayaan mikro di dominasi menggunakan akad *murabahah* (akad jual-beli). Beberapa alasan yang menyebabkan akad *murabahah* lebih banyak digunakan di bank syariah, diantaranya adalah faktor risiko, dimana risiko menggunakan akad *mudharabah* jauh lebih tinggi dibandingkan akad *murabahah*. Karena *murabahah* menetapkan margin, bank syariah telah mengetahui keuntungan yang akan diperoleh sementara *mudharabah* menetapkan nisbah, keuntungan yang akan di dapatkan oleh bank baru hanya sebatas prediksi dan perkiraan, dan bisa saja bank tidak mendapatkan keuntungan walaupun usaha tersebut dijalankan *mudharib* mengalami kerugian (Siregar, 2020).

Menurut Adnan dan Purwoko dalam penelitian Erwin Saputra Siregar bahwa permasalahan yang kompleks pada akad *mudharabah* yang menjadikan pembiayaan rendah di bank syariah. Permasalahan yang sangat fundamental terletak pada faktor risiko yang tinggi. Risiko *mudharabah* tersebut mencakup tiga aspek yaitu pertama aspek *Business Risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha dan faktor negatif lainnya yang mempengaruhi bank, seperti permasalahan atau pemogokan pembiayaan. Kedua *Shrinking Risk* yaitu risiko bisnis yang terjadi pada penurunan drastis pada harga jual atau harga barang yang dibiayai. Ketiga *characterRisk* yaitu risiko yang terjadi pada kelalaian nasabah dalam menjalankan usaha yang telah dibiayai bank. Ketiga bentuk risiko tersebut sangat rentan dalam pembiayaan *mudharabah* karena pihak bank tidak bisa mengawasi secara langsung dan sampai seterusnya usaha yang telah dijalankan nasabah setelah dibiayai (Gurhanawan, 2020).

Begitu juga dengan akad *musyarakah* berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Silfia Isfiyanti mengemukakan bahwa akad *musyarakah* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Karena pembiayaan *musyarakah* memiliki risiko yang relatif tinggi dalam proses pengembaliannya, Sehingga hal tersebut menyebabkan pembiayaan bermasalah pada akad *musyarakah* selalu bertambah dan terjadi penurunan minat masyarakat menggunakan akad tersebut (Isfiyanti dkk., 2020).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian bahwa pemberian pembiayaan dilakukan dengan terjun lapangan oleh *marketing* bank dan mempromosikan produk maupun akad bank syariah, Akan tetapi walaupun sudah dilakukan sosialisasi tersebut kepada nasabah pembiayaan,

hasil akhirnya nasabah akan tetap di tujukan untuk menggunakan akad murabahah pada pembiayaannya karena keuntungan yang di dapat pasti dan risikonya relatif rendah, juga lebih banyak di dominasi digunakan karena kepastian terkait angsuran dan margin dimana tidak akan terjadi perubahan dengan marginnya selama nasabah tidak mengalami pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Muara Bulian memberikan pembiayaan untuk meningkatkan usaha para nasabah agar terealisasi seterusnya setelah dibiayai, Akan tetapi fakta yang ditemukan di lapangan hanya sebagian kecil nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian kurang lebih hanya terdapat 15 orang nasabah, selain itu di dominasi oleh nasabah pembiayaan mikro umum dan nasabah pembiayaan konsumtif.

Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian sebelum pembiayaan dilakukan akan adanya proses yaitu program kegiatan pelatihan atau penyuluhan untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, selain itu juga dilaksanakan dengan cara mempromosikan produk-produk bank syariah dan sosialisasi kepada nasabah-nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.

Selain pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian yang tujuannya untuk meningkatkan dan memajukan usaha para nasabahnya, Namun ditemukannya beberapa kendala yang dialami para nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dan menghambat akan terjadinya pembiayaan mikro tersebut untuk disalurkan kepada nasabah, salah satunya yaitu tidak memenuhi syarat teknis perbankan dan jaminan yang terbatas yang dimiliki nasabah, ditemukan juga beberapa nasabah nakal (tidak jujur) terhadap pengajuan pembiayaan maupun pada pembayaran angsuran. Pada pembayaran angsuran sering kali nasabah nakal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah atau kredit macet yang berakhir dengan pelelangan atau pencabutan tempat usaha nasabah. Selain kendala dari nasabah masalah lain muncul dari pihak bank sendiri yang kurang ketat dalam mengawasi dan memonitoring pembiayaan yang telah disalurkan kepada nasabah yang mengakibatkan pendapatan nasabah yang berfluktuatif dan prosedur macet.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti sebelumnya pada pengajuan pembiayaan ditemukan beberapa tahapan pada standar operasional prosedur

yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian yaitu terdapat 6 tahapan prosedur, yakni menyerahkan berkas, *analyst dan marketing*, survey lokasi, komite pembiayaan, akad (persetujuan), dan pencairan.

