

**PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH LEVEA BEAUTY STORE
WANGON**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana.

Oleh:
TIARA MISTI INDRIANI
1917202122

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122
Jenjang : S-1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 20 Desember 2023

Saya yang menyatakan,



Tiara Misti Indriani

NIM. 1917202122

LEMBAR PENGESAHAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

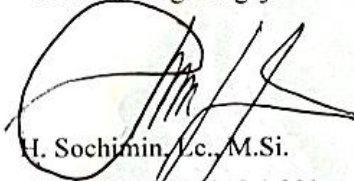
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH LEVEA BEAUTY STORE
WANGON**

Yang disusun oleh Saudara **TIARA MISTI INDRIANI NIM 1917202122** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 11 Januari 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

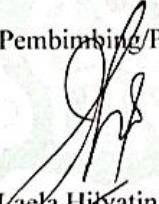
Ketua Sidang/Penguji


H. Sochimmin, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Sekretaris Sidang/Penguji


Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud.
NIP. 19881003 201903 1 015

Pembimbing/Penguji


Dewi Laela Hikyatini, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Purwokerto, 22 Januari 2024


Mengesahkan
Dr. F. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi penulisan skripsi dari saudari Tiara Misti Indriani NIM. 1917202122 yang berjudul:


**Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha
Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 20 Desember 2023

Pembimbing


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.

NIP. 19851112 200912 2 007

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S. Al-Baqarah: 286)

”Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(Q.S. Al-Insyirah: 5-6)

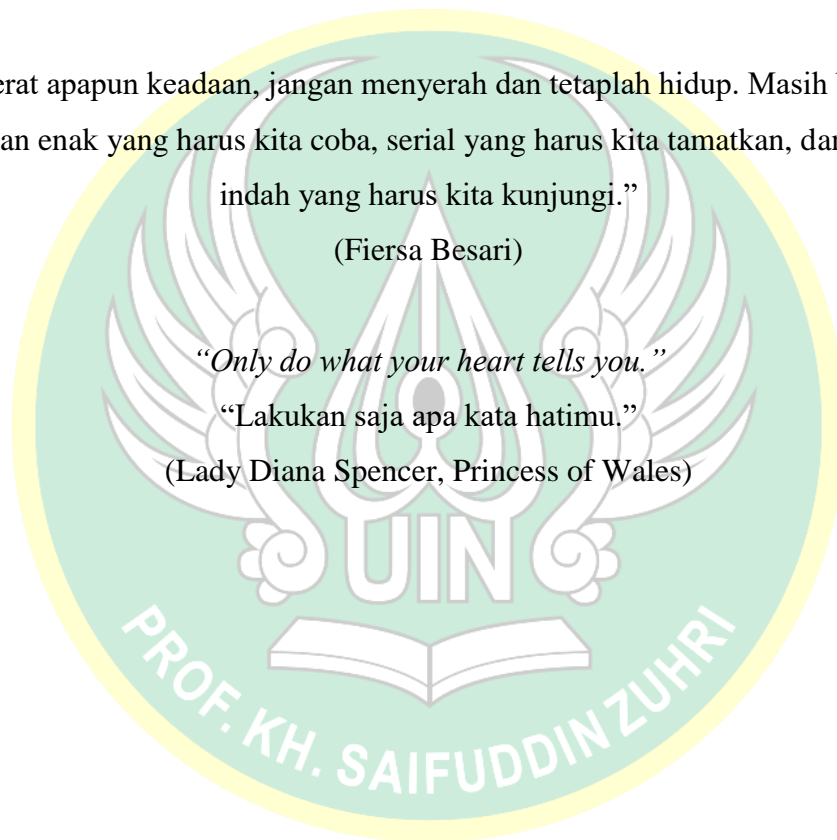
“Seberat apapun keadaan, jangan menyerah dan tetaplah hidup. Masih banyak makanan enak yang harus kita coba, serial yang harus kita tamatkan, dan tempat indah yang harus kita kunjungi.”

(Fiersa Besari)

“Only do what your heart tells you.”

“Lakukan saja apa kata hatimu.”

(Lady Diana Spencer, Princess of Wales)



**PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH LEVEA BEAUTY STORE**

WANGON

Tiara Misti Indriani

NIM 1917202122

Email : tiaraidr20@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Saat ini produk kosmetik di Indonesia sangat berkembang pesat, terlebih lagi setelah munculnya beberapa *e-commerce* dan aplikasi hiburan seperti TikTok yang dengan mudah mempromosikan beberapa brand kosmetik dan membuat masyarakat tertarik akan produk kosmetik tersebut. Dampak yang terjadi akibat banyaknya produk kosmetik yang bermunculan yang menyebabkan tingginya permintaan pembeli, membuat Levea Beauty Store kekurangan dana untuk menyediakan produk-produk kosmetik terbaru, maka dari itu Levea memutuskan untuk melakukan pembiayaan di salah satu Bank Syariah Indonesia di Purwokerto untuk penambahan dana terkait modal kerja Levea Beauty Store.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil dan peningkatan kinerja usaha mikro kecil dan menengah dengan adanya Bank Syariah Indonesia yang menyalurkan pembiayaan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang dilakukan pada dua objek yaitu Levea Beauty Store Wangon dan Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto. Penelitian ini menggunakan metode reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan sebagai teknik analisis data. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran perbankan syariah mampu meningkatkan kinerja UMKM Levea Beauty Store Wangon. Hal ini dilihat dari usaha nasabah yang semakin membaik setelah melakukan pembiayaan. Selain itu nasabah juga merasakan adanya kenaikan pendapatan, kenaikan volume penjualan, serta bertambahnya karyawan baru untuk usahanya setelah melakukan pembiayaan.

Kata Kunci : Perbankan Syariah, Kinerja UMKM, Usaha Mikro Kecil dan Menengah, UMKM Kosmetik, Pembiayaan.

**THE ROLE OF SHARIA BANKING IN IMPROVING THE
PERFORMANCE OF MICRO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES
LEVEA BEAUTY STORE WANGON**

Tiara Misti Indriani

NIM 1917202122

Email : tiaraidr20@gmail.com

Islamic Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Currently cosmetic products in Indonesia are growing rapidly, especially after the emergence of several e-commerce and entertainment applications such as TikTok which easily promote several cosmetic brands and make people interested in these cosmetic products. The impact that occurred due to the large number of cosmetic products appearing which caused high demand from buyers, made the Levea Beauty Store lack funds to provide the latest cosmetic products, therefore Levea decided to carry out financing at one of the Indonesian Sharia Banks in Purwokerto to increase the related funds. Levea Beauty Store working capital.

