

**STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA DALAM  
MEMBERIKAN PEMBIAYAAN TERHADAP UMKM  
SELAMA MASA PANDEMI COVID 19 (Kajian  
Pada BSI KCP Masamba Kab. Luwu Utara)**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Meraih Gelar Sarjana  
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



**SAMARIA**

17 0402 0094

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

**2022**

**STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA DALAM  
MEMBERIKAN PEMBIAYAAN TERHADAP UMKM  
SELAMA MASA PANDEMI COVID 19 (Kajian  
Pada BSI KCP Masamba Kab. Luwu Utara)**

*Skripsi*

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Meraih Gelar Sarjana  
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



**Pembimbing**

**Abd. Kadir Arno, SE.Sy., M.Si**

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

**2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam Memberikan Pembiayaan terhadap UMKM Selama Masa Pandemi Covid-19 (Kajian pada BSI KCP Masamba Kab. Luwu Utara) yang ditulis oleh Samaria Nurris Indak Mathudowa (NIM) 17 0402 0094 mahasiswa Program Studi Pendidikan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dilaksanakan pada hari Senin, 05 September 2022 Milyadiyah bertepatan dengan 8 Safar 1444 Hijriyah, telah dipertahui sesuai catatan dan pernyataan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat memohon gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 15 November 2022

TIM PENGUJI

1. Dr. Tukfir, S.H., M.H. Ketua Sidang
2. Dr. Muhi, Ruslan Abdullah, S.E.I., M.A. Sekretaris Sidang I
3. Nurdin Baqo, S.Pi., M.M. Penguji I
4. Indak, S.E.I., M.E.I. Penguji II
5. Abd. Kadir Arna, S.E.Sy., M.Si. Pembimbing

Mengetahui:

s.n. Rektor IAIN Palopo  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Tukfir, S.H., M.H.  
NIP 19790724 200312 1 002

Ketua Program Studi  
Pendidikan Syariah

Hamza Saifi, S.E., S.M.  
NIP 198610202015031001



## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ  
وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ آمِينَ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Strategi BSI dalam Memberikan Pembiayaan Terhadap UMKM Selama Masa Pandemi Covid 19(Kajian pada BSI KCP Masamba Kab.Luwu utara)” setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. Kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulis skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak walaupun penulis skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag, selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. Muammar Arafat, S.H., M.H. selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan keuangan, Dr. Muhaemin, M.A selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Dr. Takdir, S.H., M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS.,CAPMCAPF.,CSRA selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan

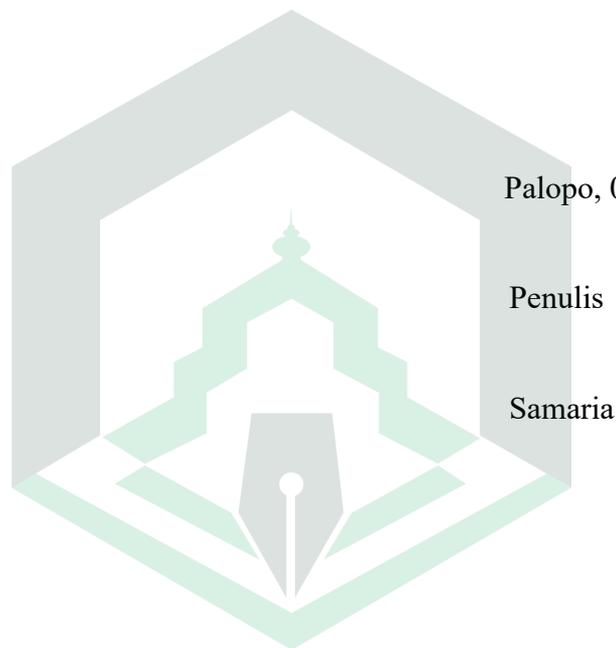
keuangan dan wakil dekan bidang kemahasiswaan dan kerjasama Ilham S.Ag, M.A Fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Palopo

3. Hendra Safri, S.E.,M.M., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Perbankan Syariah.
4. Abd. Kadir Arno, SE.Sy., M.Si. selaku pembimbing, yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan Khususnya pada saat menyusun Skripsi ini.
5. Nurdin Batjo, S.Pt., M.M selaku penguji 1 dan Ishak, S.El., M.El selaku penguji II yang telah memberikan saran, kritikan dan masukan dalam rangka penyelesaian skripsi.
6. Andi Farhami Lahila M, S.E.sy., M.E.sy, selaku dosen penasehat akademik
7. Kepala perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag., M.Ag., beserta staff yang telah menyediakan buku-buku/literature untuk keperluan studi kepustakaan dalam menyusun skripsi ini dan seluru staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu kelancaran pengurusan berkas-berkas skripsi ini sampai meraih gelar S.E.
8. Segenap pimpinan dan seluruh pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Masamba, Terkhusus kak, Muhammad Akri Lukman, selaku micro staff yang menjadi informan wawancara dan kak fadly selaku marketing pemasaran, yang juga selalu memberikan masukan dan membantu melengkapi data-data dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta Ayahanda Taliu dan bunda Dahlia, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya serta semua saudara dan saudariku yang selama ini membantu dan mendoakanku. Mudah-mudahan Allah swt, mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak.
10. Kepada semua teman-teman seperjuangan, mahasiswa Program studi perbankan syariah IAIN Palopo angkatan 2017 (Khususnya PBS C), yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan

skripsi ini. Dan Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan sumbangsih baik dalam bentuk materi maupun non materi kepada penulis selama kuliah hingga penulisan skripsi.

Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi bahan referensi bagi para pembaca. Mudah-mudahan bernilai ibadah dan mendapatkan pahala dari Allah swt. Aamiin.



Palopo, 05 September 2022

Penulis

Samaria

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Transliterasi adalah mengalihserakan suatu tulisan kedalam aksara lain. Misalnya, dari aksara arab ke aksara latin.

Berikut ini adalah surat keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158 Tahun 1987- Nomor: 0543b/u/1997 tentang Transliterasi Arab-Latin yang peneliti gunakan dalam penulisan skripsi ini.

### A. Transliterasi Arab-Latin

#### 1. konsonan

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Z	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es dengan titik di bawah
ض	Ḍaḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Za	Z	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (´).

## 2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Fathah</i>	A	<i>A</i>
إ	<i>Kasrah</i>	I	<i>I</i>
أ	<i>Dammah</i>	U	<i>U</i>

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ... أ... أ...	<i>fathah dan alif atau yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
إ	<i>kasrah dan yā'</i>	Ī	i dan garis di atas
أ	<i>dammah dan wau</i>	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوَّلَ : *hauḷa*

## 3. Maddah

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah dan yā`</i>	Ai	a dan i
وْ	<i>fathah dan wau</i>	I	i dan u

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *rāmā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

#### 4. *Tā marbūtah*

Transliterasi untuk *tā marbūtah* ada dua, yaitu *tā marbūtah* yang hidup atau mendapat *harakat fathah, kasrah, dandammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā marbūtah* yang mati atau mendapat *harakat sukun*, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fādilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

#### 5. Syaddah (*Tasydīd*)

*Syaddah* atau *tasydīd* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* ( ّ ), dalam transliterasinya ini dilambangkan dengan pengulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syahddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: <i>rabbānā</i>
نَجَّيْنَا	: <i>najjainā</i>
الْحَقُّ	: <i>al-ḥaqq</i>
نُعِمَّ	: <i>nu'ima</i>
عُدُّوْ	: <i>'aduwwun</i>

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* ( *يِ* ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٌّ	: 'Alī (bukan 'Aliyy atau 'Aly)
عَرَبِيٌّ	: 'Arabī (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-)

Contoh:

الْشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i> )
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalزالah</i> ( <i>az-zalزالah</i> )
الْفَلْسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh :

تَأْمُرُونَ	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْعُ	: <i>al-nau'</i>

سَيِّءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

#### 8. Penulisan kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata , istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasikan adalah kata, istilah, atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah, atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), Alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasikan secara utuh.

Contoh:

*Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī*

*Risālah fī Ri'ayah al-Maṣlahah*

#### 9. Lafz al-Jalālah (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللهِ *dinullāh*

اللّهُمَّ *billāh*

Adapun *tā' marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمَّ فِي رَحْمَةِ اللهِ *Hum fī raḥmatillāh*

#### 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf

awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

*Wa mā Muhammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wudi'a linnāsī lallazi bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān*

*Nasīr Hāmid Abū Zayd*

*Al-Tūfī*

*Al-Maslahah fī al-Tasyrī al-Islāmī*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,  
Abū al-Walīd

Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid

(bukan: Zaīd,

Nasr Hāmid Abū)

## **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dilakukan adalah:

swt. = subhanahu wa ta ala

saw. = sallallahu ‘alaihi wa sallam

as = ‘alaihi as-salam

H = Hijriah

M = Masehi

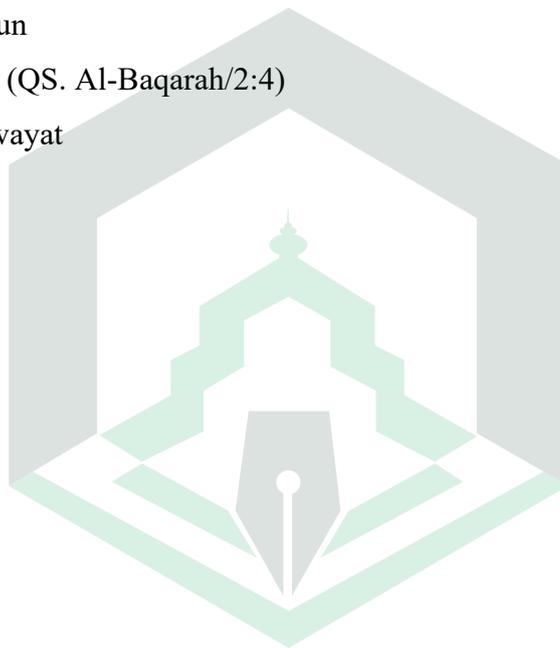
SM = Sebelum Masehi

L = Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja)

W = Wafat Tahun

(QS. .../...’...) = (QS. Al-Baqarah/2:4)

HR = Hadis Riwayat



\

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>I</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR KUTIPAN AYAT</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xviii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian .....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>8</b>
A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan .....	8
B. Deskripsi Teori .....	11
1. Strategi.....	11
2. Pembiayaan Bank Syariah.....	20
3. UMKM .....	28
C. Kerangka Pikir.....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	
A. Jenis Penelitian .....	39
B. Fokus Penelitian .....	39
C. Definisi Istilah .....	39
D. Desain Penelitian .....	41
E. Sumber Data .....	42
F. Instrument Penelitian.....	42
G. Teknik Pengumpulan Data .....	43
H. Pemeriksaan Keabsahan Data.....	44
I. Teknik Analisis Data .....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>48</b>
A. Hasil Penelitian.....	48
B. Pembahasan .....	69

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>75</b>
A. Simpulan .....	75
B. Saran.....	76
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>78</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR KUTIPAN AYAT

QS Al-Maidah ayat 2 .....	2
QS At-taubah ayat 105 .....	49



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka pikir.....	37
Gambar 4.1 Prosedur Pembiayaan di BSI KCP Masamba .....	53
Gambar 4.2 Struktur Organisasi BSI KCP Masamba .....	55



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Daftar Wawancara

Lampiran 2 Pedoman Wawancara

Lampiran 3 Dokumentasi

Lampiran 4 Surat Izin Penelitian

Lampiran 5 Hasil Turnitin

Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup



## DAFTAR ISTILAH

UMKM	: Usaha Mikro Kecil dan Menengah
COVID-19	: Corona Virus Disease 2019
OECD	: Organisation for Economic Corperation and Development
KEMENKOP	: Kementrian Koperasi
KCP	: Kantor Cabang Pembantu
BNI	: Bank Negara Indonesia
BSI	: Bank Syariah Indonesia
SDM	: Sumber Daya Manusia
KSP	: Kelompok Simpan Pinjam
DEKOPIN	: Dewan Koperasi Indonesia
BUMN	: Badan Usaha Milik Negara
BM	: Branch Manager
MMM	: Micro Marketing Manager
MRM	: Micro Relationship Manager
KUR	:Kredit Usaha Rakyat



## ABSTRAK

**Samaria, 2022.** *“Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Memberikan Pembiayaan Terhadap UMKM Selama Masa Pandemi Covid 19(Kajian pada BSI KCP Masamba Kab. Luwu Utara)”*. Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Abd. Kadir Arno.

Skripsi ini membahas tentang strategi Bank Syariah Indonesia dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19(kajian pada BSI KCP Masamba). Penelitian ini bertujuan: untuk mengetahui strategi BSI Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemic covid 19, untuk mengetahui dampak positif dan dampak negatif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba dalam penyaluran pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19. Jenis Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, Instrumen penelitian yang digunakan yaitu handphone, kamera, dan pedoman wawancara. subjek penelitian adalah staff micro BSI KCP Masamba. Kemudian Data diolah dengan menggunakan metode reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menghasilkan beberapa strategi yang dilakukan BNI Syariah saat merger menjadi BSI KCP Masamba dalam penyaluran pembiayaan UMKM pada masa pandemi covid 19 yaitu diantaranya: 1).dalam menyalurkan pembiayaan BSI Masamba menawarkan produk KUR yang bekerjasama dengan pemerintah dan mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan melalui UMKM center. 2).margin lebih rendah yaitu 6% pertahun atau pertriwulan sesuai dengan peraturan pemerintah. 3). Mengurangi pembiayaan terhadap sektor yang terdampak covid seperti pariwisata sedangkan bagi UMKM yang tinggal ditempat yang tidak terdampak covid 100% diberikan pembiayaan dan sektor kesehatan seperti diapotik dan tempat kesehatan lainnya.

**Kata Kunci:** Strategi, Pembiayaan Bank Syariah, UMKM

## ABSTRACT

**Samaria, 2022.**“ *Indonesian Islamic Bank's Strategy in Providing Financing for MSMEs During the Covid 19 Pandemic Period (Study on BSI KCP Masamba, North Luwu Regency)*”Palopo State Islamic Institute. Supervised by Abd. Kadir Arno.

This study aims to determine the strategy of Bank Syariah Indonesia in providing financing to MSMEs during the Covid 19 pandemic (study on BSI KCP Masamba). This type of research uses descriptive qualitative methods. The data sources used are primary data and secondary data. The research instruments used are cellphones, cameras, and interview guidelines. the research subject is the micro staff of BSI KCP Masamba. Then the data is processed using data reduction methods, data presentation, and drawing conclusions. The results of this study resulted in several strategies carried out by BNI Syariah when it merged into BSI KCP Masamba in the distribution of MSME financing during the COVID-19 pandemic, including: 1). in distributing financing, BSI Masamba offers KUR products in collaboration with the government and establishes a financing service center such as providing training through the MSME center. 2). lower margin of 6% per year or quarterly in accordance with government regulations. 3).reduce financing for sectors affected by covid souch as tourim,while for MSMEs living in places not affected by Covid 100% are given financing and the health sector such as pharmacies and other health places.

**Keywords:**Strategy, Islamic Bank Financing, MSME

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah dalam memajukan perekonomian suatu Negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan usaha selalu membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu, saat ini dan dimasa yang akan datang kita tidak akan lepas dari dunia perbankan jika hendak melakukan aktivitas keuangan, baik perorangan maupun lembaga. Menurut Muhammad Soekarni, Perbankan syariah dalam menjalankan tugasnya sebagai lembaga keuangan memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi melalui pembiayaan investasi dan modal kerja pelaku usaha, terlebih dalam usaha mikro kecil dan menengah(UMKM).<sup>1</sup>

Sektor usaha mikro kecil dan menengah merupakan usaha yang tangguh ditengah krisis ekonomi. Saat ini sekitar 99% pelaku ekonomi mayoritas adalah pelaku usaha UMKM yang terus tumbuh secara signifikan dan mampu menjadi penopang stabilitas perekonomian Indonesia.<sup>2</sup>

Perkembangan potensi usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran pembiayaan. Dimana kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat dari jumlah penjualan yang sangat meningkat dan pendapatan yang meningkat dikarenakan dari

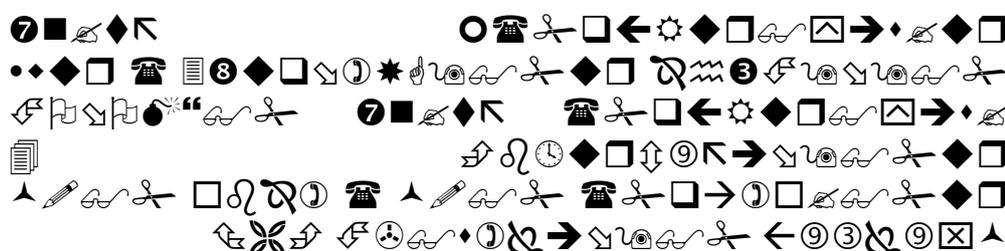
---

<sup>1</sup>Muhammad Soekarni,*Perbankan Syariah: Kontribusi Dalam Pembiayaan Usaha Menengah-Besar*,Edisi Pertama(Jakarta:LIPI Press,2016),2.