Selain itu, dalam mewujudkan cita-cita bank syariah sebagai *problem solver* dalam menyentuh sektor riil diperlukan *good corporate governance*. Sejalan dengan itu penelitian Erwin Saputra Siregar dkk menemukan bahwa salah satu item dari *corporate governance* yaitu komite audit, berpengaruh dalam peningkatan laba bank syariah. Jika, akad kerjasama yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* lebih dominan maka sektor riil akan semakin hidup, tetapi perlu audit yang lebih detail untuk tetap meningkatkan laba dari bank syariah (Siregar dkk., 2021).

## **E. KESIMPULAN**

Pembiayaan mikro untuk pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah perbankan syariah dilakukan dengan memberikan bentuk layanan berupa pembiayaan mikro kepada nasabah yang sudah tercatat di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bulian, kemudian dilanjutkan dengan tahapan program kegiatan pelatihan dan penyuluhan yang difasilitasi langsung oleh bank syariah. Nasabah UMKM hanya difasilitasi menggunakan akad *murabahah* jual beli barang untuk modal usaha bukan bagi hasil. Akan tetapi peran pembiayaan masih sedikit di bank tersebut karena hanya memiliki 15 nasabah UMKM untuk pembiayaan produktif selain itu didominasi nasabah pembiayaan konsumtif. Kendala yang dihadapi para nasabah UMKM saat melakukan pengajuan pembiayaan mikro adalah banyak ditemukannya nasabah yang belum memenuhi syarat teknis perbankan seperti jaminan yang terbatas dan pendapatan yang berfluktuatif yang mengakibatkan munculnya pembiayaan bermasalah. Untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah atau pelelangan usaha pihak bank sudah semestinya harus ketat dalam pengawasan/*me-monitoring* nasabahnya setelah diberikan pembiayaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2012). Bisnis dan perbankan dalam perspektif hukum islam. *Al-Mawarid Journal of Islamic Law*, 7, 17–25.
- Cahyono, A., Siregar, E. S., & Wati, A. (2021). Peran Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19. *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 7(2), 198–214.
- Fathurrahman, A., & Fadilla, J. (t.t.). *Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Dalam.
- Gurhanawan. (2020). Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah,. *Indonesian Journal of Religion and Society*, Vol. 2.
- Isfiyanti, S., Yuniarti, R. D., & Al Adawiyah, R. A. (2020). Pengaruh Risiko Pembiayaan Akad Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah terhadap Profitabilitas BPRS di Indonesia Tahun 2011-2019. *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan, dan Akuntansi*, 12(1), 105–118.
- Ismail, M. B. A. (2017). *Perbankan Syariah*. Kencana.
- Karim, A. A. (2011). *Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan*.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, & Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)*. <https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Pages/Profil-Bisnis-UMKM.aspx>
- Siregar, E. S. (2019). Analisis Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Perbankan Syariah terhadap Market Share Aset Perbankan Syariah di Indonesia. *Zhafir/ Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, 1(1), 39–50.
- Siregar, E. S. (2020). Menakar Potensi Bank Syariah di Indonesia. Dalam *Ruang Budaya*. CV. Belibis Pustaka Grup.
- Siregar, E. S., & Sissah, S. (2021). ANALISIS DAMPAK KEBIJAKAN MERGER DALAM PENGEMBANGAN BANK SYARIAH DI INDONESIA. *Jurnal Ekonomi Syariah, Akuntansi Dan Perbankan (JESKaPe)*, 5(1), 16–24. <https://doi.org/10.52490/jeskape.v5i1.1136>
- Siregar, E. S., Subhan, M., & Mardhatillah, R. (2021). Influence of Corporate Governance On Profit of Islamic Banks in Indonesia Period 2016-2020. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(3).
- Sugiono, S. (2016). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan r & d. *Bandung: Alfabeta*.