The aim of this research is to determine the results and increase the performance of micro, small and medium enterprises with the existence of Bank Syariah Indonesia which distributes financing. The type of research used in this research is qualitative research with a case study approach carried out on two objects, namely Levea Beauty Store Wangon and Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto. This research uses data reduction methods, data presentation and conclusion drawing as data analysis techniques. Using data collection techniques consisting of interviews, observation and documentation.

The results of this research show that the role of sharia banking is able to improve the performance of Levea Beauty Store Wangon MSMEs. This can be seen from the customer's business which is getting better after financing. Apart from that, customers also feel an increase in income, an increase in sales volume, and an increase in new employees for their business after financing.

Keywords: *Sharia Banking, MSME Performance, Micro Small and Medium Enterprises, Cosmetic MSMEs, Financing.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab ke dalam bahasa Indonesia yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia dengan Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik diatas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Q

ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Waw	W	W
ه	ha’	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

عِدَّة	Ditulis	‘Iddah
--------	---------	--------

3. *Marbūtah* di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah	جزية	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

- a. Bila ditulis dengan kata sandang “al” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	Karāmah Al-Auliya’
----------------	---------	--------------------

- b. Bila ta’ marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dhommah ditulis dengan t.

زكاة الفطر	Ditulis	Zakāt Al-Fitr
------------	---------	---------------

4. Vokal Pendek

(ا)	Fatah	A
(اِ)	Kasroh	I
(او)	Dhomah	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jāhiliyah

2.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	A
	تنسي	Ditulis	Tansă
3.	Kasrah+Ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karim
4.	Dammah+Wawu Mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	Furud

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah Wawu Mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	a'antum
أعدت	Ditulis	u'iddat

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyās
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsyiah ditulis dengan menggunakan huruf syamsyiah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	as-samā
--------	---------	---------

9. kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذو الفرض	Ditulis	zawi al-furūd
----------	---------	---------------

PERSEMBAHAN

Segala Puji dan syukur kepada Allah SWT. atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon”. Dengan penuh rasa syukur atas rahmat dan karunia Allah SWT., penulis persembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, Rahmat, hidayah, serta rezeki kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat dibuat dan selesai sesuai harapan. Puji Syukur tak terhingga pada Allah SWT.
2. Cinta pertama penulis, Bapak Miskun dan pintu Surga penulis, Ibu Suti. Terimakasih telah menjadi orang tua yang hebat. Terimakasih atas segala kontribusi yang diberikan baik itu mental, fisik, *financial* dan segalanya. Terimakasih telah merawat membesarkan dengan penuh cinta kasih sayang kepada anakmu ini. Terimakasih selalu memberikan bimbingan, motivasi dan doa yang tiada hentinya. Semoga sehat selalu dan senantiasa dalam lindungan Allah SWT., dan tolong hidup lebih lama lagi dan temani anak perempuan kalian ini sampai kapanpun.
3. Adik tercinta dan tersayang, Yudhistira Ramadhan, terimakasih selalu menjadi garda terdepan setelah bapak ibu untuk kakakmu ini. Terimakasih selalu memberikan dukungan, bimbingan dan doa yang tiada henti juga. Terimakasih selalu melindungi kakakmu ini dan sudah kebersamai sampai saat ini. Tolong hidup bersama lebih lama bersama kakakmu ini sampai masa tua mendatang.
4. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah banyak memberikan ilmu kepada penulis. Semoga segala ilmu nya dapat bermanfaat untuk penulis.
5. Terimakasih kepada owner Levea Beauty Store Wangon, Nita Lufiana Heryana dan segenap pegawai BSI KCP Karang Kobar Purwokerto karena sudah berkenan memberikan izin dan membantu proses penyusunan skripsi.

6. Ibu Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I, selaku dosen pembimbing, terimakasih sudah banyak meluangkan waktu dan kesabaran saat bimbingan, memberikan arahan, serta ilmu selama penyusunan skripsi penulis. Sekali lagi terimakasih banyak ibu, sehat selalu.
7. Kepada Alex Pratama Dwiki Febriyansyah sebagai partner setia sejak 17 Oktober 2018, terimakasih sudah kebersamaan hingga saat ini, dan terimakasih sudah berkenan untuk mendengarkan keluh kesah penulis, menjadi *support system* kedua setelah keluarga, memberikan dukungan dan membantu penulis baik secara moral maupun materi. Sehat selalu!
8. Keluarga besar yang turut memberikan doa dan dukungan, semoga selalu diberikan kesehatan dan senantiasa dalam lindungan Allah SWT.
9. Teruntuk kedua sahabat penulis, Nurwinda Wahyuningsih dan Meifani Budi Lestari, terimakasih sudah setia menjadi teman, sahabat, saudara sejak di sekolah dasar hingga detik ini. Terimakasih sudah meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah penulis dalam hal apapun, terimakasih sudah selalu menyemangati. Sukses untuk kalian berdua. Sehat selalu ya agar kita bisa bersama dan saling melihat indahnya masa depan.
10. Untuk Chindyana Elshinta Tiara Praliza, terimakasih sudah menjadi sahabat beserta kakak perempuan yang baik. Terimakasih sudah memberikan kontribusi dalam hal fisik maupun materi. Terimakasih untuk jajan yang sering dibelikan untuk penulis. Sehat selalu dan semoga bisa menjadi perawat terbaik di seluruh dunia.
11. Widiya Nita Pradana sebagai sahabat sekaligus kakak perempuan yang menyamar sebagai kpopers, terimakasih karena sudah memberikan dukungan dan kata-kata Mutiara yang membuat penulis semangat. Sampai bertemu di tempat konser artis favorit kita.
12. Sahabat "KAMAR 206", Bunga Cahyaningrum, Meilia Khomaeni, Kholifatur Rohmah, Hayati, dan Syifa Risheilla Inka, terimakasih banyak sudah menjadi partner yang baik sejak awal perkuliahan hingga saat ini. Terimakasih untuk kesetiaan dan kebaikan yang kalian berikan kepada

penulis, dan terimakasih untuk pengorbanan yang telah dilakukan untuk penulis. Terkhusus Hayati, yang sudah kebersamai selama di kost sejak 2022 hingga saat ini, terimakasih banyak sudah memberikan kebaikan baik dalam hal materi maupun fisik. Terimakasih sudah selalu mendengarkan segala cerita penulis dan terimakasih sudah merawat penulis ketika sedang sakit. Untuk semuanya, *See u on top!* Meskipun nanti sudah lulus, harus tetap sahabatan dan kompak sampai kapanpun ya. Doa terbaik selalu menyertai kalian.