<sup>2</sup>Yulita Anna et al,"Dampak Pengembangan UMKM dalam Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi dan Upaya Mengurangi Angka Pengangguran di Kota Pontianak,"(2021):465-466,<http://pascasarjanafe.untan.ac.id/wp-content/uploads/2021/01/43.pdf>

kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada seperti berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas terhadap lembaga-lembaga baik bank maupun non bank sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usahanya. Bank syariah sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki peran dalam mengembangkan usaha masyarakat terutama pada usaha mikro kecil dan menengah dengan berpartisipasi memberikan pembiayaan kepada masyarakat untuk mengembangkan usahanya, baik usaha perorangan maupun usaha dalam bentuk kelompok, dengan harapan bahwa pertumbuhan dan perkembangan ekonomi masyarakat setiap tahunnya terus mengalami peningkatan.<sup>3</sup>

Islam menganggap umat manusia sebagai suatu keluarga, karenanya diketahui bahwa semua manusia yang ada dimuka bumi ini mempunyai kedudukan yang sama dihadapan Allah. Hukum Allah tidak membeda bedakan antara satu umat dengan umat yang lain, hanya yang menjadi pembeda hanyalah ketaqwaan, ketulusan hati, kemampuan, dan pelayanannya pada sesama manusia, sebagaimana dijelaskan dalam potongan ayat Q.S Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:



<sup>3</sup>Siska Pratiwi Harahap, "Pengaruh Pembiayaan Mikro Terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi kasus Nasabah Pembiayaan Mikro pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Medan )" *Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan* 2019:3

Terjemahanya:

”Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanya”.

Ahmad Mustafa Al Maragi dalam buku tafsirnya menjelaskan terkait ayat diatas bahwa perintah tolong-menolong dalam mengerjakan kebaikan dan taqwa, adalah termasuk petunjuk sosial dalam Al-Qur’an. Karena dalam ayat ini Allah mewajibkan kepada manusia agar saling memberi bantuan satu sama lain dalam mengerjakan apa saja yang berguna bagi umat manusia, baik pribadi maupun kelompok, baik dalam perkara agama maupun dunia, juga dalam melakukan setiap perbuatan taqwa, yang dengan itu mereka mencegah terjadinya kerusakan dan bahaya yang mengancam keselamatan mereka.<sup>4</sup>

Dilain pihak bank syariah sendiri masih menghadapi sejumlah persoalan yang juga harus diselesaikan. Berbagai kebijakan dan peraturan telah di keluarkan oleh pemerintah agar bank syariah lebih berionterasi kepada UMKM. Namun pada tahun 2020 ketika diberbagai negara didunia mengalami musibah akibat penyebaran virus corona(covid-19). Indonesia sebagai salah satu negara yang terkena dampak penyebaran virus corona ini melakukan berbagai tindakan untuk mengurangi dampak virus ini, mulai dari

---

<sup>4</sup>Ahmad Mustafa Al Maragi, *Tafsir Al Maragi*, Cet Kedua(Semarang:CV. Toha Putra).86

bekerja dari rumah, hingga menutup semua sektor pelayanan publik seperti toko, pasar hingga lembaga keuangan seperti bank dan sebagainya.<sup>5</sup>

Perekonomian global saat pandemi covid-19 memberikan dampak yang cukup merugikan bagi perekonomian domestik yang ada di negara-negara khususnya di Indonesia salah satunya yaitu UMKM.<sup>6</sup>

Organisasi kerja sama dan pembangunan ekonomi atau biasa disebut sebagai *Organisation for Economic Corperation and Development* (OECD), menyebutkan bahwa UMKM saat ini berada dalam pusat krisis ekonomi akibat adanya virus corona(covid-19) bahkan lebih krisis dari tahun 2008 lalu. Dimana dalam situasi pandemi ini Menurut Kemenkop UMKM ada sekitar 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan ditandai sekitar 56% melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22% melaporkan permasalahan aspek pembiayaan, 15% melaporkan pada masalah distribusi barang dan 4% melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah.<sup>7</sup>

Persoalan usaha mikro yang selalu muncul ialah modal bisnis yang terbatas apalagi dimasa pandemi covid 19 ini. Para pedagang usaha mikro kecil dan menengah barangkali mempunyai banyak konsep usaha demi memajukan bisnisnya namun terhalang karna tidak adanya modal tambahan.

---

<sup>5</sup>Noer Soetjipto, *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19*(Yogyakarta :K-media,2020),6.

<sup>6</sup>Siti Nuzul, Laila Nalini, "Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah" 4, no. 1 (2021): 662–69. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.278>

<sup>7</sup>Abdurrahman Firdaus Thaha, "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," *Jurnal Brand 2*, no. 1 (2020):149, <https://ejournal.umma.ac.id/index.php/brand>

Masyarakat di kecamatan Masamba yang memiliki usaha mikro juga ingin mengembangkan usahanya agar dapat meningkatkan perekonomian, Menurut ibu Nurlela salah satu pedagang baju yang ada di kecamatan Masamba mengaku bahwa masalah yang sering dialami yaitu terkendala dengan minimnya suatu modal usaha ditambah lagi dengan adanya virus corona yang membatasi aktivitas diluar rumah.

Bapak Suryanto menganggap terjadinya pandemi mengakibatkan hampir semua pelaku usaha termasuk saya sendiri mengalami penurunan pendapatan sehari-hari, akibatnya kami kesusahan untuk melunasi angsuran pembiayaan.<sup>8</sup>

Tidak sedikit pengusaha yang usahanya kandas karena keterbatasan modal, dalam hal ini kondisi usaha pengusaha mikro yang terjadi adalah penurunan tingkat pendapatan, sehingga pengusaha mikro membutuhkan modal yang lebih. Saat ini yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM khususnya pelaku UMKM di kecamatan masamba adalah penyaluran kredit untuk mencukupi kebutuhan permodalan. Dari sinilah titik lemah para masyarakat di kecamatan masamba yang membutuhkan pembiayaan untuk mengembangkan usaha mikronya.

Salah satu solusi alternatif untuk mengatasi masalah modal yang dirasakan usaha mikro kecil dan menengah dimasa pandemi covid 19 ini adalah dengan memperoleh pinjaman, Dengan adanya pembiayaan mikro yang diberikan oleh bank syariah kepada pelaku usaha yang ingin

---

<sup>8</sup>Nurlela,Suryanto “Wawancara”selaku nasabah UMKM BSI Masamba, 20 oktober 2021

mengembangkan usahanya diharap dapat memudahkan masyarakat khususnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah di kecamatan masamba dalam memperoleh pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan berbagai uraian latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil sebuah judul **”Strategi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid-19”**.

#### **B. Batasan Masalah**

Agar terlaksananya penelitian yang fokus serta mendalam, maka penulis membatasi diri hanya berkaitan dengan ” Strategi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan, serta dampak apa yang diberikan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19”

#### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka pokok permasalahan yang ada dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19?
2. Bagaimana dampak positif dan dampak negatif yang dirasakan Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19?
3. Bagaimana dampak strategi pembiayaan terhadap UMKM saat Covid 19?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Strategi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19.
2. Untuk Mengetahui dampak positif dan dampak negatif yang dirasakan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM pada masa pandemi Covid 19.
3. Untuk mengetahui dampak strategi terhadap UMKM saat pandemi covid 19.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Manfaat Teoritis**

Pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahuan serta menambah referensi pengetahuan terutama mengenai strategi pembiayaan UMKM selama masa pandemi covid-19.

##### **2. Manfaat Praktis**

Digunakan sebagai bahan pertimbangan dan sumber informasi untuk peneliti selanjutnya dan dapat dimanfaatkan khususnya bagi manajemen perusahaan untuk meningkatkan pembiayaan UMKM pada perbankan syariah pada saat pandemi covid-19.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan**

Penelitian ini mengkaji tentang strategi bank syariah Indonesia dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama covid-19. Berdasarkan hasil penelusuran dapat diidentifikasi beberapa penelitian yang pernah ada sebelumnya untuk menentukan letak perbedaan dan persamaan dengan masalah yang diteliti.

**Fadilah Nur Azizah**, dengan judul “Strategi UMKM untuk meningkatkan perekonomian pada masa pandemi Covid 19 pada saat new normal”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi untuk meningkatkan perekonomian UMKM pada saat new normal diterapkan. Dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.<sup>9</sup> Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas strategi UMKM pada masa pandemi Covid 19. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu dalam penelitian terdahulu fokus pada strategi UMKM dalam meningkatkan perekonomian

---

<sup>9</sup> Fadilah Nur Azizah et al., “Strategi UMKM Untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid 19 Pada Saat New Normal” *Jurnal Ekonomi* 5, no. 1 (2020). <http://jurnalfebi.uinsby.ac.id/index.php/oje>

pada masa pandemi Covid 19 pada saat new normal sedangkan penelitian yang akan dilakukan difokuskan pada strategi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19.

**Abrista Devi**, dengan judul Strategi bank syariah dalam pembiayaan mikro pada masa pandemi Covid-19(studi kasus BSI KCP sentul). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi BSI KCP Sentul dalam pembiayaan mikro pada masa pandemi covid-19. dimana hasil penelitiannya menghasilkan beberapa strategi yang dikeluarkan oleh pihak bank diantaranya:(1) memberikan pembiayaan yang tidak signifikan terdampak Covid-19,(2) mendirikan pusat pelayanan pembiayaan mikro dan (3) memberikan margin lebih rendah.<sup>10</sup> Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas strategi bank syariah dalam pembiayaan UMKM selama Covid-19. adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan adalah waktu dan lokasi penelitian .

**Rachmad Nor Firman**, dengan judul Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Mandiri(studi bank syariah mandiri kantor cabang pasuruan). penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang diberikan bank syariah mandiri terhadap penyaluran pembiayaan UMKM. Dimana hasil penelitiannya menghasilkan beberapa kesimpulan yang pertama, dalam penyaluran pembiayaan UMKM, Bank Syariah mandiri membagi dalam beberapa segmen yaitu segmen nasabah golongan berpenghasilan tetap, segmen nasabah usaha, segmen nasabah komunitas dan

---

<sup>10</sup>Abrista Devi”Strategi Bank Syariah Dalam Pembiayaan Mikro pada Masa Pandemi Covid-19(Studi Kasus BSI KCP Sentul),”*Journal VISA* 3,No.1(2021):212

segmen wilayah. kedua, strategi yang dilakukan dalam penyaluran pembiayaan UMKM ialah strategi penetrasi pasar atau melakukan pemasaran, strategi manual produk, strategi bekerjasama dengan instansi, strategi nasabah *walk in* dan nasabah *existing* dan strategi promosi<sup>11</sup> Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas tentang strategi pembiayaan terhadap UMKM. adapun Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah Dalam penelitian terdahulu hanya fokus pada strategi penyaluran pembiayaan UMKM saja sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih fokus pada strategi pembiayaan UMKM selama masa pandemi Covid-19.

**Mislawati**, Dengan judul Strategi pembiayaan UMKM dalam meningkatkan usaha nasabah pada masa Covid 19 (Studi kasus PT.Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi pembiayaan UMKM dalam meningkatkan usaha nasabah pada masa pandemi Covid 19. Dimana hasil penelitiannya 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.<sup>12</sup> Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama membahas strategi

---

<sup>11</sup>Rahman Nor Firman”Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Mandiri(studi pada BSM kantor cabang pasuruan),”*Jurnal Tasorruf* 1, no.1(2020):8

<sup>12</sup> Mislawati”Strategi Pembiayaan UMKM dalam Meningkatkan Usaha Nasabah pada Masa Covid 19(Studi Kasus PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga),2021. <http://etd.iain-padangsidempuan.ac.id/7096/>

pembiayaan UMKM di bank syariah pada masa Covid 19. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian ini membahas tentang strategi pembiayaan UMKM dalam meningkatkan usaha nasabah pada saat Covid 19 sedangkan dalam penelitian yg akan dilakukan fokus pada strategi BSI dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM pada masa Covid 19.

## B. Deskripsi Teori

### 1. Strategi Bank Syariah

#### a. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana jangka panjang yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan sebuah aktifitas lainnya dalam kurun waktu tertentu.<sup>13</sup>

Menurut Alfred Chandler dalam buku Moestopo Beragama mengatakan bahwa strategi adalah suatu penentuan sasaran dan tujuan dasar jangka panjang dari suatu organisasi(perusahaan)serta pengadobsian seperangkat tindakan serta alokasi sumber-sumber yang perlu untuk mencapai sasaran.<sup>14</sup>

Definisi strategi menurut para ahli sebagai berikut:

- 1) Strategi menurut A.Halim adalah suatu cara dimana organisasi/lembaga untuk mencapai tujuannya, sesuai dengan peluang dan ancaman-ancaman di lingkungan eksternal dan internal.

<sup>13</sup>Sumber.<http://Wikipedia.org>. (Diakses Desember-2021)

<sup>14</sup> Moestopo Beragama,*Manajemen Strategik*, Edisi Pertama(Jakarta pusat:Fakultas Ilmu social dan Ilmu Politik,2016),38.

- 2) Menurut Eddy Yunus strategi sebagai penciptaan posisi unik dan berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas.
- 3) Strategi menurut Stephani K.Marrus adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang fokus pada tujuan jangka panjang organisasi, serta penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan organisasi tersebut bisa tercapai.<sup>15</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu rencana atau serangkaian tindakan yang disusun oleh suatu organisasi/lembaga untuk mencapai tujuan tertentu.

#### b. Tingkatan Strategi

##### 1) Strategi tingkat perusahaan (*Corporate Strategi*)

Strategi tingkat perusahaan ditetapkan oleh tingkat manajemen tertinggi didalam organisasi dan mengarah kepada bisnis apa yang akan dilakukan serta bagaimana sumber daya di alokasikan diantara bisnis tersebut. Strategi korporasi secara umum melibatkan tujuan jangka panjang yang berhubungan dengan organisasi secara keseluruhan dan investasi keuangan secara langsung.

##### 2) Strategi tingkat bisnis (*Business Strategi*)

Strategi tingkat bisnis ditetapkan oleh masing-masing unit bisnis strategi. Strategi bisnis biasanya diformulasikan oleh manajer tingkat bisnis melalui negosiasi dengan manajer korporasi dan memusatkan kepada bagaimana

---

<sup>15</sup>Fred R.David,*Manajemen konsep-konsep*,Edisi Sembilan,(Jakarta:Indeks,2004),34

cara bersaing dalam dunia bisnis yang ada. Strategi bisnis harus melalui dan diperoleh serta didukung oleh strategi korporasi.

### 3) Strategi tingkat fungsional (*Functional Strategy*)

Strategi tingkat fungsional mempunyai lingkup yang lebih sempit lagi dibandingkan strategi korporasi dan strategi bisnis. Berhubungan dengan fungsi bisnis seperti fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi SDM, fungsi keuangan, fungsi riset dan pengembangan(R&D). strategi fungsional harus mengarah kepada strategi bisnis dan konsep mereka yang paling utama adalah tergantung kepada hasil jawaban bagaimana cara menerapkannya.<sup>16</sup>

#### c. Komponen Strategi

Secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang selalu dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. Ada tiga komponen strategi yaitu sebagai berikut:

- 1) Kompetensi yang berbeda, yang dimaksud kompetensi yang berbeda adalah suatu yang dimiliki perusahaan dimana perusahaan melakukannya dengan baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.
- 2) Ruang lingkup, yang dimaksud dengan ruang lingkup adalah lingkungan dimana organisasi atau perusahaan tersebut beraktivitas. Lokal, regional atau internasional adalah salah satu contoh ruang lingkup dari kegiatan organisasi. Oleh karenanya, strategi yang akan dilakukan mencakup ruang lingkup yang dihadapi oleh perusahaan.

---

<sup>16</sup>Taufiqurokhman.*Mengenal Manajemen Strategik*. Edisi pertama(Jakarta pusat:Fakultas Ilmu sosial dan ilmu Politik,2016), 19

3) Distribusi sumber daya, adalah bagaimana sebuah perusahaan memanfaatkan distribusi daya yang dimilikinya dalam menerapkan strategi perusahaan.<sup>17</sup>

d. Strategi Bank syariah

Dalam prespektif ekonomi dan bisnis islam, strategi dapat di definisikan ulang menjadi rangkaian proses aktivitas manajemen islami yang mencakup dalam tahapan formulasi, implementasi dan evaluasi keputusan-keputusan strategi organisasi yang memungkinkan pencapaian tujuannya dimasa depan. Sebagai sebuah proses, terdapat 9 karakteristik yang dapat didefinisikan strategi berdasarkan prespektif ekonomi dan bisnis islam, yaitu:<sup>18</sup>

1) Karakteristik asas

Karakteristik asas dalam perjanjian berbasis syariah adalah memiliki paradigma dasar kebebasan kontrak bukanlah tegak atas dasar kebebasan yang sifatnya mutlak tetapi kebebasan yang dimaksud adalah kebebasan yang tidak melanggar nilai-nilai syariah.

2) Motivasi

Dalam prespektif ekonomi islam motivasi dijelaskan secara lebih rinci dalam hal fisiologi yang meliputi motivasi dalam menjaga diri dan menjaga kelangsungan hidup, motivasi psikologis atau sosial meliputi motivasi kepemilikan, motivasi berkompetensi, serta motivasi dalam bekerja dan memproduksi.

<sup>17</sup>Blocher, *Manajemen biaya*, (Jakarta: Salemba empat, 2000), 3

<sup>18</sup> AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif* Untuk Mahasiswa dan Praktisi. Edisi 12 (Jakarta: Erlangga, 2005), 59

### 3) Orientasi

Dengan menetapkan tujuan perusahaan berorientasi bukan Cuma duniawi tetapi juga akhirat, yaitu dengan memperoleh keuntungan sekaligus manfaat sehingga akan memberi ketenangan, ketentraman dan kepuasan dalam bekerja dan beraktivitas sehingga diperoleh kebahagiaan dalam menjalankan organisasi perusahaan.

### 4) Strategi induk

Strategi induk merupakan strategi jangka panjang yang spesifik bagi perusahaan. Strategi induk pada dasarnya merupakan rencana strategis untuk melihat sisi organisasi minimal untuk lima tahun yang akan datang, itulah sebabnya penerapan strategi nampak jelas pada strategi induk yang mencakup visi, misi dan tujuan perusahaan.

### 5) Strategi fungsional operasi/produksi

Menurut Schroedar, secara umum istilah operasi mengacu pada kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa dan menjadi fungsi inti dari setiap perusahaan.

### 6) Strategi fungsional keuangan

Dimana fungsi keuangan meliputi penghimpunan dan pendayagunaan dana dari perusahaan seperti laba perusahaan, dana cadangan dan penggunaan laba yang tidak dibagi.

### 7) Strategi fungsional pemasaran

Untuk membangun sebuah strategi fungsional pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan variabel-variabel bauran pemasaran yang

terdiri dari empat elemen yaitu:(1) produk yaitu barang/jasa yang ditawarkan.(2) Harga yaitu yang ditawarkan.(3) saluran distribusi yang digunakan agar produk tersebut tersedia bagi para pelanggan.(4) promosi yaitu iklan, promosi penjualan dan publikasi.

#### 8) Strategi fungsional SDM

Strategi ini sesungguhnya memberikan panduan integral sebuah proses pembinaan menyeluruh yang menjadi tanggung jawab perusahaan guna memastikan terbentuknya SDM yang professional.

#### 9) Sumber daya.

Aplikasi manajemen strategi islami yang dikendalikan oleh nilai-nilai trasedental (aturan haram-halal), dari cara pengambilan keputusan hingga pelaksanaannya sama sekali berbeda dengan aplikasi manajemen strategi konvensional yang non islami. Dengan landasan sekularisme yang bersendikan pada nilai-nilai material, aplikasi manajemen strategi non islami tidak memperhatikan aturan halal-haram.

Menurut Mulyono ada beberapa pendekatan yang dapat dilakukan dalam menyusun perencanaan strategi pembiayaan. Pendekatan ini akan dijadikan rujukan dalam menyusun strategi pembiayaan di bank syariah, pendekatan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan sumber dana yang dapat dikumpulkan oleh bank secara rasional.

Sebagai kegiatan pokok suatu bank yaitu disatu pihak mengumpulkan kemudian menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan. oleh

karena itu kemampuan bank dalam menyalurkan pembiayaan masyarakat akan sangat tergantung dari sumber-sumber dana yang dapat dikuasainya, tidak seluruhnya dapat dipasarkan dalam bentuk pembiayaan, karena untuk menjaga likuiditas bank yang bersangkutan perlu suatu backup(cadangan) baik berupa uang tunai, surat-surat berharga yang mudah dilikuiditasi, atau cadangan pada rekening bank sentral.

b. Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan kemampuan pasaran untuk menyerap penawaran dana dalam bentuk pembiayaan. Adapun faktor-faktor yang mesti dipertimbangkan dalam perencanaan pembiayaan berdasarkan pendekatan pasar adalah:

- 1) Corak pemasarannya
- 2) Corak persaingan
- 3) Corak nasabah
- 4) Corak produk

c. Pendekatan pembiayaan berdasarkan anggaran bank

Pola pikir yang dipakai dalam pendekatan ini adalah berangkat dari pengertian anggaran itu sendiri, yaitu suatu rencana kerja yang di implementasikan dalam bentuk kesatuan mata uang. adapun maksud dan tujuan penyusunan anggaran antara lain:

- 1) Sebagai alat koordinasi dari berbagai kegiatan yang ada dalam suatu bank

- 2) Sebagai alat pengawasan karena anggaran merupakan tolak ukur dari rencana kerja yang akan realisir di kemudian hari
  - 3) Sebagai alat pemilihan alternatif-alternatif yang akan ditempuh oleh suatu bank dalam mewujudkan optimal *profit* dari pengelolaan faktor-faktor produksi yang dikuasainya
- d. Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan ketentuan-ketentuan moneter yang telah ditentukan oleh penguasa moneter.

Pada suatu saat dapat saja bank komersil juga bank syariah, dihadapkan pada peraturan moneter yang ketat terutama dalam masalah pembiayaan (*tingh money policy*) oleh penguasa moneter. Dalam situasi demikian, jelas tidak ada lagi kebebasan para bank syariah dalam merencanakan pembiayaan.<sup>19</sup>

Dalam pandangan masyarakat mengenai bank syariah di ibaratkan sebagai bank yang paling ideal dan paling sempurna, karena dalam menerapkan ajaran bank islam bukanlah islam itu sendiri, ia sekedar bank yang berusaha menerapkan konsep syariah menurut kemampuan perkembangannya, bank syariah di Indonesia masih jauh dari kata sempurna, karna pengalamannya masih minim untuk ukuran sebuah bai di Indonesia. Adapun strategi yang diterapkan di bank syariah yaitu:<sup>20</sup>

1. Strategi pengembangan: *Islamic full Branch*

---

<sup>19</sup> Rahmad Sunandar Soleh, "Strategi Pembiayaan BNI Syariah Dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (studi kasus pada BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan), Skripsi tahun 2008, 20.

<sup>20</sup> Hismi "Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo", (Skripsi tahun 2017)

Sistem *Islamic full Branch* yaitu cabang penuh yang menerapkan sistem syariah secara penuh, pembukuannya terpisah dengan kantor induk. Bank induk masih konvensional dan harus menyisihkan sejumlah modal untuk unit usaha syariah(UUS).

2. Strategi pengelolaan: pembiayaan

Para pengusaha kecil mendambakan sistem pembiayaan dengan bagi hasil, karena dirasa sesuai dengan siklus bisnis usaha kecil menengah. Dambaan pengusaha kecil adalah pembiayaan tidak menuntut jaminan yang memberatkan. Ini dapat diselesaikan dengan mengembangkan produk pembiayaan sistem *Ijarah wal Murabaha*, yaitu barang di manfaatkan oleh nasabah sementara pemiliknya pada bank.

3. Strategi pengelolaan: persepsi masyarakat

Persepsi masyarakat tentang bank syariah masih keliru. Bank syariah dipandang sebagai: 1. Bank syariah sebagai bank sosial untuk membantu pembangunan ekonomi umat, 2. Bank syariah sebagai bank bagi hasil. Implikasi kekeliruan persepsi berdampak pada pemahaman masyarakat bahwa: bank tidak boleh meminta jaminan dalam memberikan pembiayaan, bank syariah tidak mengenakan denda bila nasabah tidak membayar tepat pada waktunya, bank syariah tidak boleh menyita jaminan. Kemudian implikasi pada persepsi kedua adalah: untuk semua kebutuhan nasabah harus menggunakan produk *mudhorabah* atau *musyarakah*, bagi hasil yang diberikan bank kepada nasaba harus lebih besar jika dibandingkan dengan bunga dari bank

konvensional, sehingga bagi hasil nasabah dibayar setahun sekali, seperti waktu pembiayaan.

## 2. Pembiayaan Perbankan Syariah

### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah untuk mendukung investasi yang direncanakan.

Menurut Sumiyanto yang dikutip Ria dalam jurnal Nurhadi Mengatakan bahwa Pembiayaan adalah aktivitas menyalurkan dana yang terkumpul kepada anggota pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab.<sup>21</sup>

Sedangkan menurut UU No.10 tahun 1998 pasal 1 N0.12 Pembiayaan adalah penyediaan uang berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah untuk mengembalikan uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan.<sup>22</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana yang diberikan oleh suata lembaga kepada masyarakat yang membutuhkan dana, dimana pengembalian dana harus dikembalikan apabila

<sup>21</sup>Nurhadi, "Pembiayaan dan Kredit," *Jurnal Tabarru'* 1, No.2(2018):15, <http://journal.uir.ac.id/index.php/tabarru/article/download/2804/1552/>

<sup>22</sup>Tisa Arifi Putriani and Alimatul Farida, "Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Pembiayaan Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2014-2018," *Jurnal Ekonomi Islam* 11, No.1(2019):9, <http://yudharta.ac.id/journal/index.php/malia>

sudah mencapai batas waktu yang telah di ditentukan. dengan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak(sesuai akad).

Pembiayaan syariah selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dalam pelaksanaan pembiayaan bank syariah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting yaitu aspek syar'i, dimana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat islam dan aspek ekonomi yakni tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Harran terbagi menjadi 3 yaitu:

1. Return bearing financing, yaitu secara bentuk pembiayaan yang secara komersial yang menguntungkan ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian nasabah juga memberi keuntungan.
2. Return free financing, yaitu bentuk pembiayaan tidak semata-mata mencari keuntungan yang ditujukan kepada orang yang membutuhkan dana tidak ada keuntungan yang di dapat.
3. Charity financing, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak ada klaim pokok mencari keuntungan dan ditujukan kepada orang miskin yang membutuhkan.

b. Indikator Pembiayaan

Menurut Ismail untuk mengukur pembiayaan maka diperlukan indikator yaitu:<sup>23</sup>

- 1) Kepercayaan (Trust) Lembaga keuangan memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Lembaga keuangan memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.
- 2) Akad (kesepakatan) merupakan suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
- 3) Jangka waktu yaitu mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah diberikan oleh lembaga keuangan.
- 4) Risiko yaitu risiko selalu menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja maupun tidak disengaja, seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur.
- 5) Balas jasa sebagai balas jasa atas penitipan barang untuk memperoleh pembiayaan, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati.

c. Pola Pembiayaan Bank Syariah

Adapun jenis-jenis pembiayaan yaitu:<sup>24</sup>

- 1) Pembiayaan modal kerja diberikan dalam jangka pendek yaitu paling lama 1 tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan

---

<sup>23</sup>Ismail. *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2011), 107

<sup>24</sup>Ismail. *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2017), 113

pembiayaan modal kerja antara lain, kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutupi piutang perusahaan.

- 2) Pembiayaan investasi secara umum pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha.
- 3) Pembiayaan konsumsi pembiayaan ini diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu;

1. Pembiayaan prinsip jual beli (Ba'i)

Prinsip jual beli ini di bank syariah dilaksanakan sehubungan dengan perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan secara transparan didepan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. 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. Dalam transaksi ini dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembiayaan dan waktu penyaluran barangnya yaitu,

- a. Pembiayaan *Murabahah*
- b. Pembiayaan *salam*
- c. Pembiayaan *istishna*

2. Pembiayaan prinsip sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, namun terdapat perbedaan pada objek transaksinya, pada *ijarah* objek transaksinya merupakan jasa. Pada masa akhir sewa, bank dapat menjual barang yang disewakan kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal dengan *muntahiyah bittamlak* (sewa yang di ikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

3. Pembiayaan prinsip bagi hasil,

yaitu dengan pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*.

- a. Pembiayaan *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama utunk meningkatkan nilai dari asset yang mereka miliki secara bersama-sama untuk meningkatkan nilai dari asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud.

- b. Pembiayaan *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara dua pihak dimana pemilik modal sebagai (*sahibul maal*) dan pengelola sebagai (*mudharib*). Dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan dengan bagi hasil.<sup>25</sup>

d. Fungsi dan tujuan pembiayaan

Fungsi pembiayaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- 2) Membantu kaum duafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro.

Tujuan yang bersifat makro, antara lain:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

---

<sup>25</sup>Abrista Devi”Strategi Bank Syariah Dalam Pembiayaan Mikro pada Masa Pandemi Covid-19(Studi Kasus BSI KCP Sentul),”*Journal VISA* 3,No.1(2021):208-209

- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana.
- 3) Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya.

Sedangkan tujuan yang bersifat mikro, antara lain:

- 1) Memaksimalkan laba, setiap usaha yang dimiliki mempunyai tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba yang maksimal.
- 2) Mereka membutuhkan dana yang cukup untuk menjalankan usahanya.
- 3) Meminimalisir resiko kekurangan modal pada suatu usaha, salah satu resiko yang akan dihadapi pengusaha berkembang adalah resiko kekurangan modal, hal ini dapat diminimalisir dengan melakukan pinjaman atau pembiayaan.
- 4) Pendayagunaan sumber daya ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya, namun terlepas dari itu sumber modal juga dibutuhkan untuk mengatasi masalah para nasabah yaitu melakukan penambahan modal dengan cara pembiayaan.
- 5) Penyaluran kelebihan dana dari yang *surplus* dana ke yang minus dana *defisit*. maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi sarana penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak

yang kelebihan dana(*surplus*) ke pihak yang kekurangan dana(*deficit*).<sup>26</sup>

Dari beberapa tujuan pembiayaan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat di nikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

#### e. Manfaat Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan bank syariah memberikan manfaat bagi bank sendiri, debitur/nasabah dan pemerintah. Manfaat pembiayaan bagi Bank berupa pendapatan margin keuntungan atau bagi hasil sesuai akad pembiayaan yang diperjanjikan sebelumnya antara bank syariah dan debitur, peningkatan profitabilitas bank, serta kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai bank dalam memahami secara rinci aktivitas usaha para debitur di berbagai sektor usaha.

Manfaat pembiayaan bagi debitur yaitu terpenuhinya kebutuhan pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian, meningkatkan usaha debitur, dan murahnya biaya yang diperlukan untuk pembiayaan. Selain itu, jangka waktu pembiayaan dan kemampuan debitur

---

<sup>26</sup>Muhammad Lathief Ilham Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Edisi Pertama* (Medan:SU Press,2018),9.

membayar kembali pembiayaannya. Manfaat pembiayaan bagi pemerintah adalah sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan untuk sektor riil karena uang di bank tersalurkan kepada pihak pelaku usaha, juga sebagai pengendali moneter. Pembiayaan dapat menciptakan lapangan kerja baru, penyerapan jumlah tenaga kerja mampu meningkatkan pendapatan masyarakat yang kemudian akan meningkatkan pendapatan Negara.<sup>27</sup>

### 3. Pengertian UMKM

#### a. UMKM

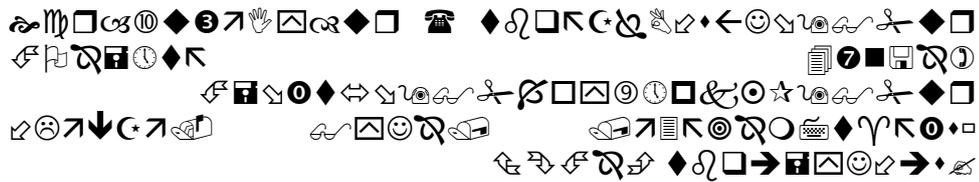
UMKM merupakan kelompok usaha yang terus tumbuh dan bahkan sangat membantu perekonomian nasional. Sebagian besar dari pengusaha kecil dan pekerjaannya di Indonesia adalah kelompok masyarakat berpenghasilan rendah dan kebanyakan dari mereka menggunakan mesin serta alat produksi sederhana atau hasil rekayasa sendiri. Menurut Tambunan UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi.<sup>28</sup>

Menurut ekonomi islam UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk memenuhi kehidupan dan juga untuk beribada menuju kesejahteraan. Melakukan kegiatan ekonomi ini berlaku kepada semua orang tanpa membedakan jabatan, status pangkat seseorang. Dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan di QS At-taubah ayat 105 yang berbunyi:



<sup>27</sup>Sinta Apriliani, "Peranan Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Perkembangan UMKM (Studi pada Bank BRI Syariah Unit Kepahiang)," in *Skripsi* (Bengkulu,2021), 1-62.

<sup>28</sup>Tambunan,"*UMKM DI INDONESIA Perkembangan Kendala dan Tantangan*".*Edisi pertama*(Jakarta:Prenada,2021),11



Terjemahnya:

”Dan katakanlah, Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang mu’min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang gaib dan yang nyata, lalu diberikannya kepada kamu apayang telah kamu kerjakan”.<sup>29</sup>

Rasulullah memerintahkan kepada ummatnya untuk bekerja keras karna setiap kegiatannya selalu di lihat oleh Allah SWT dan para Rasulnya. sebagaimana amalan kita yang dipertanggung jawabkan di akhirat kelak.

Sedangkan Menurut peraturan pemerintah nomor 7 tahun 2021 tentang UMKM adalah

#### 1) Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh keluarga atau perseorangan dan memiliki hasil penjualan paling banyak 2 miliar. Jenis barang /komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berubah.

- a. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu waktu dapat pindah tempat.

<sup>29</sup>Kementrian Agama RI, ”*Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahnya*”, (Jakarta: Al-Hadi Media Kreasi), 203.

- b. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang.

## 2) Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memiliki hasil penjualan tahunan diantaranya Rp 2 miliar hingga paling banyak Rp 15 miliar. Adapun cirri-ciri Usaha Kecil antara lain:

- a. Pada umumnya sudah memiliki surat izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya seperti NPWP dan sudah melakukan pembukuan keuangan walaupun masih sederhana serta telah membuat neraca keuangan.
- b. SDM-nya sudah lebih maju dan rata-rata pendidikannya SMA dan sudah memiliki pengalaman dalam bekerja dalam usahanya.
- c. Sebagian besar sudah berhubungan dengan pihak perbankan, tetapi belum membuat perencanaan bisnis, dalam usaha kecil ini masih sangat memerlukan pendampingan, dimana tenaga kerja yang dipkerjakan antara 5-9 orang.