13. Sahabat “ublek” Feni Oktafiyani, Aulia Hilda Pertiwi dan Shasmila Evita Rahma, terimakasih banyak sudah mau kebersamai penulis dalam penyusunan skripsi, terimakasih sudah saling membantu, mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, dan doa. Tetap semangat sampai kapanpun, tetap menjadi orang baik, dan sukses selalu, doa baik juga selalu menyertai kalian.
14. Teruntuk kawan sedari SMA, Intan Rahmawati, terimakasih sudah selalu menjadi teman yang *act of service* dan *full effort*. Semoga kebaikan selalu dating kepadamu. *Thankyou so much yaa!*
15. Kawan seperjuangan Perbankan Syariah C 2019, terimakasih atas kebersamaannya. Kalian teman kelas terbaik. Sehat selalu dan sukses selalu, sampai bertemu di lain waktu.
16. Teruntuk TaeYeon, Jessica, Tiffany, Sunny, HyoYeon, YuRi, YoonA, SooYoung, SeoHyun, serta Karina, Giselle, Winter dan Ningning, terimakasih sudah lahir dan menjadi idol. Terimakasih sudah menghibur penulis di hari-hari dalam penyusunan skripsi ini lewat lagu-lagu kalian. Sampai bertemu di lain waktu ataupun di lain *universe*.
17. *Last but not least*, terimakasih untuk Mas Jeje! Yang sudah selalu ada ketika penulis membutuhkan dalam pencetakan skripsi. Sehat selalu dan semoga usaha fotokopinya berkembang dengan sangat pesat. Aamiin.
18. Semua pihak yang telah membantu penulis baik dukungan moral maupun materi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga kebaikan kalian diberkahi Allah SWT.

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum, Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Rasulullah SAW. sebagai suri tauladan yang mengantarkan manusia dari zaman kegelapan ke zaman yang terang benderang. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna mendapat gelar Sarjana Ekonomi di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah.
7. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak, selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah.
8. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., selaku Dosen Pembimbing, terimakasih telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan skripsi.

9. Teman teman seperjuangan Perbankan Syariah C 2019, terimakasih sudah berjuang bersama, memberikan cerita, dukungan dan motivasi.
10. Cinta pertama saya, Bapak Miskun. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya hingga sarjana.
11. Pintu surgaku, Ibu Suti. Beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program studi penulis, beliau juga tidak sempat merasakan pendidikan di bangku kuliah, akan tetapi semangat, motivasi serta doa yang selalu beliau berikan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
12. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebut satu persatu yang telah mendukung dan membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Semoga bantuan dan kebaikan kalian menjadikan ladang pahala dan mendapatkan balasan yang terbaik dari Allah SWT. Penulisan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan dan kesalahan karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT. Oleh karena itu, peneliti mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Peneliti mengharapkan karya sederhana ini dapat memberikan sedikit manfaat bagi siapapun yang membacanya, Aamiin.

Wassalammu'alaikum, Wr. Wb.

Purwokerto, 20 Desember 2023



Tiara Misti Indriani

NIM. 1917202122

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
PERSEMBAHAN.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR BAGAN.....	xx
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	6
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Pustaka	10
F. Sistematika Pembahasan.....	15
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Peran Perbankan Syariah.....	16
B. Perbankan Syariah.....	18
1. Pengertian Perbankan Syariah.....	18
2. Produk-Produk Perbankan Syariah	20
3. Pemasaran Produk.....	28
C. Kinerja.....	30
D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah	40
E. Kinerja UMKM.....	45

BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Jenis penelitian.....	52
	B. Tempat dan Waktu Penelitian	52
	C. Subjek dan Objek Penelitian.....	52
	D. Sumber Data	53
	E. Teknik pengumpulan data	54
	F. Teknik analisis data.....	56
	G. Uji Keabsahan Data	59
BAB IV	PENYAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum Levea Beauty Store	61
	1. Levea Beauty Store Wangon.....	61
	2. Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto.....	63
	B. Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon.....	73
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan.....	87
	B. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Omset Penjualan (Pendapatan Kotor) Levea Beauty Store Juli 2021 – Juli 2023	5
Tabel 1.2	Data Pendapatan Bersih (Keuntungan) Levea Beauty Store Juli 2021 – Juli 2023	5
Tabel 1.3	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 2.1	Kriteria UMKM	44
Tabel 4.1	Data Angsuran dan Perhitungan Margin Levea Beauty Store Wangon.....	76
Tabel 4.2	Data Omset Penjualan (Pendapatan Kotor) Levea Beauty Store Juli 2021 – Juli 2023	80
Tabel 4.3	Data Pendapatan Bersih (Keuntungan) Levea Beauty Store Juli 2021 – 2023.....	82
Tabel 4.4	Data Pendapatan Levea Beauty Store Wangon Sebelum dan Sesudah Melakukan Pembiayaan.....	83



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Data Penduduk Kecamatan Wangon Tahun 2021-2022	2
Gambar 4.1	Skema Akad Murabahah bil Wakalah	77
Gambar 4.2	Skema Akad Mudharabah	78
Gambar 4.3	Kegiatan Monitoring dan Konsultasi Setelah Melakukan Pembiayaan	86



DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1	Struktur Organisasi Levea Beauty Store Wangon	62
Bagan 4.2	Struktur Organisasi BSI KCP Karang Kobar Purwokerto.....	65



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan merupakan keinginan manusia untuk memiliki dan menikmati kegunaan dari suatu barang atau jasa. Kebutuhan setiap manusia berbeda-beda, begitupun kebutuhan pria dan wanita, pasti berbeda-beda. Setiap orang pasti akan dihadapkan dengan pilihan dalam mengkonsumsi kebutuhan sehari-hari.