## 3) Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha yang bersifat produktif yang memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15 miliar sampai paling

banyak Rp 50 miliar. Adapun cirri-ciri Usaha menengah antara lain sebagai berikut:

- a. Pada umumnya telah memiliki Manajemen organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern seperti menerapkan system akuntansi sehingga memudahkan untuk auditing dan pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- b. Telah memiliki semua persyaratan legalitas seperti NPWP, surat izin usaha, izin tempat serta upaya pengelolaan lingkungan dll.
- c. Sudah memiliki akses dengan pihak perbankan dan telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.<sup>30</sup>

b. Tujuan dan Sasaran UMKM

Salah satu tujuan UMKM adalah menumbuh kembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan, dimana Sasaran utama yang ingin dicapai oleh UMKM adalah ingin mewujudkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang mampu memiliki daya saing tinggi dan dapat berperan dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok serta dapat menghadapi persaingan bebas diluar sana. Mengenai sasaran UMKM dalam rangka pembedayaan UMKM.

---

<sup>30</sup>Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, Edisi Pertama (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 4-6.

Riavinola mengungkapkan bahwa ada beberapa pola alternative dalam memberikan sumbangan yang signifikan bagi kemajuan UMKM, maka sasaran UMKM ditujukan sebagai berikut:<sup>31</sup>

a) Kelompok/Koperasi

Dalam hal permodalan dianggap lebih mudah saat ditangani oleh kelompok atau koperasi karna dianggap dapat mengurangi resiko dalam hal pembinaan. Diharapkan dengan terbentuknya kelompok ini UMKM dapat tumbuh menjadi besar yang kemudian dapat dikembangkan menjadi koperasi, dimana koperasi ini diharapkan agar pelaku UMKM dapat memperkuat tawar menawar pada sistem pasar sehingga dapat meningkatkan penjualan produk sesuai dengan tujuan UMKM.

b) Lembaga Keuangan(Bank dan Non Bank)

Lembaga keuangan merupakan sasaran UMKM dalam menangani permodalan, sebagai salah satu contoh ketika pelaku UMKM memiliki kekurangan modal maka sasaran pelaku UMKM yaitu lembaga keuangan sebagai lembaga penyediaan modal, dimana lembaga keuangan ini memberikan fasilitas dalam hal pembiayaan perbankan kepada para pelaku UMKM. Salah satu pendekatan yang dilakukan lembaga keuangan terhadap pelaku UMKM yaitu dengan membuat kelompok simpan pinjam(KSP) maupun kelompok usaha(Koperasi).

---

<sup>31</sup> Riavinola Disty Pangestika, *Pembiayaan UMKM pada Bank Syariah*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2021), 41-43

c) Pasar

Hubungan baik antara pelaku UMKM dengan pelaku pasar harus terjalin dengan baik karna perdagangan hasil produksi pelaku UMKM dapat berupa pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri(ekspor). adanya perubahan pasar harus cepat diantisipasi dalam hal ini dapat difasilitasi oleh pemerintah, BDS maupun Asosiasi usaha, maka kemudian sasaran UMKM adalah pasar.

Selain memberikan kontribusi pada penyerapan tenaga kerja, Sektor UMKM juga memiliki peran dalam perekonomian nasional khususnya pada Negara-negara berkembang seperti di Indonesia. Perkembangan UMKM Di Indonesia saat ini sangatlah pesat karna didukung oleh pemanfaatan sarana teknologi informasi dan komunikasi yang baik. Namun dibalik perkembangannya itu terdapat pula faktor yang menjadi penghambat berkembangnya suatu usaha mikro kecil dan menengah.

Menurut Yulya Yunara dalam jurnalnya yang berjudul strategi penyaluran pembiayaan UMKM di bank syariah.a da 2 faktor secara umum penghamabat perkembangan UMKM yaitu Faktor Internal dan Faktor Eksternal.<sup>32</sup> Untuk lebih jelasnya akan diuraikan dibawah ini:

1. Faktor Internal Ada beberapa faktor internal yang ada pada UMKM itu sendiri diantaranya:

---

<sup>32</sup>Yulya Yunara, "Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Bank Syariah Mandiri," *Jurnal Nisbah* 5, no. 2 (2019):130131,<https://doi.org/10.30997/jn.v5i2.1888>

- a) Kurangnya Permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan. Dalam mengembangkan suatu usaha hal pertama yang dibutuhkan adalah dana, dengan mengandalkan modal sendiri yang jumlahnya terbatas sehingga tidak memungkinkan untuk meningkatkan jumlah omset pendapatan yang lebih, namun disisi lain modal pinjaman bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan administratif. dimana pembiayaan yang di syaratkannya agungan oleh pihak bank. mengingat sebagian besar pelaku UMKM belum mempunyai cukup jaminan untuk mengakses pembiayaan dari pihak bank.
- b) Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar. Pada umumnya unit usaha kecil keluarga memiliki jaringan usaha yang sangat terbatas sehingga kemampuan penetrasi pasar rendah. Berbeda dengan usaha besar yang sudah memiliki jaringan usaha yang bagus sehingga dapat menjangkau promosi penetrasi pasar dengan baik.
- c) Kualitas sumber daya manusia. keterbatasan kualitas SDM dari segi pendidikan normal maupun pengetahuan dan keterampilan dapat berpengaruh pada pengelolaan suatu usaha.

b. Faktor Eksternal

Ada beberapa faktor eksternal yang memnyebabkan permasalahan UMKM diantaranya:

- 1) Iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif.

- 2) Terjadinya persaingan antara pengusaha-pengusaha kecil dan pengusaha-pengusaha besar merupakan bagian dari kendala untuk mendapatkan surat izin perijinan untuk menjalankan suatu usaha.
- 3) Pungutan liar Salah satu yang menjadi kendala UMKM yaitu adanya pungutan liar dimana adanya penambahan pengeluaran yang tidak sedikit jumlahnya.
- 4) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha. kurangnya informasi dan ilmu pengetahuan membuat UMKM sulit berkembang di tambah lagi untuk mendapatkan tempat untuk membuka usaha kurang strategis dan harga sewanya pun cukup mahal.
- 5) Sifat produk dengan ketahanan pendek dan terbatasnya akses pasar. dalam industri kecil produk yang dihasilkan mudah rusak dan tidak tahan lama ditambah lagi minimnya informasi tentang akses pasar, yang dimana pasar ini sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap produk ataupun jasa dengan produk lain dalam hal kualitas.

#### c. Jenis Jenis UMKM

Kegiatan utama UMKM pada umumnya dapat dikelompokkan dalam jenis usaha yaitu:<sup>33</sup>

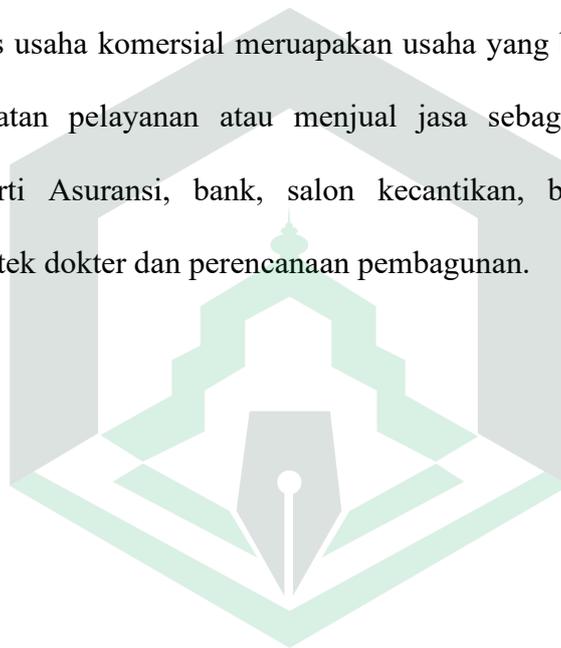
- 1) Jenis usaha perdagangan ini merupakan usaha yang kegiatan utamanya memindahkan barang dari produsen ke konsumen. jenis usaha ini bergerak dibidang pertokoan, rumah makan, pedagang perantara dan

---

<sup>33</sup>Riavinola Disty Pangestika, *Pembiayaan UMKM pada Bank Syariah*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2021), 43-44.

komisioner serta makelar dapat juga dimasukkan dalam kegiatan jenis perdagangan jual beli barang.

- 2) Jenis usaha produksi/Industri usaha produksi merupakan kegiatan proses pengubahan suatu bahan baku mentah menjadi suatu barang yang memiliki nilai tambah. Dalam kegiatan produksi ini dapat berupa industri pangan, pakaian, bahan bangunan dan kegiatan dalam budidaya sektor pertanian, perkebunan dan sebagainya.
- 3) Jenis usaha komersial merupakan usaha yang bergerak dalam bidang kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya seperti Asuransi, bank, salon kecantikan, bengkel dan termasuk praktek dokter dan perencanaan pembangunan.



### **C. Kerangka Pikir**

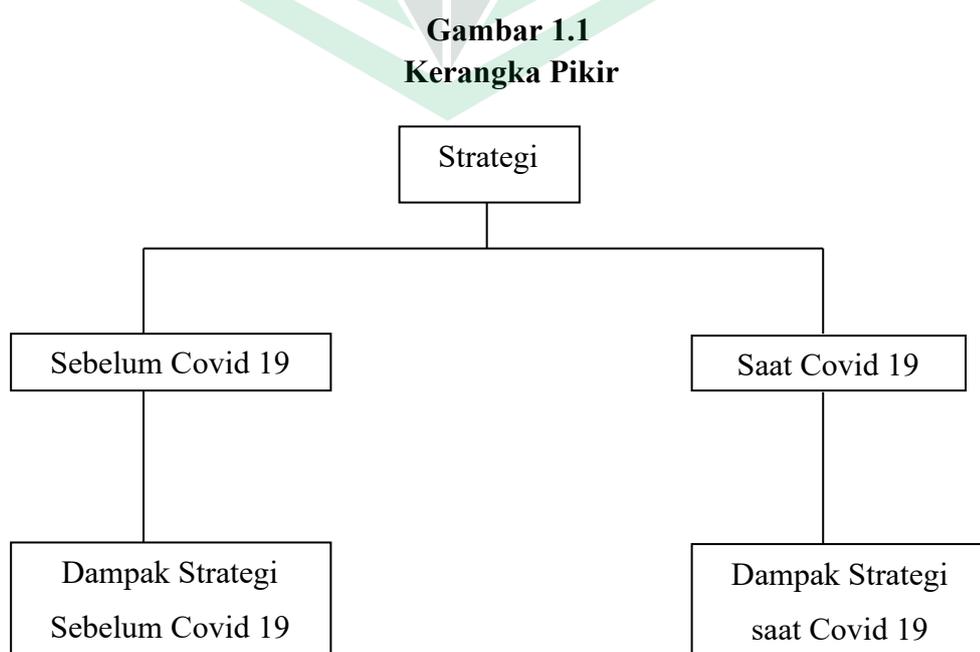
Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi luas yang bergabung dalam hal ini krisis ekonomi kian parah ditambah lagi dengan krisis global yang melanda dunia saat ini.

Bank Syariah Indonesia adalah lembaga intermediasi antara orang yang punya kelebihan dana dengan orang yang kekurangan dana, atau

lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada pihak nasabah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah/ bagi hasil. Strategi yang dijalankan Bank Syariah Indonesia adalah bekerja sama dengan pemerintah dengan menawarkan produk KUR kepada nasabah UMKM. Bank Syariah Indonesia berupaya menjadi bank syariah yang dapat memenuhi kebutuhan layanan perbankan bagi masyarakat dan dunia, upaya tersebut secara konsisten dilakukan pada setiap aspek operasional bank.

Dengan demikian bank syariah sangat penting dalam tatanan kehidupan masyarakat yang dapat membantu meningkatkan produktifitas UMKM melalui kinerja Bank Syariah Indonesia Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis mencoba memberikan gambaran kerangka yang dapat menghantar dalam pembahasan yang telah ditentukan.

Kerangka pikir tersebut disajikan dalam bentuk gambar sebagai berikut:



Dari gambar kerangka pikir diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai suatu tujuan penelitian ini maka dapat diuraikan dimana penerapan strategi BNI Syariah KCP Masamba sebelum covid 19 dan strategi saat marger menjadi BSI KCP Masamba serta dampak apa yang dirasakan pihak bank syariah Indonesia dalam menyalurkan pembiayaan terhadap UMKM.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu jenis penelitian kualitatif deskriptif. Hal ini dikarenakan Penelitian kualitatif yaitu data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar.<sup>34</sup> Penelitian ini akan menggambarkan secara terperinci berdasarkan data dan pengkajian data mengenai Strategi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid-19.

#### **B. Fokus penelitian**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dampak dan Strategi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19.

#### **C. Definisi Istilah**

Definisi istilah digunakan Untuk memberikan penegasan terhadap beberapa istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini. Hal tersebut untuk menghindari kesalahpahaman pembaca dalam memahami dan memaknai isi dari penelitian ini. Adapun istilah-istilah sebagai berikut:

##### **1. Strategi**

dapat diartikan sebagai seni penggunaan rencana untuk mencapai suatu tujuan, strategi berarti rencana yang cermat mengenai suatu kegiatan untuk

---

<sup>34</sup>Ajat Rukajat,*Pendekatan Penelitian Kualitatif*, Edisi Pertama(Yogyakarta:CV Budi Utama,2018),8.

mencapai sasaran khusus. Strategi bukan hanya sebagai penunjuk jalan saja, namun juga menunjukkan bagaimana taktik atau cara operasionalnya.<sup>35</sup>

## 2. Pembiayaan syariah

Pembiayaan Syariah adalah dana yang telah disiapkan oleh pihak bank untuk dikelola kemudian disalurkan kepada nasabah untuk membantu mengembangkan usaha para pengusaha kecil hingga menengah dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan yang dikelola secara syariah dengan imbalan bagi hasil.

## 3. UMKM

Merupakan sektor usaha yang paling banyak menyerap tenaga kerja sehingga mampu meminimalisir terjadinya pengangguran. Menurut Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPIN) UMKM dapat dikatakan sebagai para pelaku usaha ekonomi yang sering dikategorikan sebagai perusahaan yang berskala kecil dengan menggunakan teknologi tradisional dan dikelola secara sederhana.<sup>36</sup>

## 4. Covid-19 (*coronavirus disease 2019*)

Covid adalah penyakit yang disebabkan oleh jenis coronavirus baru yaitu Sars-CoV-2, yang dilaporkan pertama kali di Wuhan Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019. COVID-19 ini dapat menimbulkan gejala seperti gangguan pernafasan akut demam diatas 38°C, batuk dan sesak nafas bagi manusia disertai dengan lemas, nyeri otot, dan diare. Bentuk

<sup>35</sup>Halim Simatupang, *Strategi Belajar Mengajar*, (Surabaya: CV Cipta Media Edukasi, 2019), 3.

<sup>36</sup>Sony Hendra Permana, "Strategi peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia," (Juni 2017): 95, <http://jurnal.dpr.go.id/index.php/aspirasi/article/view/1257>.

COVID-19 jika dilihat melalui mikroskop elektron (cairan saluran nafas/swab tenggorokan) dapat digambarkan bentuk COVID-19 seperti virus yang memiliki mahkota<sup>37</sup>.

#### D. Desain Penelitian

Desain Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Alasan peneliti memilih analisis deskriptif yaitu untuk menjelaskan dan mendeskripsikan keadaan yang sebenarnya tentang bagaimana dampak dan strategi yang diberikan BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

##### 1. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Masamba. Sedangkan waktu penelitian dilakukan mulai bulan februari 2022 sampai selesai.

##### 2. Informan dan subjek penelitian

Informan dan subjek penelitian ini adalah pihak-pihak yang dijadikan sebagai sumber perolehan data dalam sebuah penelitian. Peran subjek penelitian adalah memberikan tanggapan dan informasi terkait data yang dibutuhkan oleh penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>38</sup>

<sup>37</sup>Kementrian Kesehatan Republik Indonesia, "Hindari lansia dari covid-19",23 april 2020, <http://www.padk.kemkes.go.id/article/read/2020/04/23/21/hindari-lansia-dari-covid19>.

<sup>38</sup>Nurul Hasanah,"*Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas pada Bank Syariah Mandiri*". Skripsi( Surakarta: Institut Agama Islam Negeri, 2017), 35. <http://eprints.IAIN-surakarta.ac.id/388/1/Nurul%20Hasanah.pdf>. di akses 20/03/2022.

Adapun subjek penelitian ini yaitu 1 orang Branch Manager dan 1 orang staff micro Bank Syariah Indonesia KCP Masamba.

#### **E. Sumber Data**

Adapun sumber data dalam penelitian ini ada 2 yaitu:

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya. Dalam penelitian ini metode utama pengumpulan data adalah wawancara tatap muka dengan informan. Dalam hal ini Branch Manager dan staff mikro Bank Syariah Indonesia KCP Masamba mengenai hal-hal yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

##### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dengan melalui media perantara berupa brosur, internet dan penelitian terkait lainnya.

#### **F. Instrumen Penelitian**

Adapun untuk mengumpulkan data yang dimaksud, peneliti menggunakan instrument penelitian diantaranya yaitu:

##### **1. Handphone**

Alat ini digunakan untuk perekaman dengan persetujuan sumber atau informan yang bersangkutan.

##### **2. Kamera**

Kamera digunakan untuk mengambil gambar dilokasi penelitian yang akan membantu peneliti agar informannya jadi lebih akurat.

### 3. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara nantinya akan dijadikan alat untuk menggali setiap informasi-informasi yang lebih dalam tentang penelitian yang dilakukan, selain itu pedoman wawancara juga berguna agar penelitian ini tidak mengalami penyimpangan dari tujuan penelitian yang ditetapkan.

## G. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik yang digunakan adalah:

### 1. Observasi

Menurut Creswell observasi ialah suatu penggalan data yang dilakukan peneliti secara langsung dengan cara mengamati secara mendetail terhadap suatu objek dan lingkungan sekitar tempat meneliti.<sup>39</sup> Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk melihat kondisi dan keadaan di Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Masamba.

### 2. Wawancara(*Interview*)

Wawancara yaitu melakukan tanya jawab secara langsung kepada informan berkenaan dengan strategi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19. dimana jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara kombinasi. Wawancara jenis ini diharapkan dapat memberikan data yang lebih mendalam.

---

<sup>39</sup> Umar Siddiq and Moh Miftachul Choiri, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, Edisi Pertama (Ponorogo: CV Nata Karya, 2019), 67

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi ini dilakukan untuk mendapatkan data berupa tulisan maupun dalam bentuk gambar yang berhubungan dengan objek penelitian sebagai bukti penguat dari hasil metode wawancara dan observasi.<sup>40</sup>

Dalam penelitian ini dokumentasi tentang pembiayaan usaha kecil dan menengah pada BSI KCP Masamba diambil dari dokumen-dokumen berupa jurnal, brosur dan dokumentasi lapangan(foto).

### H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif digunakan untuk menentukan keobjektifan fakta. Tolak ukur keabsahan data dilaksanakan dalam bentuk menguji hasil temuan lapangan pada kenyataan yang diteliti dilapangan. Keabsahan data dilakukan dalam meneliti kredibilitasnya digunakan metode triangulasi yaitu metode pengamatan keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain diluar data untuk kebutuhan pengecekan ataupun untuk pembeda pada fakta atau data itu. Adapun empat (4) triangulasi yakni:

1. Triangulasi sumber bermakna memadankan serta mengecek kembali derajat kepercayaan satu informasi yang di dapat melalui alat serta waktu tidak sama dalam kualitatif penelitian. Hal ini dapat dicapai perihal cara:
  - a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
  - b. Membandingkan segala sesuatuyang diungkapkan seseorang di depan umum terhadap apa yang di unglapkannya secara pribadi

---

<sup>40</sup>Albi Anggito and Johan Setiawan,*Metode Penelitian Bisnis*,Edisi Pertama(Jawa Barat: CV Jejak,2018),391.

- c. Membandingkan apa yang diungkapkan orang-orang dalam situasi penelitian pada apa yang diungkapkan sepanjang waktu.
  - d. membandingkan perpektif seseorang dalam keadaan perihal pendapat serta pandangan orang, seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada atau pemerintahan.
  - e. Menyimpulkan isi suatu dokumen yang berkaitan dari hasil wawancara.
2. Triangulasi metode menurut Patton dan Moleong terdapat 2 strategi yakni:
    - a. Pemeriksaan derajat kepercayaan hasil penemuan penelitian terhadap berbagai teknik pengumpulan data
    - b. Pemeriksaan derajat kepercayaan pada sumber data terhadap metode yang sama.
  3. Triangulasi teknik yakni melalui peneliti memanfaatkan untuk keperluan pemeriksaan derajat kepercayaan data, pemanfaatan pengamatan lainnya yaitu bisa membantu mengurangi data menyimpang.
  4. Triangulasi teori yakni membandingkan teori berdasarkan kajian lapangan yang di dapatkan pada teori-teori yang sudah diuraikan dalam bab landasan teori yang sudah di dapatkan.<sup>41</sup>

Dalam membuktikan keabsahan data untuk penelitian ini hanya digunakan triangulasi teori yakni membandingkan teori yang ada serta mengecek hasil dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada subjek penelitian.

---

<sup>41</sup>Hardani. Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif, Edisi.Pertama(Yogyakarta:Pustaka Ilmu,2020),200

## I. Teknik Analisis data

Setelah data yang diperlukan sudah dikumpulkan, selanjutnya peneliti akan melakukan analisis data dengan menggunakan analisis data model Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi.<sup>42</sup> Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

### 1. Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, membuat memo).

### 2. Penyajian data

suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dikisahkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

---

<sup>42</sup> Matthew B. Miles, A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Bandung: UI Press, 2009),

### 3. Menarik kesimpulan/Verifikasi data

Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Artinya, Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi pada waktu proses pengumpulan data saja.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum BSI**

Indonesia sebagai negara dengan penduduk mayoritas muslim terbesar didunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industry keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stekholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industry halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah bank syariah. Bank syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industry halal.

Keberadaan industry perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan pelayanan, serta pengembangan jaringan meunjukkan trend positif dari tahun ke tahun bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah.

Pada 1 februari 2021 yang bertepatan dengan 19 jumadil akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya 3 Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN yaitu, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi

satu entitas yaitu menjadi 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 kemnterian 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'Alamiin).<sup>43</sup>

## 2. Visi Misi

### a. Visi

**TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK**

Menciptakan bank syariah yang masuk kedalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun kedepan.

### b. Misi

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

<sup>43</sup> <http://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-BSI>. Jumat 8 april 2022

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

Dalam bank syariah proses pembiayaan memiliki tahapan-tahapan yang harus dipenuhi oleh nasabah, yaitu:

a. Permohonan pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan yang dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer bank*. Namun implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu untuk kemudian ditindak lanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *officer bank* usaha dimaksud layak dibiayai.

Tidak semua permohonan pembiayaan disetujui atau diterima pihak bank karena banyak hal yang akan menjadi pertimbangan. Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti mengajukan permohonan ke bank lain. Karena itulah maka penolakan harus segera dilakukan tanpa menunda nunda waktu. Untuk itu,

terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan untuk efisiensi waktu. Sebaliknya, apabila dirasa sebuah permohonan pembiayaan dapat ditindak lanjuti, maka prosesnya dapat diteruskan pada pengumpulan data dan investigasi.

b. Pengumpulan data dan investigasi

Data yang diperlukan oleh *officer* bank di dasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan. Data yang diperlukan antara lain:

1. Calon nasabah adalah perorangan:
  - a) Legalitas usaha
  - b) Kartu identitas calon nasabah dan istri: kartu tanda penduduk(KTP) atau paspor
  - c) Kartu keluarga dan surat nikah
  - d) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
  - e) *Pas performance* 1 tahun terakhir
  - f) Bisnis plan
  - g) Data obyek pembiayaan
  - h) Data jaminan

2. Calon nasabah adalah badan hukum:

- a) Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
- b) Legalitas usaha
- c) Identitas pengurus
- d) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- e) *Past performance* 1 tahun terakhir
- f) Bisnis plan
- g) Data obyek pembiayaan
- h) Data jaminan

Untuk mendukung kebenaran data yang diperoleh, *officer* bank dapat melakukan investigasi antara lain, melakukan kunjungan lapangan atau wawancara. Proses investigasi ini dapat dilakukan berkali-kali untuk meyakini data yang diberikan nasabah. Investigasi dapat dilakukan terhadap nasabah yang bersangkutan ataupun pihak lainnya yang terkait, seperti rekanan bisnis calon nasabah.<sup>44</sup>

Menurut hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Bahrum selaku *Branch Manager* BSI KCP Masamba, mengatakan bahwa:<sup>45</sup>

“Syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah untuk mendapatkan pembiayaan syariah yaitu yang pertama setelah nasabah mengajukan permohonan kepada pihak BSI, nasabah harus menyerahkan dokumen-dokumen seperti KTP, NPWP, rincian pendapatan perbulan atau nota analisa, kwitansi pembelian dan nota penjualan untuk mengetahui rata-rata penghasilan

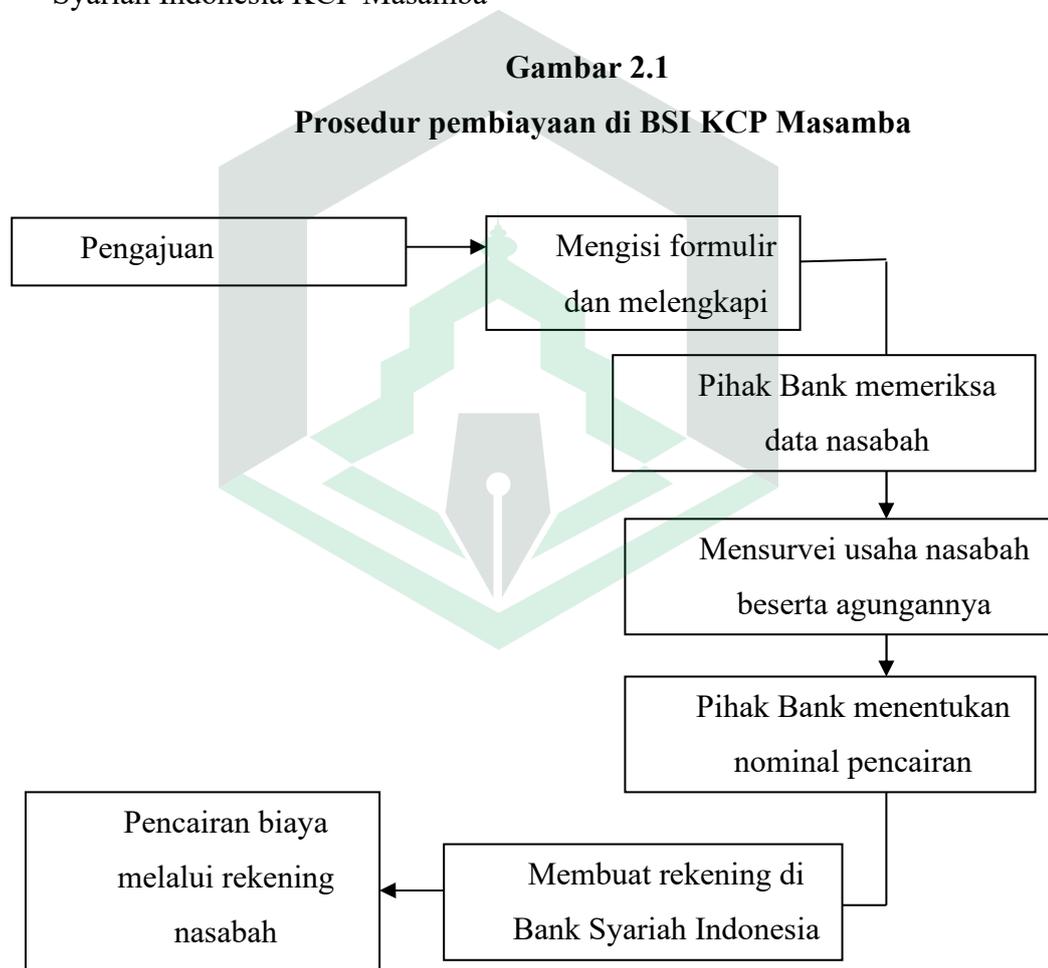
---

<sup>44</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Cet.3 (Jakarta:Zikrul Hakim,2007), 145-147.

<sup>45</sup> Bahrum selaku Branch Manager BSI KCP Wawancara Masamba,18 maret 2022.

perbulannya sebagai bahan pertimbangan pihak BSI. Kemudian dilihat dari sisi legal, dimana pelaku UMKM sudah dan usahanya sudah berjalan lebih dari 2 tahun.

Bagi pengambilan keputusan perbankan dalam memberikan bantuan modal kerja kepada pihak mitra usaha, selalu mempertimbangkan jenis usaha yang ditekuni melalui siklus perputaran modal yang mampu dilakukan oleh pihak mitra usaha. Adapun prosedur pembiayaan yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Masamba



Dari prosedur pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Indonesia KCP Masamba, untuk lebih jelasnya maka akan diuraikan sebagai berikut.

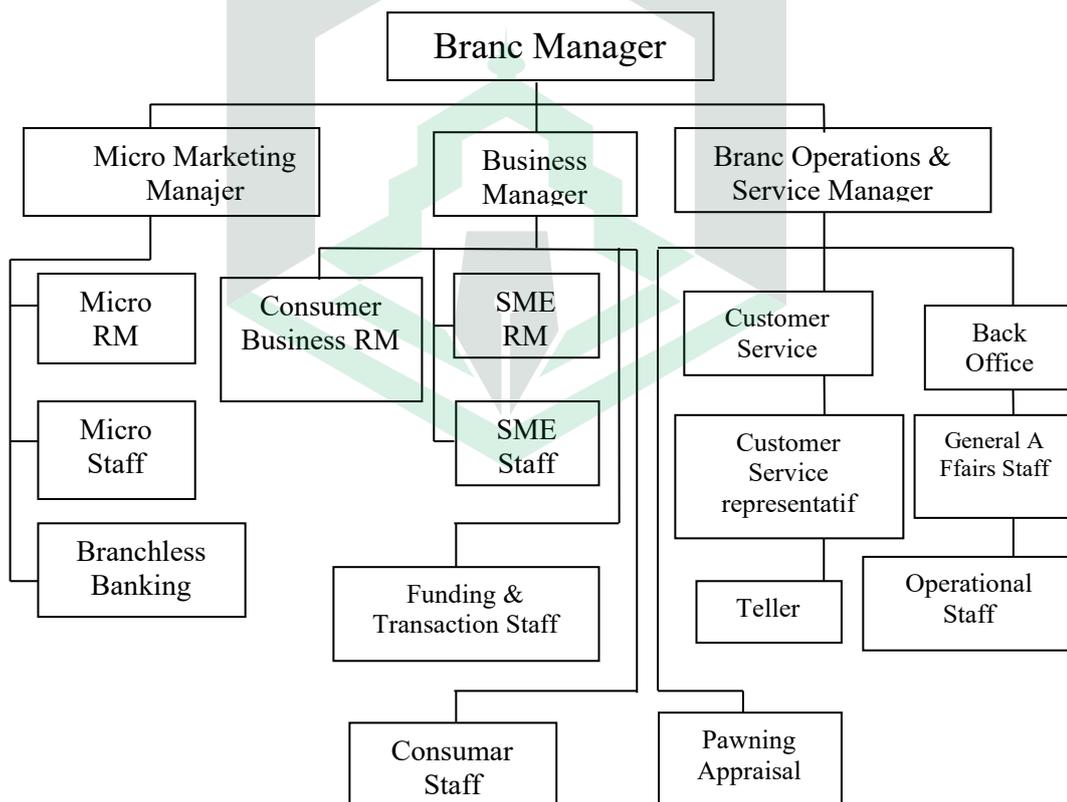
1. Permohonan pembiayaan, kemudian mengisi formulir dan melengkapi persyaratan, pihak bank menjelaskan terlebih dahulu persyaratan yang harus dilengkapi nasabah.
2. Setelah nasabah mengisi formulir dan melengkapi semua persyaratan kemudian
3. Pihak bank memeriksa data nasabah. Data yang diperiksa berupa KTP apakah sebelumnya nasabah pernah mengalami permasalahan terhadap pembayaran angsuran atau tidak. Setelah diperiksa ternyata tidak ada masalah dalam pembayaran angsuran maka pihak bank akan melakukan survei
4. Mensurvei usaha nasabah sekaligus agunannya,
5. kemudian pihak bank menentukan berapa jumlah dana yang layak untuk diterima nasabah. Misalkan nasabah mengajukan pembiayaan sebesar lima puluh juta rupiah kepada bank ternyata setelah di survey dan dianalisis semuanya hanya bisa dicairkan tiga puluh juta rupiah maka dana yang diberikan oleh bank hanya sebesar tiga puluh juta rupiah saja.
6. Sebelum modal diberikan, nasabah yang belum membuka rekening tabungan harus membuka rekening tabungan terlebih dahulu, tetapi bagi nasabah yang sebelumnya telah memiliki tabungan rekening tidak perlu membuka rekening baru kembali

#### 7. Pencairan biaya melalui rekening nasabah.

Dalam upaya memutus mata rantai penyebaran virus corona pihak Bank menerapkan *social distancing* atau *pembatasan sosial* Bank Syariah Indonesia KCP Masamba memberikan kemudahan bagi para nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan bisa mendaftar secara online melalui mobile banking.

#### 4. Struktur Organisasi BSI Masamba

**Gambar: 2.2**  
**Struktur Organisasi BSI KCP Masamba**



Adapun tugas dari masing-masing struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba yaitu:

1. *Branch Manager* (BM)

Bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan baik level kantor cabang utama dan kantor cabang pembantu dan merencanakan, mengkoordinasikan dan mensupervisi seluruh kegiatan kantor cabang, yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional untuk menjamin tercapainya suatu target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien oleh bank.

2. *Micro Marketing Manajer* (MMM)

Bertanggung jawab atas tercapainya suatu target marketing di area mikro syariah baik *Funding* maupun *Lending*, dapat terselenggaranya rapat marketing dan terselesaikannya permasalahan tingkat marketing. Melakukan penilaian terhadap potensi pasar serta dalam mengembangkan pasar. Bertanggung jawab atas program-program marketing di segmen bisnis mikro, dan bertanggung jawab terhadap sumber daya manusia (SDM) yang menjadi sub ordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

3. *Micro Relationship Manager* (MRM)

Bertugas sebagai kepala unit bagian mikro ditempat yang telah ditetapkan dalam tugas. Adapun tugas yang dilakukan seperti survey lapangan, serta segala hal yang berkaitan dengan pemasaran produk mikro.