Salah satu kebutuhan sehari-hari bagi wanita yaitu kosmetik. Kosmetik terdiri dari berbagai macam produk seperti rangkaian *skincare*, *make up*, *bodycare*, dan sebagainya. Seiring perkembangan zaman, kosmetik seolah menjadi kebutuhan bagi wanita dengan prioritas yang bertingkat, mulai dari kebutuhan primer, kebutuhan sekunder (pelengkap), bahkan kebutuhan tersier (barang mewah). Berbeda dengan zaman dahulu, saat ini anak dibawah umur pun sudah mengenal atau menggunakan produk kosmetik, tak sedikit juga produsen yang menciptakan produk kosmetik untuk anak dibawah umur. Maka dari itu, bertambahnya jumlah masyarakat dari berbagai kalangan yang memiliki daya beli serta meningkatnya daya beli per individu dapat mendorong peralihan tingkatan penggunaan kosmetik dari level pelengkap menjadi level yang lebih diprioritaskan, sehingga dapat mendorong pertumbuhan jumlah penggunaan kosmetik.

Tingginya kepedulian wanita akan kesehatan dan kecantikan kulit, membuat bisnis produk kosmetik setiap tahunnya berkembang pesat. Menurut Persatuan Perusahaan Kosmetika Indonesia (Perkosmi) dengan jumlah penduduk sekitar 250 juta jiwa, menjadikan Indonesia pasar yang menjanjikan bagi perusahaan kosmetik. Saat ini perkembangan industri kosmetik Indonesia tergolong solid. Hal ini terlihat dari pasar industri kosmetik Indonesia yang telah menduduki peringkat ketiga terbesar di Asia dilansir dari Fimela.com, dimana produk kosmetiknya banyak

diproduksi dengan target pasar dalam dan luar negeri. Menurut data Menteri Perindustrian, nilai ekspor produk kosmetik Indonesia di tahun 2022 mencapai 428,34 juta dollar AS atau setara dengan Rp 6,6 triliun. Selain itu, industri ini juga dinobatkan sebagai industri prioritas dan strategis oleh pemerintah karena mempekerjakan tidak kurang dari 75.000 tenaga kerja langsung dan 600.000 untuk tenaga kerja tidak langsung.

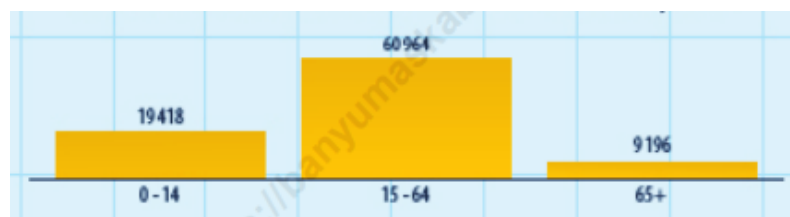
Hal tersebut membuktikan bahwa produk kosmetik berkembang dengan pesat dan cukup diminati banyak masyarakat hingga dijadikan sebagai kebutuhan primer. Pada akhirnya banyak pengusaha yang terdorong untuk menjalankan bisnis berupa produk kosmetik atau produk kecantikan, salah satunya yaitu menciptakan toko kosmetik.

Dari banyaknya toko kosmetik yang bermunculan saat ini, salah satunya adalah Levea Beauty Store. Toko ini terdapat di wilayah Wangon, kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, yang berdiri pada 24 Juli 2021. Menurut hasil wawancara pra survey kepada pemilik toko yakni ibu Nita Lufiana Heryana:

“Levea merupakan usaha baru dalam bidang kosmetik yang sebelumnya belum ada di Wangon. Usaha ini cukup menarik perhatian berbagai macam kalangan, dengan usia 15-40 tahun, sehingga berkembang pesat di Wangon.”

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Banyumas, penduduk di kota Wangon termasuk penduduk yang terbilang banyak untuk ukuran kota yang kecil, yakni berjumlah 89.578 jiwa dengan luas wilayah 6078,57 hektar. Dengan data sebagai berikut:

Gambar 1.1 Data Penduduk Kecamatan Wangon Tahun 2021-2022



Sumber: Badan Pusat Statistik Banyumas

Dalam data statistik tersebut menunjukkan bahwa kecamatan Wangon memiliki penduduk terbanyak di usia 15-64 tahun. Usia tersebut adalah usia yang membutuhkan produk kosmetik di Levea Beauty Store, lebih tepatnya usia 15-40 tahun yang terbilang cukup banyak.

Banyaknya masyarakat di kecamatan Wangon, meningkat pula permintaan yang muncul. Seperti, banyaknya perusahaan kosmetik yang menciptakan produk baru, lalu produk tersebut dipromosikan melalui iklan yang terdapat di marketplace seperti shopee, tokopedia, ataupun tiktokshop. Terlebih lagi jika di promosikan di aplikasi hiburan seperti TikTok yang sedang viral di masa kini. Iklan tersebut membuat masyarakat ingin membeli produknya dan memakainya. Namun, ada beberapa masyarakat yang enggan untuk membeli melalui aplikasi tersebut dikarenakan berbagai alasan, contohnya; ongkos kirim yang mahal, pengiriman yang lama, dan metode pembayaran yang tidak sesuai dengan yang dimiliki oleh masyarakat. Maka dari itu, masyarakat banyak yang mencari produk tersebut di *offline store* wilayah domisili masing-masing.

Dengan banyaknya permintaan tersebut, seiring berjalannya waktu, Levea harus menyediakan berbagai merek kosmetik. Hal itu tentu akan menambah biaya yang tidak sedikit. Akhirnya setelah 1 tahun toko ini beroperasi, ibu Nita Lufiana Heryana memutuskan untuk mengambil pembiayaan modal kerja di salah satu Bank Syariah yaitu Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto dengan jenis pembiayaan mikro maksimal Rp 500.000.000 dalam 5 tahun. Sebagaimana peneliti mewawancarai ibu Nita Lufiana Heryana sebagai berikut:

“Ya, dengan adanya fenomena tersebut, akhirnya saya mengambil pembiayaan di BSI. Lalu meningkatlah stok barang di toko kami. Dan dengan banyaknya stok barang, otomatis pembeli pun semakin mudah mencari produk yang mereka inginkan. Itu membuat toko mengalami kenaikan jumlah pembeli dan pendapatan, maka jam toko yang semula dibuka dari jam 8 pagi sampai jam 5 sore, kami undur menjadi jam 8 malam. Dengan adanya hal tersebut, membuat

karyawan kami cukup kewalahan, sehingga kami merekrut karyawan lagi dan membagi shift untuk kedua karyawan kami.”