4. *Branch Operasional Service Manager (BISM)*

Tanggung jawab serta tugas:

- a. Mengesahkan penutup serta pembukuan rekening
- b. Memastikan persediaan likuiditas
- c. Melaksanakan approval atau complaint di dalam manajemen sistem.
- d. Melaksanakan permintaan kartu ATM secara reguler atau cepat.
- e. Mengambil pelayanan yang sesuai kemauan nasabah yang optimal.
- f. Memantau semua aktivitas yang dilaksanakan sesuai administrasi, dokumentasi dan kesiapan sesuai yang telah ditetapkan.
- g. Memastikan operasional biaya terkendali secara tepat.

5. *Consumer Business Manager (BNM)*

Mengembangkan bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan, memonitor dan mengendalikan pelaksanaan strategi bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan, memberikan rekomendasi keputusan bisnis, serta melaksanakan aktivitas *sales management* cabang di wilayahnya untuk mendukung pencapaian target pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan di wilayah dan cabang.

6. *Marketing Manager SMEC (MM SMEC)*

Bertanggung jawab atas tercapainya target market baik *funding* maupun *lending*, terselenggaranya rapat AO dan terselesaikannya permasalahan tingkat AO, Mensupervisi *teamwork* dalam kegiatan

pemasaran *marketing* cabang untuk mencapai target dan *plan* bank secara efektif dan efisien.

7. *Customer Service Representative (CSR)*

Tanggung jawab serta tugas:

- a. Mengelola surat-surat berharga dan kartu ATM.
- b. Mengimput data nasabah dan *loan* fasilitas secara lengkap
- c. Mengimput data secara lebih lengkap
- d. Menyerahkan informasi jasa dan barang BSM terhadap nasabah atau pelanggan
- e. Menangani surat izin pembukuan deposito, dan penutupan rekening tabungan dan giro.

8. *Mikro Staff (MS)*

Bertugas melakukan pemasaran produk terhadap produk mikro, baik itu mikro 25,75 ataupun 200 ib.

9. *Consumer Business Staff (CBS)*

Melakukan proses *marketing* untuk segmen komersial khususnya Giro, deposito dan pembiayaan konsumtif, memasarkan pembiayaan sesuai dengan ketentuan pembiayaan *consumer* dengan target yang telah ditetapkan.

10. *Appraisal*

Melakukan penilaian jaminan dan *trade checking*. Layanan perbankan dan kelayakan pengguna produk perbankan dengan syarat dan kuota spesifik tertentu.

### 11. *Back Office*

Bertanggung jawab untuk mengelola administrasi keuangan hingga kepelaporan keuangan.

### 12. *Customer Service (CS)*

Melayani nasabah dengan memberikan informasi tentang produk dan layanan serta menerima dan menangani keluhan nasabah dan melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya. Memahami produk layanan yang terkait dengan operasi layanan *Customer Service*. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur dan area banking hall.

### 13. *Teller*

Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai maupun non tunai sesuai *Service Level agreement (SLA)* yang ditetapkan untuk mencapai *Service excellent*.

## 5. **Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Menyalurkan pembiayaan terhadap UMKM Selama Covid 19**

Bank Syariah sebagai lembaga keuangan bisa menjadi solusi dari permasalahan UMKM dengan berbagai variasi produk-produk bank syariah yang dipercaya cocok dengan kebutuhan UMKM, maka bank syariah sudah seharusnya menjadi motor dalam pembiayaan UMKM, akan tetapi karena masih rendahnya infrastruktur, satu set perbankan syariah dan dengan segala keterbatasan bank syariah saat ini dalam menjangkau

seluruh potensi masyarakat disektor UMKM, maka diperlukan strategi yang tepat dan juga diperlukan juga untuk sinergi dengan lembaga-lembaga lainnya.

Menurut Akri salah satu staff micro Bank Syariah Indonesia KCP Masamba.

...“Strategi yang dijalankan oleh BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UMKM sebelum. Dalam penyelenggaraan pembiayaan untuk menyalurkan dana pihak ketiga bagi sektor usaha kecil dan menengah dengan melakukan beberapa strategi khusus agar porsi pembiayaan bagi hasil meningkat serta upaya-upaya meminimalisir kendala-kendala yang dihadapi, ada beberapa strategi yang dilakukan oleh BNI Syariah KCP Masamba sebelum covid 19. Diantaranya strategi pemberdayaan UMKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan dan menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi jaminan. Pelaksanaannya murni oleh BNI KCP Masamba sendiri.<sup>46</sup>

Adapun upaya yang dilakukan pihak BNI Syariah KCP Masamba dalam menjalankan strategi pemberdayaan UMKM adalah:

a. Penumbuhan iklan usaha

Dalam penumbuhan iklan usaha bank syariah secara sinergis melalui penetapan berbagai kebijakan diberbagai aspek kehidupan ekonomi agar usaha mikro kecil dan menengah tetap berkembang seperti pada aspek sarana dan prasana serta menyediakan gedung atau tempat Pusat Layanan Usaha Terpadu(PLUT).

---

<sup>46</sup> Akri selaku staff mikro BSI KCP Wawancara Masamba,20 maret 2022.

Penguatan potensi atau daya usaha berupa pengembangan dalam bidang produksi dan pengelolaan, pemasaran, sumber daya manusia serta beberapa desain teknologi.

b. Memberikan perlindungan usaha

Upaya dalam melindungi usaha belum menjadi perhatian oleh BSI KCP Masamba. Sebab hal ini telah diatur dalam undang-undang nomor 23 tahun 2008 tentang UMKM yang didalamnya diatur sanksi jika terdapat persaingan yang tidak sehat antar jenis usaha. Pemerintah daerah tidak membuat regulasi di daerah sebab belum ada kasus persaingan antar pelaku usaha.

Kemudian pada awal tahun 2021 menjadi penanda bergabungnya 3 bank syariah yang dimiliki bank BUMN yaitu, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Menurut akri salah satu staff mikro strategi yang dilakukan BNI Syariah setelah merger menjadi Bank Syariah Indonesia KCP Masamba Selama masa pandemi Covid 19 yaitu ada 3:<sup>47</sup>

...“Pertama Pusat pelayanan, dimana Dalam menyalurkan pembiayaan UMKM, BSI Masamba mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan pendampingan melalui UMKM center.

Ada beberapa hal yang dilakukan dalam pelatihan pendampingan melalui UMKM center yaitu:

---

<sup>47</sup> Akri selaku staff mikro BSI KCP Wawancara Masamba, 20 maret 2022.

1. membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM
2. memotivasi pelaku UMKM dengan cara memberikan motivasi pada pelaku UMKM agar memiliki kepercayaan diri dan keyakinan pada kemampuan yang dimiliki.
3. Membantu menaikkan omset usaha, dalam hal ini peran pendamping bisa menaikkan omset usaha jika semua aspek bisa disusun dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tahapan prosedur dan tujuan yang diinginkan.

...“kedua yaitu Margin BSI Masamba menawarkan produk yang bekerjasama dengan pemerintah yakni dana KUR dengan margin 6% pertahun, dan didalam pembiayaan dilakukan kerjasama oleh pemerintah untuk suntikan dana kerekening nasabah biasanya dalam pertahun atau pertriwulan apabila nasabah UMKM didaftarkan pada program ekonomi nasional(PEN). Ketiga, Pada penyaluran pembiayaan untuk sektor yang tidak terlalu terdampak covid 19, BSI Masamba memberikan pembiayaan pada nasabah UMKM yang tidak terlalu terdampak covid. Seperti, mengurangi pembiayaan pada sektor diwilayah pariwisata, sedangkan bagi UMKM yang tinggal ditempat yang tidak terdampak covid 100% diberikan pembiayaan dan sektor kesehatan seperti praktik bidan,apotek dan kesehatan lainnya akan diberikan pembiayaan.”

Hal ini dapat terlaksana, apabila bank syariah melakukan sosialisasi, edukasi dan pemasaran produk-produknya secara agresif dan memanfaatkan *linkage program* dengan lembaga-lembaga lainnya. Selain beberapa strategi di atas

Menurut Akri salah satu staff micro Bank Syariah Indonesia KCP Masamba<sup>48</sup>

...“Sebagai sektor yang mempunyai potensi besar bisa menjadi segmen utama perbankan syariah dalam melakukan usaha bisnisnya, maka disamping melakukan pembiayaan terhadap UMKM, bank syariah juga harus dapat memberikan fasilitas penghimpunan dana bagi masyarakat kelas menengah dan bawah.

Adapun beberapa kendala yang dihadapi BSI Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19 meliputi 2 masalah yaitu kendala yang bersumber dari internal dan kendala yang bersumber dari eksternal. Hal ini diungkapkan bapak Bahrum selaku Branch Manager di BSI Masamba.<sup>49</sup>

Adapun Kendala internal yang dihadapi BSI Masamba dalam melakukan yaitu:

- a. kinerja karyawan, kebanyakan dari karyawan BSI yang memberlakukan sistem WFH sehingga mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan.
- b. SDM Perbankan, kurangnya pendidikan dan pengalaman karyawan dan terbatasnya tenaga ahli dalam bidang perbankan syariah terutama dalam hal pembiayaan micro membuat BSI Masamba kesulitan pada saat ingin melakukan pembiayaan.
- c. Masalah legalitas dan administrasi UMKM, minimnya legalitas dan administrasi serta ketersediaan jaminan UMKM membuat BSI

<sup>48</sup> Akri selaku staff mikro BSI KCP Wawancara Masamba, 20 maret 2022.

<sup>49</sup> Bahrum selaku Branch Manager BSI KCP Wawancara Masamba, 18 maret 2022.

Masamba sulit memberikan pembiayaan pada pelaku UMKM yang tidak memiliki jaminan.

- d. Akses perbankan syariah, Sebagaimana dari masyarakat masamba belum mengetahui pembiayaan mikro yang ada di BSI Masamba, mereka hanya mengetahui bahwa BSI Masamba hanya sebagai tempat untuk menabung saja. Serta kurangnya sosialisasi ke daerah terpencil sehingga masyarakat kurang mengenali bank syariah.

Adapun masalah eksternal yang dihadapi BSI Masamba dalam menyalurkan pembiayaan yaitu:

- a. masalah dari nasabah itu sendiri. kebanyakan pelaku UMKM takut mengambil pembiayaan untuk bisnisnya, jangan sampai mandek
- b. adanya Covid 19, Adanya peraturan PSBB menyebabkan produksi dan distribusi terhambat, sehingga menghambat pertumbuhan bisnis UMKM akibatnya, pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan sehingga kesulitan dalam membayar pembiayaan.

#### **6. Dampak positif dan dampak negatif yang dirasakan Bank Syariah Indonesia KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19.**

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Bahrum Adapun dampak positif yang dirasakan pihak Bank Syariah Indonesia Masamba selama Covid 19<sup>50</sup>

...yaitu bertambahnya jumlah nasabah UMKM dikarenakan pelaku usaha kekurangan modal sehingga pelaku usaha mengambil

---

<sup>50</sup> Bahrum selaku Branch Manager di BSI KCP Wawancara Masamba, 18 maret 2022.

pembiayaan ke bank syariah , kemudian dari hasil pembiayaan yang dilakukan pelaku UMKM maka akan memberikan keuntungan bagi pihak bank karna keuntungan yang didapatkan pelaku usaha akan dibagi sesuai kesepakatan awal salah satu akad yang digunakan adalah akad mudharabah.

Adapun beberapa cara yang dilakukan pihak bank syariah dalam menambah jumlah nasabah UMKM selama masa pandemi covid 19 yaitu:

1. Memperhatikan kualitas pelayanan dari staff Bank dalam melayani nasabah yaitu meningkatkan layanan dengan penerapan protocol kesehatan bagi setiap yang berada dikantor, menjaga jarak dan selalu menggunakan masker.
2. Peningkatan layanan berbasis digital dimasa pandemic agar nasabah dapat memenuhi transaksi perbankannya.
3. Fasilitas ATM, mobile banking, and cash management system dalam memenuhi transaksi nasabah dimasa pandemi
4. Memperhatikan kenyamanan nasabah dalam dalam bertansaksi baik di bank maupun transaksi diluar bank
5. Menganggap nasabah sebagai partner kerja bukan sebagai staff dan nasabah
6. Memberikan kemudahan nasabah dalam memperoleh produk bank syariah.

...“Adapun dampak negatif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba yaitu, pada awal munculnya Covid jumlah nasabah pembiayaan UMKM menurun sehingga BSI KCP Masamba mengalihkan pembiayaan kepada karyawan BSI Masamba untuk menjaga kestabilan pendapatan bank itu sendiri. Adapun dampak lain yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba yaitu nasabah tidak mampu membayar angsuran diakibatkan menurunnya pendapatan dari usaha nasabah. Jika ini terus menerus terjadi maka pihak bank

akan mengalami pembiayaan bermasalah. Adapun upaya yang dilakukan pihak bank syariah yaitu dengan restrukturisasi pembiayaan.

Adapun beberapa hal yang dilakukan dalam restrukturisasi pembiayaan yaitu:<sup>51</sup>

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Tujuan dari *rescheduling* ialah untuk membuat jadwal kembali dan perubahan jangka waktu pembiayaan.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain:
  - 1) Perubahan jadwal pembayaran
  - 2) Perubahan jumlah angsuran
  - 3) Perubahan jangka waktu
  - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau pembiayaan musyarakah
  - 5) Perubahan proyeksi bagi hasil (PBH) dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah
  - 6) Pemberian potongan menurut (Peraturan OJK 16/POJK.03/2014,2014).

---

<sup>51</sup>Iza Hanifuddin, "Restrukturisasi Pembiayaan Pada Bank Syariah di Masa Pandemi Covid 19 Prespektif Hukum Perikatan Islam" *Journal of Islamic Banking and Financing* 1, No.2 (2021):107-114. <http://ejournal.iain-manado.ac.id/index.php/kunuz>

*Reconditioning* memiliki arti sebagai pengamanan pembiayaan dengan perubahan pada beberapa bagian atau juga seluruh syarat antara bank dengan nasabah pada pembiayaan. Upaya penyelamatan ini dimaksud guna menyesuaikan kemampuan nasabah dengan kondisi yang memudahkan pihak nasabah dengan adanya beberapa bagian dari *reconditioning*.

c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan antara lain:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada nasabah.

## 7. Dampak Strategi pembiayaan terhadap UMKM saat Covid 19

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan akri salah satu staff micro BSI KCP Masamba menyatakan bahwa<sup>52</sup>

...“Adapun Dampak strategi pembiayaan terhadap UMKM yang diberlakukan oleh pihak bank syariah kepada pelaku UMKM yaitu salah satunya strategi pusat pelayanan pembiayaan dimana bank syariah indonesia masamba mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan pendampingan UMKM center yang mana dalam pelatihan pendampingan UMKM center mencakup 3 hal yaitu:

---

<sup>52</sup> Akri selaku staff mikro di BSI KCP Wawancara Masamba, 20 maret 2022.

- a. membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM.
- b. memotivasi pelaku UMKM dengan cara memberikan motivasi pada pelaku UMKM agar memiliki kepercayaan diri dan keyakinan pada kemampuan yang dimiliki.
- c. Membantu menaikkan omset usaha, dalam hal ini peran pendamping bisa menaikkan omset usaha jika semua aspek bisa disusun dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tahapan prosedur dan tujuan yang diinginkan.

...“Dari penjelasan Akri selaku staff mikro di BSI KCP Masamba yaitu upaya untuk meningkatkan pembiayaan UMKM selama masa pandemi yaitu turut menyalurkan program pemerintah yaitu Kredit Usaha Mikro(KUR) dan membantu nasabah yang sudah mendapatkan pencairan dana pembiayaan sebelum pandemi dengan memberikan relaksasi atau keringanan membayar angsuran. Dan jika nasabah terkena dampak Covid 19 maka angsuran yang dibayarkan sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut”<sup>53</sup>

Dampak pandemi Covid 19 juga dirasakan oleh perbankan syariah dimana sebelum adanya covid perbankan syariah mampu menjaga kinerjanya dengan stabil dimana tahun 2019 perbankan syariah berhasil mencatat pertumbuhan double digits dengan market share diatas 5%. Adapun dampak perbandingan yang di dapat dari strategi pembiayaan UMKM sebelum covid yaitu, sebelum covid dampak strategi pembiayaan untuk UMKM salah satunya yaitu pelaku usaha kekurangan modal untuk dapat meningkatkan usahanya serta kurangnya jaminan pelaku usaha sehingga pihak bank syariah sulit untuk memberikan pembiayaan, adapun dampak strategi pembiayaan

---

<sup>53</sup>Akri selaku staff mikro di BSI KCP Wawancara Masamba. 20 Maret 2022

UMKM selama covid yaitu kesulitan nasabah dalam membayar angsurannya dikarenakan pendapatan yang menurun sehingga mempengaruhi omset penjualan akibatnya dapat berimbas pada pembiayaan bermasalah.

## **B. Pembahasan**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan memaparkan hasil penelitian mengenai Strategi BSI dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19. Adapun hasilnya yaitu di dapatkan secara langsung dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan dilokasi penelitian yaitu Bank Syariah Indonesia KCP Masamba.