Di Indonesia, peranan perbankan syariah sendiri cukup besar dalam bidang perekonomian. Cukup banyak usaha di Indonesia yang menggunakan jasa perbankan, salah satunya usaha yang berkaitan dengan jual-beli.

Pembiayaan yang Levea lakukan ini menggunakan akad *Murabahah bil Wakalah*. Akad *Murabahah bil Wakalah* adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini, pihak penjual mewakili pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke Lembaga Keuangan Syariah kemudian pihak lembaga memberikan akad *murabahah*. Setelah barang tersebut dimiliki pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak Lembaga Keuangan Syariah dan nasabah.

Dengan adanya pembiayaan tersebut, diharapkan Levea Beauty Store Wangon dapat lebih berkembang lagi kedepannya. Tentu perkembangan tersebut tak lepas kaitannya dengan kinerja. Kinerja yang meningkat tentu akan menghasilkan perkembangan toko yang meningkat juga. Menurut Moeheriono (2012:95), kinerja atau *performace* merupakan sebuah penggambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan dalam suatu perencanaan strategis suatu organisasi.

Perkembangan kinerja Levea Beauty Store Wangon juga diamati dalam perbedaan modal perusahaan, omset, keuntungan penjualan dan tenaga kerja.

**Tabel 1.1 Data Omset Penjualan (Pendapatan Kotor) Levea
Beauty Store Juli 2021 – Juni 2023**

Bulan	2021-2022 Sebelum Pembiayaan	2022-2023 Sesudah Pembiayaan
Juli	29.558.500	18.960.500
Agustus	25.320.500	20.324.500
September	15.945.000	19.950.500
Oktober	20.050.000	21.050.000
November	14.565.000	25.675.000
Desember	17.578.500	24.375.500
Januari	15.238.500	15.020.000
Februari	13.865.500	16.935.500
Maret	20.075.000	19.095.000
April	14.250.000	25.675.500
Mei	11.955.000	22.550.000
Juni	14.825.000	18.775.500
Total	213.226.500	248.387.500

Sumber: Levea Beauty Store Wangon, Banyumas

**Tabel 1.2 Data Pendapatan Bersih (Keuntungan) Levea
Beauty Store Juli 2021 – Juli 2023**

Bulan	2021-2022 Sebelum Pembiayaan	2022-2023 Sesudah Pembiayaan
Juli	13.968.000	6.345.500
Agustus	10.380.500	4.559.500
September	4.130.000	5.335.500
Oktober	6.189.000	7.473.000
November	3.600.000	10.060.000
Desember	3.413.500	8.608.500
Januari	3.498.500	3.745.000
Februari	2.892.500	4.400.500
Maret	5.260.000	8.420.000
April	3.305.000	12.660.500
Mei	4.840.000	10.835.000
Juni	3.410.000	4.360.500
Total	64.887.000	86.803.500

Sumber: Levea Beauty Store Wangon, Banyumas

Penurunan dan kenaikan pendapatan kotor maupun bersih didasarkan pada produk yang sedang diminati oleh pelanggan setiap bulannya. Karena setiap bulannya tentu terdapat produk yang berbeda-beda yang muncul di aplikasi viral seperti TikTok yang penjualannya bisa beralih ke TikTok Shop maupun *e-commerce* lainnya seperti Shopee, Tokopedia, dll. Produk tersebut jelas terdapat perbedaan manfaat atau kebutuhan masing-masing pembeli, perbedaan harga serta perbedaan jumlah produk yang biasa terjadi akibat produksi produk yang sedikit.

Selanjutnya, terdapat modal bisnis yang diperoleh dari bank syariah yang menyediakan pembiayaan. Omset penjualan ditunjukkan dengan penambahan modal yang dapat meningkatkan produksi atau menambah produk untuk meningkatkan penjualan. Namun, keuntungan bisa didapat saat *volume* penjualan meningkat. Tentu saja, dengan meningkatnya produksi, dibutuhkan lebih banyak pekerja.

Selain itu, setelah pembiayaan telah dilaksanakan dengan baik dan benar, pihak Bank Syariah Indonesia tidak langsung melepaskan nasabahnya begitu saja. Namun, Bank Syariah Indonesia melakukan pembinaan terhadap nasabahnya yang bekerja sama dengan dinas koperasi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha nasabahnya agar bertahan. Pembinaan ini dilakukan rutin dalam 1 sampai dengan 3 bulan sekali.

Maka berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH LEVEA BEAUTY STORE WANGON”**.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional ditujukan untuk terhindar dari kesalahpahaman dan selisih dalam penguraian kata yang berhubungan dengan istilah dalam judul penelitian (Wira, 2010).

Sesuai dengan judul penelitian yaitu “Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus: Levea Beauty Store, Jl. Raya Timur Wangon)”, adapun definisi operasional yang perlu diterangkan, yaitu:

1. Peran Perbankan Syariah

Perbankan Syariah adalah bank yang beroperasi berlandaskan prinsip syariah. Berbicara tentang peran sesuatu, tidak lepas dari tugas dan status dari hal tersebut. Beberapa peran perbankan syariah berdasarkan pengelolaan kegiatan usaha, antara lain:

a. Sebagai Penyalur/Penyedia Dana

Bank dapat meminjamkan dana kepada masyarakat dalam bentuk akad murabahah, mudharabah, musyarakah atau qardh. Bank sebagai pemberi dana (*Shahibul Mal*) mendapat kompensasi berupa margin keuntungan murabahah, bagi hasil mudharabah dan musyarakah, dan biaya pengelolaan qardh. Namun dalam pembiayaan modal kerja biasanya menggunakan akad murabahah.

b. Sebagai Monitoring

Menurut teori Mardiani, monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan program kegiatan itu selanjutnya. Pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran (*awareness*) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu. (Hendini, 2018)

c. Sebagai Konsultan

Menurut teori Mardiani, monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan

program kegiatan itu selanjutnya. Pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran (*awareness*) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu. (Hendini, 2018).

2. Perbankan Syariah

Perbankan Syariah merupakan sebuah metode perbankan yang dijalankan atau dijalankan berlandaskan prinsip syariah atau Islam. Prinsip ini biasanya didasari oleh Al-Qur'an dan Hadits yang melarang untuk memungut riba (bunga bank) atau larangan-larangan lainnya seperti investasi untuk usaha-usaha yang haram (contoh: membuka tempat yang didalamnya digunakan untuk perbuatan maksiat atau tempat yang memproduksi makanan dan minuman yang haram). Jadi, dana yang dihimpun dari perbankan syariah harus disalurkan untuk hal-hal yang sesuai dengan syariah Islam baik dalam kegiatan, cara, ataupun prosesnya. Supaya usaha yang dibangun dapat berjalan secara berkelanjutan dan mendapatkan keberkahan. (Vurnia, 2020)

3. Kinerja

Kinerja merupakan hasil dari suatu proses yang mengacu dan diukur selama periode waktu tertentu berdasarkan ketentuan atau kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut Sutrisno (2016:172) "Kinerja adalah hasil kerja karyawan dilihat dari aspek kualitas, kuantitas, waktu kerja, dan kerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi."

4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perusahaan swasta atau perseorangan yang memenuhi semua kriteria usaha mikro. (Rosidi, Anwar dkk, 2021)

UMKM dalam perekonomian Indonesia memegang peran yang sangat penting dalam meningkatkan daya saing perekonomian mikro.

Secara umum, UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi; penyedia lapangan kerja; pemain penting dalam perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat; pencipta pasar baru; dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan neraca pembayaran. (Indonesia, 2015)

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “apa peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah Levea Beauty Store Wangon?”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian meliputi:

1. Mengetahui peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah Levea Beauty Store Wangon

b. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian meliputi:

- a. Manfaat Teoritis: hasil penelitian ini dapat berupa informasi tambahan, wawasan dan pengetahuan tentang peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja UMKM, serta sebagai bahan referensi atau acuan untuk mendukung penelitian yang serupa selanjutnya.
- b. Manfaat Praktis: penulis dapat mengaplikasikan ilmu atau teori yang didapat dalam perkuliahan secara langsung bersentuhan dengan keunggulan Levea Beauty Store Wangon, menambah pengalaman berupa wawasan tentang peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja UMKM. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk masalah yang sama di masa yang akan datang.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah upaya untuk mengklarifikasi laporan dari peneliti sebelumnya yang memiliki kesamaan sifat dengan apa yang penulis teliti. Setelah melihat beberapa penelitian, penulis memperoleh hasil penelitian yang mempunyai titik yang berkaitan dengan tema judul yang telah digunakan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Dalam skripsi yang ditulis oleh Nisa Vurnia tahun 2020 berjudul “Peranan Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Usaha Kecil di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu” menunjukkan bahwa Bank BRI Syariah dan Bank BNI Syariah telah berperan penting bagi para pelaku bisnis, khususnya pengusaha kecil, karena banyak yang mengatakan bahwa semua peran yang ada di Bank BRI Syariah dan Bank BNI Syariah seperti memberikan dukungan terutama dalam bentuk pembiayaan, saran pengembangan usaha, saran bisnis melalui seminar atau melakukan studi banding dengan perusahaan maju sejenis yang telah terbukti. Usaha responden tumbuh setelah mendapat pembiayaan, selain pembiayaan, bank syariah memiliki peran tersendiri. Dari 27 responden yang menyatakan usahanya berkembang setelah peran bank syariah, 20 nasabah menyatakan berkembang, dan sisanya 7 nasabah menyatakan tidak berkembang. Nasabah yang mengatakan usahanya tidak berkembang disebabkan oleh perubahan siklus yang berada di luar kendali bank atau ketidakjujuran nasabah dalam memberikan informasi dan laporan mengenai usaha, kondisi keuangan dan kewajibannya. (Vurnia, 2020)
2. Dalam penelitian Anwar Rosidi, Heru Prastyo, dan Edwin Zusrony pada tahun 2021 yang berjudul “Peranan Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga” mendorong penguatan perbankan syariah di kota Salatiga. Dalam hal ini, Bank Muamalat KCP Salatiga mampu meningkatkan kualitas hidup para pelaku UMKM khususnya di Desa Tingkir Lori. Model pemberdayaan yang diterapkan oleh perbankan

syariah pada dasarnya hanya menyediakan dana pinjaman modal usaha kepada UMKM, meskipun sebenarnya dukungan tersebut juga merupakan penawaran kepada bank syariah. SOP Bank Syariah mengatur bahwa setiap pekerja lapangan dalam hal ini mantri harus dikunjungi sebulan sekali dan setiap tiga bulan sekali. Kunjungan pelanggan secara teratur adalah bentuk pemantauan yang efektif untuk mencegah gagal bayar pelanggan. Karena kunjungan rutin ini memungkinkan karyawan memberikan rekomendasi positif terhadap bisnis yang dijalankan pelanggan (Rosidi, Anwar dkk, 2021).

3. Dalam skripsi yang ditulis oleh Lintang Fitrianto Putri pada tahun 2021 dengan judul “Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi)” menghasilkan bahwa Bank Syariah Indonesia KC Jambi ikut terlibat dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Bank Syariah Indonesia secara langsung mendorong perekonomian masyarakat terutama di masa pandemi Covid-19 dan sangat membantu masyarakat untuk mengembangkan usaha yang tidak stabil akibat munculnya Covid-19. (Putri, 2021)
4. Dalam jurnal yang diteliti oleh Sri Apriyanti Husain pada tahun 2021 dengan judul “Optimalisasi Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Industri Halal di Indonesia melalui Sinergi Kelembagaan” menghasilkan bahwa optimalisasi peran bank syariah dalam pengembangan industri halal di Indonesia harus didukung penuh baik moril maupun material oleh pemerintah pusat dan daerah serta pemangku kepentingan yang berkepentingan. Peluang dan tantangan dalam mengembangkan industri halal lebih besar dari sebelumnya. Peluang dan tantangan tersebut mempengaruhi perkembangan dan pertumbuhan industri halal. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan sinergi kelembagaan antara bank syariah dengan pemerintah serta kementerian dan lembaga terkait. Bank syariah dapat membantu mengoptimalkan