Upaya untuk memperbesar porsi pembiayaan bagi hasil difokuskan pada UMKM. Karna di anggap usaha ini dapat bertahan bahkan menjadi penyelamat perekonomian nasional ketika terjadi krisis ekonomi. Berdasarkan data kementerian koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah ( Kemenkop UMKM). jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto(PDB) sebesar 61,07% atau senilai Rp.8.573,89 triliun<sup>54</sup>

### **1. Strategi BNI Syariah KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM sebelum Covid 19 dan saat marger menjadi BSI KCP Masamba**

Setiap perusahaan dalam menjalankan bisnisnya pasti berdasarkan rencana yang menjadi fondasi dan tertua dalam visi dan misi perusahaan

---

<sup>54</sup> [http://berkas.dpr.go.id/puslit/files/isu.\(di akses 20 Februari 2022\)](http://berkas.dpr.go.id/puslit/files/isu.(di%20akses%20Februari%202022))

tersebut. Dalam menyusun rencana, diperlukan perencanaan strategi agar dapat memberikan gambaran umum untuk mencapai strategi perencanaan tersebut terlebih lagi dalam pembiayaan UMKM.

Perencanaan strategi dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM harus bersinergi dengan formulasi yang disusun dengan sinergi pemerintah dan lembaga terkait agar bisnis terus mampu didorong untuk berkembang. Dalam hal ini tata kelola atau strategi yang digunakan dalam pembiayaan UMKM perlu adanya proses pemantauan dan pengendalian dari pengelola agar terus sesuai dengan tujuan diciptakannya unit usaha yang pada akhirnya di aspek evaluasi masih memegang teguh prinsip syariah yang tidak mengorbankan kualitas.<sup>55</sup>

Perbankan syariah berperan strategis dalam pembiayaan UMKM dengan membuat strategi yang kreatif dan inovatif untuk bertahan dalam pandemi covid 19. Adapun strategi yang digunakan bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan UMKM yaitu:

- a. Bersinergi dengan lembaga keuangan maupun dengan lembaga lainnya dalam menjangkau dasar UMKM diseluruh negeri.
- b. Melakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga baik dalam pembiayaan UMKM maupun dalam pengembangan UMKM. konsep kemitraan yang menjadi dasar penyaluran bank syariah untuk UMKM menjadi hal penting bagi keberlangsungan profitabilitas bank dan

---

<sup>55</sup> Trimulato, Supriadi, "Strategi Bisnis Bank Syariah di Masa Pandemi Covid 19 Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah Cabang Makassar" *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, No.3( 2021).8. DOI:1293-1305

UMKM itu sendiri, maka diperlukan suatu strategi yang tepat agar strategi ini dapat berjalan secara optimal.

- c. Melakukan sosialisasi, edukasi dan pemasaran terhadap produk-produk perbankan syariah, yang pada dasarnya memiliki karakter sesuai dengan kebutuhan UMKM, sosialisasi dan edukasi ini haruslah melibatkan seluruh unsur, tidak hanya perbankan syariah itu sendiri tetapi juga unsur masyarakat dan lembaga-lembaga lainnya yang melakukan sinergi dalam pemberdayaan UMKM.
- d. Melakukan inovasi produk perbankan syariah menurut kebutuhan masyarakat khususnya UMKM dengan berlandaskan kepada nilai-nilai syariah.

Dengan demikian diperlukannya strategi bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan UMKM, sehingga secara tidak langsung kehidupan masyarakat akan meningkat dengan adanya pembiayaan tersebut adapun salah satu produk pembiayaan yang dilakukan BNI Syariah KCP Masamba saat merger menjadi BSI KCP Masamba salah satu produk pembiayaan tersebut adalah KUR(Kredit Usaha Rakyat), yaitu salah satu program BSI yang bekerjasama dengan pemerintah yang akan diberikan kepada para pelaku UMKM seperti dalam bidang pertanian, perikanan, perindustrian dan koperasi, dimana pembiayaan micro ini dapat membantu para UMKM dalam meningkatkan bisnis mereka.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Hafidz Maulana Muttaqin, "Peranan perbankan syariah dalam mendorong usaha mikro kecil dan menengah dimasa pandemic covid 19," *Jurnal kajian ekonomi dan bisnis islam* 3, no.1 (2020):113. DOI:1047467

## 2. Dampak Strategi pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi Covid 19

Salah satu yang terdampak dari adanya Covid 19 yaitu debitur usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang berakibat pada kinerja dan kemampuan membayar nasabah UMKM pada bank. Hal ini dikarenakan penjualan menurun, sulitnya bahan baku, distribusi terhambat, permodalan dan produksi terhambat. Hal ini tentunya akan berakibat mengganggu kinerja perbankan baik perbankan konvensional maupun perbankan syariah. Jika hal ini terjadi secara terus menerus tentunya akan memberikan pengaruh pada tingkat kolektibilitas kredit suatu bank yang akhirnya menjadi pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah disebabkan karena ketidakmampuan nasabah dalam membayar angsurannya. Besarnya pembiayaan bermasalah akan membuat kerugian pada suatu bank dan pastinya keuntungan yang diperoleh pihak bank pun menurun. Maka dari itu pihak bank akan melakukan relaksasi pembiayaan terhadap nasabah yang terdampak secara langsung maupun tidak langsung sesuai instruksi presiden yang dituangkan dalam POJK Nomor 11 tahun 2020 dan ketentuan internal bank. Dan sistem pembiayaan selama terjadinya covid 19 lebih dibatasi dikarenakan kondisi ekonomi yang belum stabil.<sup>57</sup>

ini sesuai dengan peraturan POJK tahun 2020 pasal 5 ayat 2 menyebutkan restrukturisasi kredit atau pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat 1 dapat dilakukan terhadap kredit atau pembiayaan yang diberikan

---

<sup>57</sup>Azhari Akmal Tarigan. "Strategi Pembiayaan UMKM Dalam meningkatkan Usaha Nasabah pada Masa Covid 19(studi kasus di PT.Bank Sumut Cabang Medan Syariah Katamaso)," *Jurnal Islamic Economic and Business* 3, No.1(2022). 49

sebelum maupun setelah debitur terkena dampak penyebaran virus corona termasuk debitur usaha mikro, kecil, dan menengah.

Adapun beberapa hal yang dilakukan dalam restrukturisasi pembiayaan yaitu:<sup>58</sup>

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Tujuan dari *rescheduling* ialah untuk membuat jadwal kembali dan perubahan jangka waktu pembiayaan.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain:
  - 1) Perubahan jadwal pembayaran
  - 2) Perubahan jumlah angsuran
  - 3) Perubahan jangka waktu
  - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau pembiayaan musyarakah
  - 5) Perubahan proyeksi bagi hasil (PBH) dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah
  - 6) Pemberian potongan menurut (Peraturan OJK 16/POJK.03/2014, 2014).

*Reconditioning* memiliki arti sebagai pengamanan pembiayaan dengan perubahan pada beberapa bagian atau juga seluruh syarat antara

---

<sup>58</sup>Iza Hanifuddin, "Restrukturisasi Pembiayaan Pada Bank Syariah di Masa Pandemi Covid 19 Prespektif Hukum Perikatan Islam" *Journal of Islamic Banking and Financing* 1, No.2 (2021):107-114. <http://ejournal.iain-manado.ac.id/index.php/kunuz>

bank dengan nasabah pada pembiayaan. Upaya penyelamatan ini dimaksud guna menyesuaikan kemampuan nasabah dengan kondisi yang memudahkan pihak nasabah dengan adanya beberapa bagian dari *reconditioning*.

c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan antara lain:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada nasabah.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Strategi yang dijalankan oleh BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UMKM sebelum covid 19 yaitu dengan melakukan beberapa strategi khusus. Diantaranya strategi pemberdayaan UMKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan dan menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi jaminan. Kemudian strategi pembiayaan yang dilakukan BNI Syariah KCP Masamba pada saat merger menjadi BSI KCP Masamba yaitu ada beberapa strategi yaitu: mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan pendampingan melalui UMKM center dan Margin sesuai dengan peraturan pemerintah yaitu 6% pertahun atau pertriwulan serta mengurangi pembiayaan pada sektor pariwisata.
2. Adapun dampak positif yang dirasakan pihak bank syariah Indonesia masamba selama Covid 19 yaitu bertambahnya jumlah nasabah UMKM. dikarenakan pelaku usaha kekurangan modal sehingga pelaku usaha mengambil pembiayaan ke bank syariah, kemudian dari hasil pembiayaan yang dilakukan pelaku UMKM maka akan memberikan keuntungan bagi pihak bank karna keuntungan yang didapatkan pelaku usaha akan dibagi

sesuai kesepakatan awal salah satu akad yang digunakan adalah akad mudharabah. Selanjutnya dampak negatif yang dirasakan pihak Bank Syariah



KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM yaitu Nasabah tidak mampu membayar angsuran diakibatkan menurunnya pendapatan dari usaha nasabah. Jika ini terus menerus terjadi maka pihak bank akan mengalami pembiayaan bermasalah. Adapun upaya yang dilakukan pihak bank syariah yaitu dengan restrukturisasi pembiayaan.

3. Dampak strategi pembiayaan terhadap UMKM yang diberlakukan oleh pihak bank syariah kepada pelaku UMKM yaitu salah satunya strategi pusat pelayanan pembiayaan dimana strategi ini memberikan dampak positif bagi UMKM karna bank syariah indonesia masamba mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan pendampingan UMKM center yang mana dalam pelatihan pendampingan UMKM center mencakup 3 hal yaitu: membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM, memotivasi pelaku UMKM dan Membantu menaikkan omset usaha.

## **B. Saran**

1. Bank Syariah

Dengan adanya strategi yang dijalankan oleh BSI KCP Masamba diharapkan dapat terus berperan aktif dalam penyaluran pembiayaan pada masa pandemi covid 19 ini. dengan terus memberikan suntikan modal bagi pelaku UMKM yang ingin mengambil pembiayaan. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha

2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu sumber untuk penelitian selanjutnya dan dilakukan penelitian lebih lanjut dengan perolehan informasi yang lebih banyak tidak hanya dari segi strategi pembiayaan UMKM pada masa pandemi covid 19.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. *Manajemen Strategis*. Edisi Pertama. Makassar: CV Nas Media Pustaka, 2020.
- Bahrum Branch Manager Bank Syariah Indonesia KCP Masamba. 18 Maret 2022
- Akri selaku Staff Mikro Bank Syariah Indonesia Masamba " Wawancara" 20 maret 2022
- Alimatul Farida, Tisa Arifi Putriani, "Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Pembiayaan Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2014-2018," *Jurnal Ekonomi Islam* 11, No.1(2019):5-9. <http://yudharta.ac.id/journal/index.php/malia>
- Apip Alansari, Erna Listyaningsih. *Kontribusi UMKM Terhadap Kesehatan Masyarakat*. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2020.
- Dani Sugiri, "Menyelamatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dari Dampak Pandemi Covid-19," *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi* 19, no.1(2020):76-86 DOI:0917134314-31-187533.
- Eddy Yunus. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2016. *Ekonomi Islam* 7, No.3( 2021).1-8. DOI:1293-1305
- Fadilah Nur Azizah, Igo Fadilah ilham, Liza Putri Aqidah, Safira Aliyani Firdaus, "Strategi UMKM Untuk Meningkatkan Perekonomian Selama Pandemi Covid-19 Pada Saat New Normal" 5, no. 1 (2020). <http://Jurnal febi.uinsby.ac.id/index.php/oje>
- Fadly Ahmad, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap pendapatan UMKM didesa gondang kecamatan gangga kabupaten Lombok utara," (2021). <http://repository.ummat.ac.id/2125/1/cover-BAB%20III.pdf>
- Halim Abdul, "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan* 1, No.2(2020):159-161. <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP>
- Halim Simatupang. *Strategi Belajar Mengajar*. Surabaya: CV Cipta Media Edukasi, 2019.
- Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Edisi Pertama. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Inonesia, 2020.
- Hardani. *Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif*, Edisi Pertama, Yogyakarta:

Pustaka Ilmu,2020.

Hasanah Nurul,"*Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas pada Bank Syariah Mandiri*". Skripsi (Surakarta: Institut Agama Islam Negeri, 2017), 33-35. <http://eprints.IAINsurakarta.ac.id/388/1/Nurul%20Hasanah.pdf>. di akses 20/03/2022.

Ilham Syahputra Saragih,"Peran Perbankan Syariah Dalam Mendorong Laju Pertumbuhan Ekonomi Indonesia," *Jurnal KITABAH* 3, No.1(2019):30-33. <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/jaks/article/download/4310/2261> Indigo Media,2021.

Irfan Syauqi,Nida Nazaahah,Kusumawati,Nuryatono,Nunung Beiq,"Analisis Pembiayaan dan Kredit Sektor Kontruksi di Indonesia,"*Jurnal Ekonomi dan kebijakan pemabngunan* 6, no.1(2017):21-24 <http://media.neliti.commedia/publications/260685-none-df18ae62>.

Jerry Leman,Yulita Anna,Leni Diantami,Benydiktus Baloari,"Dampak Pengembangan UMKM dalam Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi dan Upaya Mengurangi Angka Pengangguran di Kota Pontianak,"(2021):465-466,<http://pascasarjanafe.untan.ac.id/wp-content/uploads/2021/01/43.pdf>

Johan Setiawan,Albi Anggito.*Metode Penelitian Bisnis*.Edisi Pertama.Jawa Barat:CVJejak,2018.[journal.uir.ac.id/index.php/tabarru/article/download/2804/1552/](http://journal.uir.ac.id/index.php/tabarru/article/download/2804/1552/).

Kementrian Kesehatan Republik Indonesia,"Hindari lansia dari covid-19",23 april 2020,<http://www.padk.kemkes.go.id/article/read/2020/04/23/21.html>

Laila Nalini,Siti Nuzul "Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah" 4, no. 1 (2021): 662–690. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1>.

M. Ali Sodik,Sandu Siyato.*Dasar Metodologi Penelitian*.Cetakan Pertama. Yogyakarta:Literasi Media Publishing,2017.

Maharani, Esy Nur Aisya, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada UMKM di Masa Pandemi COVID-19" 1, no. 1 (2020): 287–96.

Mariyah Ulpah,"Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah" *Jurnal Madani Syariah*3,No.2(2020):151-152,<http://stain.binamadani.ejournal.id/Madanisyariah/article/download/208/174/>

Moestopo Beragama.*Manajemen Strategik*.Edisi Pertama.Jakarta pusat:Fakultas Ilmu social dan Ilmu Politik,2016.

- Moh Miftachul Choiri, Umar Siddiq. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Edisi Pertama. Ponorogo: CV Nata Karya, 2019.
- Muhammad Lathief Ilham Nasution. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Edisi Pertama. Medan: SU Press, 2018.
- Noer Soetjipto. *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19*. Yogyakarta: K-media, 2020.
- Nurhadi, "Pembiayaan dan Kredit," *Jurnal Tabarru'* 1, No.2(2018):13-15, <http://Pustaka Ilmu>, 2020
- R M Tedy Aliudin, "Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah ( Kinerja Penyaluran UMKM ) Oleh Perbankan Di Indonesia Periode Tahun 2013 – 2018" 17, no. 1 (2019): 71–76.
- Rahmat Ilyas, "Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah," *Jurnal Ilmu Syariah dan Perbankan Islam* 4, No.2(2019):120-127, <http://media.neliti.com/media/publications/335441-analisis-kelayakan-pembiayaan-bank-syari-b3878b9b>.
- Riavinola Disty Pangestika. *Pembiayaan UMKM pada Bank Syariah*. Jakarta: Alim's Publishing, 2021
- Rijali Ahmad, "Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin" 17, no. 33 (2018): 81–95.
- Rukajat Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Edisi Pertama. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Pertama. Takalar: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2019.
- Ruknan, Mukhlis Catio, Sarwani. *Manajemen Strategi*. Edisi Pertama. Tangerang: Indigo Media, 2021.
- Soleh Rahmad Sunandar, "Strategi Pembiayaan BNI Syariah Dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (studi kasus pada BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan), Skripsi tahun 2008, 20-21.
- Sony Hendra Permana, "Strategi peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia," (Juni 2017): 90-95, <http://jurnal.dpr.go.id>

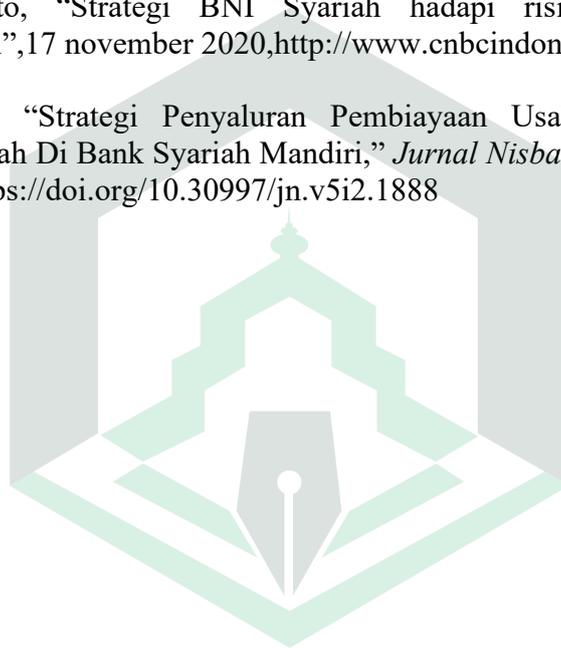
Supriadi, Trimulato, "Strategi Bisnis Bank Syariah di Masa Pandemi Covid 19 Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah Cabang Makassar" *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, No.3(2021).1-8 DOI:1293-1305