perannya dalam pengembangan industri halal di Indonesia melalui sinergi kelembagaan. Sinergi kelembagaan yang dapat diwujudkan oleh bank syariah terutama adalah sinergi kelembagaan dengan pemerintah. Sinergi kelembagaan yang dilakukan oleh bank syariah dan pemerintah harus mengidentifikasi dan memetakan wilayah-wilayah untuk sektor wisata halal; Dukungan dalam penguatan regulasi, standardisasi dan proses kontrol produk halal. Kedua, sinergi kelembagaan bank syariah dengan pelaku industri halal. Sinergi kelembagaan dengan bank syariah dan industri halal dapat diwujudkan melalui identifikasi dan pengembangan model industri; Bantuan dalam mendirikan dan menyediakan tempat penjualan dan akses pasar; penyediaan sumber daya keuangan; pelatihan dan dukungan. Ketiga, sinergi bank syariah dengan lembaga pendidikan melalui integrasi kesadaran industri halal di lembaga pendidikan (Husain, 2021)

5. Dalam jurnal yang diteliti oleh Herlina Yustati dan Disfa Lidian Handayani pada tahun 2017 dengan judul “Strategi Perbankan Syariah dalam Menyokong Indonesia menjadi Trend Setter Industri Halal” menghasilkan bahwa, jika perbankan syariah berperan penting dalam industri halal Indonesia, bukan hanya perbankan syariah yang akan berkembang, tetapi juga perekonomian Indonesia secara menyeluruh. Terdapat empat sektor utama dalam pengembangan industri halal yaitu industri makanan, industri farmasi, industri *fashion* dan industri pariwisata. Perbankan syariah dapat berperan dalam pengembangan keempat sektor tersebut, antara lain bekerja sama dengan perusahaan yang memasarkan produk berlabel halal untuk memanfaatkan perbankan syariah. Perbankan syariah dapat mengembangkan kartu bank syariah dan kartu syariah untuk memudahkan akses wisatawan kepada kaum muda. Di destinasi wisata syariah, perbankan syariah dapat membekali pengusaha di bidang pariwisata syariah, *fashion*, dan produk farmasi dengan pembiayaan pengembangan usaha, yang pada

gilirannya akan membantu mendorong industri halal di Indonesia. (Herlina & Disfa, 2017)

Tabel 1.3 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun Penerbitan	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Nisa Vurnia (2020)	Peranan Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Usaha Kecil di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu	Dapat mengetahui peranan bank syariah dalam pemberian pembiayaan terhadap nasabah dalam meningkatkan usaha kecil di lingkungan Pasar Panorama Bengkulu.	Sama-sama meneliti tentang peranan Perbankan Syariah terhadap sebuah usaha kecil dan menengah..	Tempat penelitian yang berbeda dan produk yang berbeda. Penelitian ini dilakukan dilingkungan Pasar Panorama Bengkulu.
2.	Anwar Rosidi, Heru Prastyo, Edwin Zusrony (2021)	Peranan Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga	Dapat mengetahui bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah di Kota Salatiga mampu meningkatkan kualitas hidup UMKM, khususnya UMKM di Kelurahan Tingkir Lor.	Sama-sama meneliti tentang peranan perbankan syariah dalam sebuah usaha kecil dan menengah.	Tempat penelitian yang berbeda dan produk yang berbeda. Penelitian ini dilakukan di Kota Salatiga. Selain itu, dalam segi jenis penelitian juga berbeda. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian eksplanatif.
3.	Lintang Fitrianto Putri (2021)	Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro dan Kecil	Dapat mengetahui bahwa dengan pemberian pembiayaan	Sama-sama meneliti tentang peranan Perbankan	Memiliki perbedaan tempat. Penelitian ini dilakukan di

		Menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi)	bank syariah kepada UMKM dapat meringankan dan mempermudah UMKM serta meningkatkan perekonomian masyarakat Jambi.	Syariah dan memiliki metode penelitian yang sama yaitu metode deskripsi kualitatif.	Bank Syariah Indonesia KC Jambi.
4.	Sri Apriyanti Husain (2019)	Optimalisasi Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Industri Halal di Indonesia melalui Sinergi Kelembagaan	Dapat mengetahui peran perbankan syariah dalam mengembangkan industry halal dengan melalui Sinergi Kelembagaan.	Sama-sama meneliti tentang peran perbankan syariah.	Penelitian ini berhubungan dengan Sinergi Kelembagaan Pemerintah.
5.	Herlina Yustati, Disfa Lidian Handayani (2017)	Strategi Perbankan Syariah dalam Menyokong Indonesia menjadi Trend Setter Industri Halal	Dapat mengetahui strategi perbankan syariah dalam mengembangkan industry halal.	Sama-sama meneliti tentang peranan perbankan syariah.	Penelitian ini meneliti semua industri halal, bukan hanya industri kecantikan saja.

Dari kelima penelitian terdahulu diatas terdapat perbedaan dengan penelitian saat ini. Adapun perbedaan dari penelitian ini adalah lokasi pada penelitiannya yang mana pada penelitian ini lokasinya adalah di Toko Kosmetik Levea Beauty Store Wangon yang tentu memiliki karakteristik yang berbeda dengan penelitian terdahulu. Selain itu, pada penelitian ini terdapat jenis industri yang berbeda yakni pembiayaan terhadap industri kecantikan yang mana sedang menjadi perbincangan di dunia termasuk di Indonesia berdasarkan data yang dilansir oleh fimela.com. Penelitian ini bisa menjadi solusi dan mempermudah bagi para pengusaha terutama yang sedang menjalankan atau ingin menjalankan bisnis khususnya di industri kecantikan apabila mereka belum memiliki modal usaha ataupun modal

kerja untuk memulai atau mengembangkan bisnis mereka tanpa memakan riba.