Taringan Azhari Akmal. "Strategi Pembiayaan UMKM Dalam meningkatkan Usaha Nasabah pada Masa Covid 19(studi kasus di PT.Bank Sumut Cabang Medan Syariah Katamaso)," *Jurnal Islamic Economic and Business* 3, No.1(2022).47-49. <http://jim.ar-raniry.ac.id/index.php/JIMEBIS>

Thaha Abdurahman Firdaus, "Dampak covid-19 Terhadap Umkm di Indonesia ," *jurnal Brand* 2, n.1(2020):145-149

Wahyu Avianto, "Strategi BNI Syariah hadapi risiko pembiayaan saat pandemi", 17 november 2020, <http://www.cnbcindonesia.com/syariah/2020>

Yulya Yunara, "Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Bank Syariah Mandiri," *Jurnal Nisbah* 5, no. 2 (2019): 127–139. <https://doi.org/10.30997/jn.v5i2.1888>



L

A

M

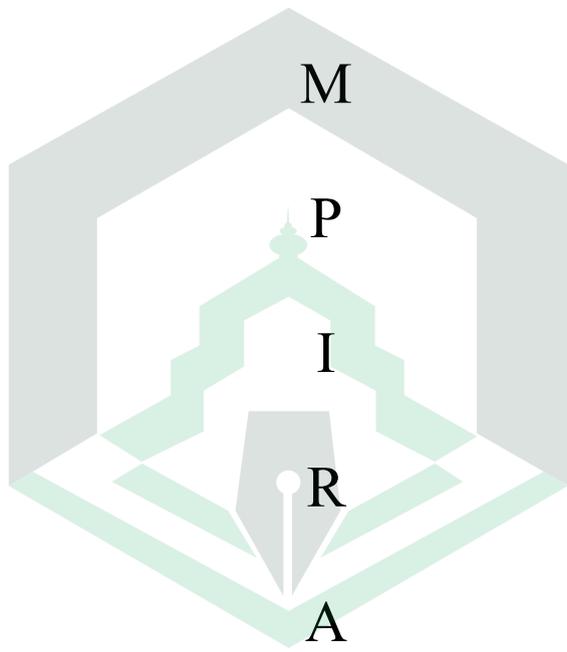
P

I

R

A

N



## Lampiran 1

### Daftar Wawancara

1. Bagaimana strategi yang dilakukan BNI Syariah KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM sebelum covid 19?
2. Upaya apa yang dilakukan pihak BNI Syariah KCP Masamba dalam menjalankan strategi pemberdayaan UMKM sebelum Covid 19?
3. Bagaimana strategi BNI Syariah setelah merger menjadi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemic Covid 19?
4. Pusat layanan seperti apa yang dilakukan BSI KCP Masamba dalam strategi pembiayaan saat covid 19?
5. Seperti apa Pelatihan pendampingan UMKM Center dalam strategi pusat layanan yang dilakukan BSI KCP Masamba?
6. Berapa margin yang ditetapkan pihak BSI KCP Masamba dalam pembiayaan UMKM?
7. Dalam strategi penyaluran pembiayaan pada BSI KCP Masamba, apakah nasabah yang terkena dampak covid 19 masih diberikan pembiayaan?
8. Bagaimana dampak positif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM pada masa pandemi covid 19?
9. Bagaimana cara pihak BSI KCP Masamba dalam menambah jumlah nasabah UMKM?
10. Bagaimana dampak negatif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19?

11. Upaya apa yang dilakukan pihak BSI KCP Masamba agar dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah akibat dampak negatif covid 19?
12. Bagaimana dampak strategi terhadap UMKM dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukan pihak BSI KCP Masamba saat covid 19?



Lampiran 2

## PEDOMAN WAWANCARA

### STRATEGI BANK SYARIAH INDONESIA DALAM MEMBERIKAN PEMBIAYAAN TERHADAP UMKM SELAMA MASA PANDEMI COVID 19 (Kajian Pada BSI KCP Masamba Kab Luwu Utara)

Oleh : Samaria : 17 0402 0094

---

Nama Responden : Muhammad Akri

Jabatan : Staff Mikro

Alamat : Rampoang

Umur : 29 tahun

#### **Pertanyaan**

1. Bagaimana strategi yang dilakukan BNI Syariah KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM sebelum covid 19?

#### ***Jawab:***

Strategi yang dijalankan oleh BNI Syariah selaku kantor cabang pembantu masamba dalam membantu meningkatkan penyaluran pembiayaan UMKM. Dalam penyelenggaraan pembiayaan untuk menyalurkan dana pihak ketiga bagi sektor usaha kecil dan menengah dengan melakukan beberapa strategi khusus agar porsi pembiayaan bagi hasil meningkat serta upaya-upaya meminimalisir kendala-kendala yang dihadapi, ada beberapa strategi yang dilakukan oleh BNI Syariah KCP Masamba, sebelum covid 19, diantaranya strategi pemberdayaan UMKM yang dilandasi sikap proaktif perbankan syariah kepada wirausahawan yang juga adalah nasabah pembiayaan dan menurunkan jumlah pinjaman sesuai dengan taksasi jaminan. Pelaksanaannya murni oleh Bank Syariah Indonesia KCP Masamba sendiri.

2. Upaya apa yang dilakukan pihak BNI Syariah KCP Masamba dalam menjalankan strategi pemberdayaan UMKM sebelum Covid 19?

**Jawab:**

Adapun upaya yang dilakukan pihak BNI Syariah KCP Masamba dalam menjalankan strategi pemberdayaan UMKM sebelum Covid 19. Secara umum ada 3 peran yaitu: penumbuhan iklim usaha, penguatan potensi atau daya usaha dan memberi perlindungan usaha.

3. Bagaimana strategi BNI Syariah setelah merger menjadi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap umkm selama masa pandemi covid 19?

**Jawab:**

Ada beberapa strategi yang dijalankan BNI Syariah KCP Masamba setelah merger menjadi BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap umkm selama masa pandemi covid 19, yaitu diantaranya: pusat layanan, margin dan penyaluran pembiayaan.

4. Pusat layanan seperti apa yang dilakukan BSI KCP masamba dalam strategi pembiayaan saat covid 19?

**Jawab:**

Dalam menyalurkan pembiayaan UMKM, BSI Masamba juga mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan Pendampingan melalui UMKM center.

5. Seperti apa Pelatihan pendampingan UMKM Center dalam strategi pusat layanan yang dilakukan BSI KCP Masamba?

**Jawab:**

Ada 3 pelatihan UMKM center yang dilakakukan pihak BSI KCP Masamba yaitu: Membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM. memotivasi pelaku UMKM dengan cara memberikan motivasi pada pelaku UMKM agar memiliki kepercayaan diri dan keyakinan pada kemampuan yang dimiliki. Membantu menaikkan omset usaha, dalam hal ini peran pendamping bisa menaikkan omset usaha jika semua aspek bisa disusun dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tahapan prosedur dan tujuan yang di inginkan.

6. Berapa margin yang ditetapkan pihak BSI KCP Masamba dalam pembiayaan UMKM?

**Jawab:**

BSI Masamba menawarkan produk yang bekerjasama dengan pemerintah yakni dana KUR dengan margin 6% pertahun atau pertriwulan sesuai dengan peraturan pemerintah.

7. Dalam strategi penyaluran pembiayaan pada BSI KCP Masamba, apakah nasabah yang terkena dampak covid masih diberikan pembiayaan?

**Jawab:**

BSI Masamba memberikan pembiayaan pada nasabah UMKM yang tidak terlalu terdampak covid. Dan mengurangi pembiayaan pada sektor diwilayah pariwisata, sedangkan bagi UMKM yang tinggal ditempat yang tidak terdampak covid 100%

diberikan pembiayaan dan sektor kesehatan seperti praktik bidan, apotek dan kesehatan lainnya akan diberikan pembiayaan.

8. Bagaimana dampak positif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM pada masa pandemi covid 19?

**Jawab:**

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu staff micro Adapun dampak positif yang dirasakan pihak BSI KCP masamba selama Covid 19 yaitu bertambahnya jumlah nasabah UMKM

9. Bagaimana cara pihak BSI KCP Masamba dalam menambah jumlah nasabah UMKM?

**Jawab:**

Ada beberapa cara yang dilakukan BSI KCP Masamba yaitu yang pertama, memerhatikan kualitas pelayanan dari staff bank dalam melayani nasabah dengan keramahan, sopan santun serta pelayanan cepat dan efisien. Kedua, menganggap nasabah sebagai partner kerja bukan sebagai nasabah dan staff. Ketiga, memperhatikan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi baik di dalam maupun diluar bank. Ke empat, kemudahan dalam memperoleh produk bank, dll.

10. Bagaimana dampak negatif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba dalam memberikan pembiayaan terhadap UMKM selama masa pandemi covid 19?

**Jawab:**

Adapun dampak negatif yang dirasakan pihak BSI KCP Masamba yaitu Nasabah tidak mampu membayar angsuran diakibatkan menurunnya pendapatan dari usaha

nasabah. Jika ini terus menerus terjadi maka pihak bank akan mengalami pembiayaan bermasalah.

11. Upaya apa yang dilakukan pihak BSI KCP Masamba agar dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah akibat dampak negatif covid 19?

**Jawab:**

Adapun upaya yang dilakukan pihak BSI KCP Masamba yaitu dengan restrukturisasi pembiayaan.

12. Bagaimana dampak strategi terhadap UMKM dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukan pihak BSI KCP Masamba saat covid 19?

**Jawab:**

Adapun dampak strategi pembiayaan terhadap UMKM yang diberlakukan oleh pihak BSI KCP Masamba kepada pelaku UMKM yaitu salah satunya strategi pusat pelayanan pembiayaan dimana strategi ini memberikan dampak positif bagi UMKM karena bank syariah indonesia masamba mendirikan pusat pelayanan pembiayaan seperti memberikan pelatihan pendampingan UMKM center yang mana dalam pelatihan pendampingan UMKM center mencakup 3 hal yaitu: membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM, memotivasi pelaku UMKM dan Membantu menaikkan omset usaha.

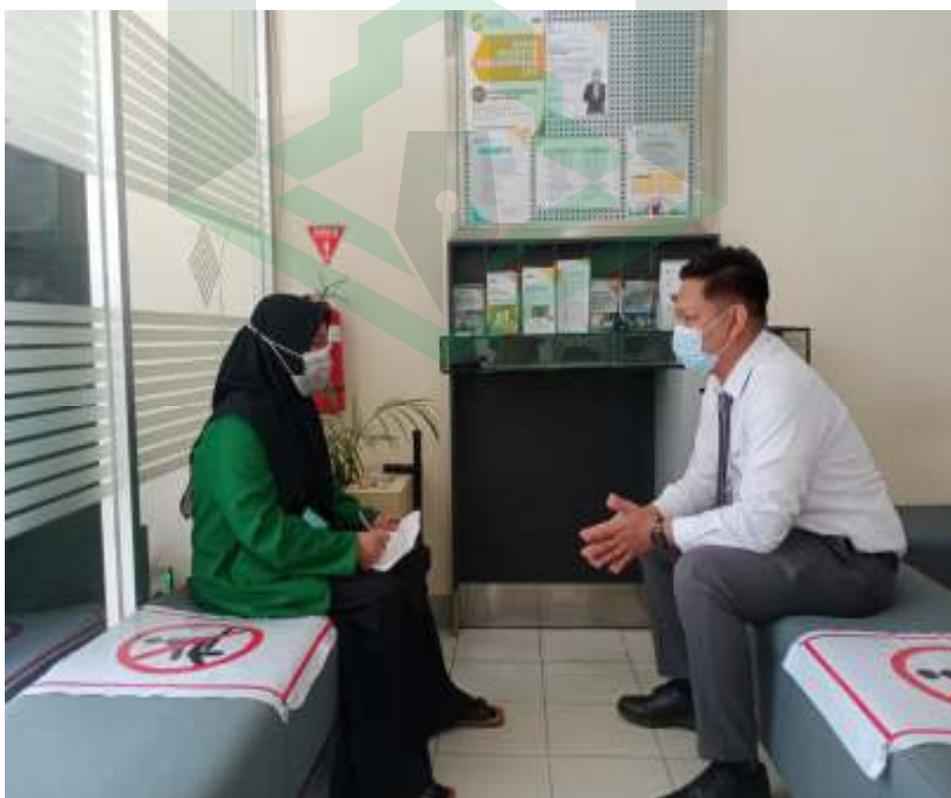
Lampiran 3

## DOKUMENTASI PENELITIAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian BSI KCP Masamba



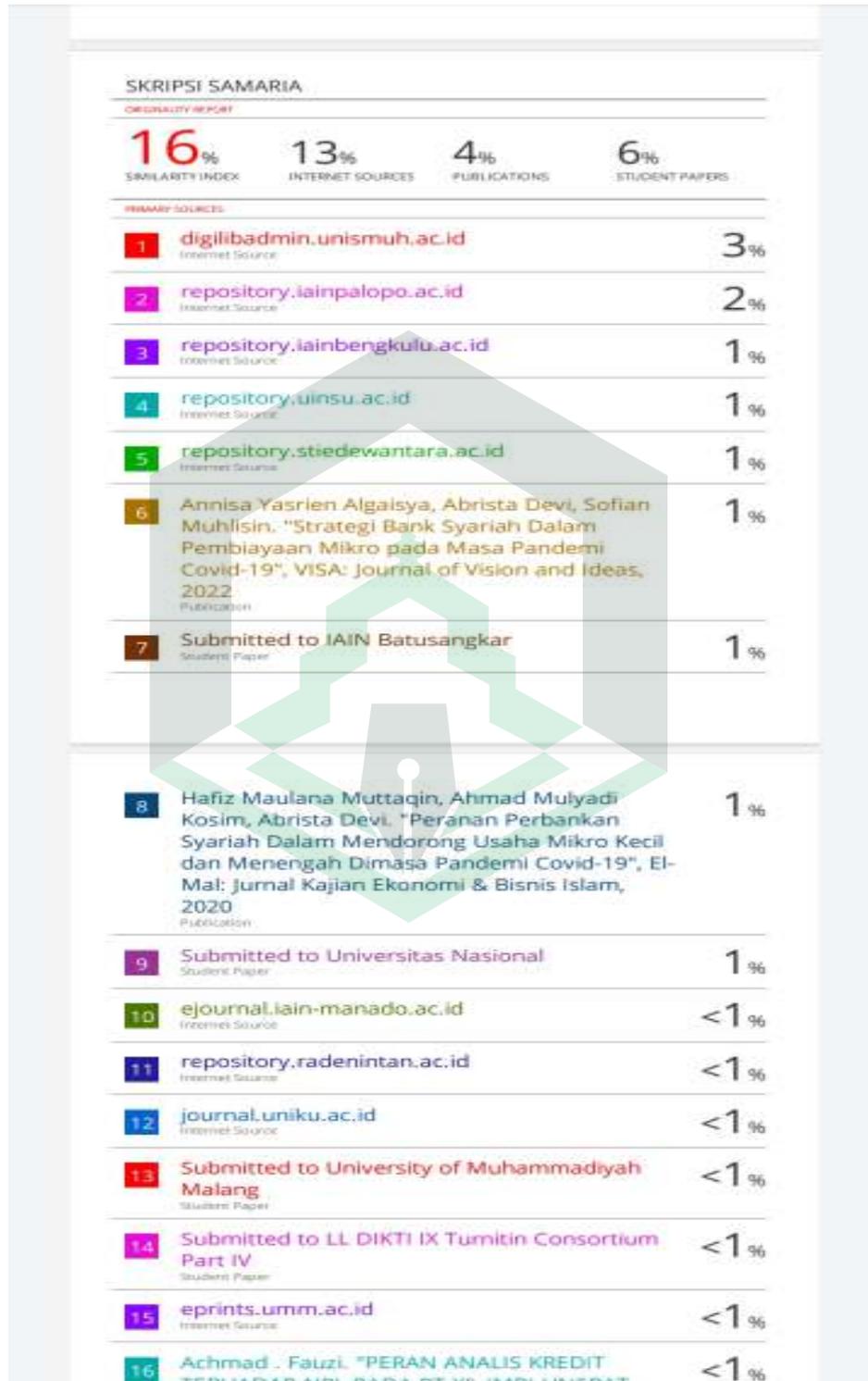
Wawancara dengan salah satu Staff mikro BSI KCP Masamba





Lampiran 5

Hasil cek tunitin



## RIWAYAT HIDUP



**Samaria**, lahir didesa Tarobok pada tanggal 31 Desember 1999. Penulis merupakan anak kelima dari enam bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Taliu dan ibu Dalle. Saat ini penulis bertempat tinggal di Jl. Bitti kelurahan balandai Kec. Bara Kota Palopo. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2011 di SDN 033 Awo-awo. Kemudian, ditahun yang sama menempuh pendidikan di SMP Negeri 5 Baebunta hingga tahun 2014. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 3 Luwu utara sampai tahun 2017. Setelah lulus SMA ditahun 2017, penulis melanjutkan pendidikan dibidang yang ditekuni yaitu di prodi Perbankan Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) palopo.

Email: [Samaria1\\_mhs17@iainpalopo.ac.id](mailto:Samaria1_mhs17@iainpalopo.ac.id)