F. Sistematika Pembahasan

Sistem penulisan yang digunakan untuk menulis penelitian ini sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, dalam bab ini menjelaskan latar belakang masalah, yang menjelaskan mengapa penelitian ini penting. Kemudian dilanjutkan dengan perumusan masalah dan tujuan penelitian agar masalah dapat dipecahkan dengan menjelaskan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori, pada bab ini membahas kajian pustaka dalam menjelaskan teori-teori mengenai peranan perbankan syariah, perbankan syariah, kinerja dan usaha mikro kecil dan menengah dalam peranan perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah.

BAB III Metode Penelitian, pada bab ini membahas mengenai jenis penelitian yang digunakan, pemilihan lokasi tempat dan waktu penelitian, subjek atau informan penelitian, teknik pengumpulan data, teknik keabsahan data, dan analisis data.

BAB IV Hasil dan Pembahasan, bab ini berisi tentang pembahasan dalam menganalisis peranan perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah Levea Beauty Store Wangon. Penulis akan menggunakan teori utama untuk menganalisis bab ini. Setelah itu penulis juga menjabarkan beberapa faktor yang mendorong para pengusaha melakukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia.

BAB V Penutup, bab ini berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan didapat dari hasil setelah melakukan penelitian dan saran yang disesuaikan dengan permasalahan yang diteliti untuk lebih baik kedepannya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran Perbankan Syariah

Perbankan Syariah adalah bank yang beroperasi berlandaskan prinsip syariah. Berbicara tentang peran sesuatu, tidak lepas dari tugas dan status dari hal tersebut. Peranan merupakan sebuah fungsi, kedudukan, serta kewajiban yang dilakukan oleh orang atau badan atau lembaga yang menempati atau memangku suatu posisi dalam sistem sosial dengan berbagai tindakan atau perilaku. Maka apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia telah menjalankan suatu peranan. Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut, menjalankan peranannya dengan baik. (Syarifah Isnaini, 2023)

Beberapa peran perbankan syariah berdasarkan pengelolaan kegiatan usaha, antara lain:

1. Sebagai Penyalur/Penyedia Dana

Bank dapat meminjamkan dana kepada masyarakat dalam bentuk akad murabahah, mudharabah, musyarakah atau qardh. Bank sebagai pemberi dana (*Shahibul Mal*) mendapat kompensasi berupa margin keuntungan murabahah, bagi hasil mudharabah dan musyarakah, dan biaya pengelolaan qardh. Namun dalam pembiayaan modal kerja biasanya menggunakan akad murabahah.

2. Sebagai Monitoring Usaha

Menurut teori Mardiani, monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan program kegiatan itu selanjutnya. Pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran (*awareness*) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar

tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu. (Hendini, 2018)

3. Sebagai Konsultan

Layanan Konsultasi adalah layanan konseling oleh guru pembimbing terhadap pelanggan (konsulti) yang memungkinkan konsulti memperoleh wawasan, pemahaman dan cara yang perlu dilaksanakan untuk menangani masalah pihak ketiga. (Prayitno, 2018)

Selain itu, berdirinya bank syariah dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia awalnya tidak terlepas dari peran yang telah dilakukan oleh Bank- Bank lain yang telah ada sebelumnya di Indonesia. Di mana Bank-bank tersebut kebanyakan mereka hanya mau meminjamkan uang atau memberikan kredit kepada orang yang sudah bermodal dalam arti memiliki penghasilan dan aset, kesalahan pola berfikir inilah yang dirubah oleh Bank Syariah. Di mana institusi ini lahir dengan idealisme menciptakan sistem pelayanan keuangan berbasis syariah yang berlandaskan rasa saling percaya, akuntabilitas, partisipasi dan kreativitas. (Ramadhani, dkk, 2023)

Peran Bank Syariah dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang ada dalam masyarakat yakni, bantuan yang diberikan tanpa jaminan atau penjamin, target kelompok adalah masyarakat kecil miskin yang kurang mampu yang mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha perekonomiannya serta ketentuan lain yang juga diterapkan adalah jika anggota meninggal dunia, mereka dibebaskan dari pembayaran kredit Dalam menjalankan program pelayanan kredit mikronya.

Pelaku UMKM memanfaatkan peran perbankan syariah dari beberapa aspek, tidak hanya pada pembiayaannya saja yang bertujuan untuk meningkatkan usahanya. Namun juga dilihat dari adanya monitoring usaha, konsultasi usaha dan sistem bagi hasil. Pelaku UMKM memanfaatkan peran perbankan syariah ini dengan sangat baik, dimana

fasilitas-fasilitas yang disediakan perbankan syariah yaitu seperti monitoring usaha setelah pembiayaan, disini pelaku mendapatkan pemantauan usaha dari pihak perbankan syariah, disisi lain pelaku UMKM juga dapat terbantu dalam merancang strategi usaha yang lebih efektif.

Selain monitoring usaha terdapat konsultasi usaha, disini pelaku UMKM dapat berkonsultasi terhadap pihak perbankan syariah untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dialami selama menjalankan UMKM, disisi lain pelaku UMKM juga akan mendapat arahan untuk penggunaan dana pembiayaan yang telah diterima agar tidak terjadi kesalahan dalam mengelola dana pembiayaan tersebut. Pemanfaatan selanjutnya yang dilakukan oleh pelaku UMKM yaitu pembiayaan yang menggunakan sistem bagi hasil. Disini pelaku UMKM terhindar dari risiko bunga yang menjadi riba, selain itu sistem bagi hasil akan menguntungkan pihak nasabah atau pelaku UMKM.

Teori diatas menjelaskan bahwa pelaku UMKM memanfaatkan perbankan syariah melalui monitoring usaha yang didapat, selain itu pelaku UMKM juga dapat melakukan layanan konsultasi mengenai masalah-masalah yang dihadapi selama proses kegiatan pengembangan usaha. Dengan adanya hal-hal tersebut, pelaku UMKM jauh lebih mudah untuk mengembangkan usahanya. Jadi pelaku UMKM disini tidak hanya untung dalam pembiayaan yang diberikan perbankan syariah saja tetapi pelaku UMKM juga dapat memanfaatkan fasilitas lain yang telah disiapkan perbankan syariah.

B. Perbankan Syariah

1. Pengertian Perbankan Syariah

Menurut pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, yang dimaksud bank syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta tata cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pada dasarnya bank syariah

sama dengan bank umum, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktifitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan. Hanya saja bank syariah dalam menjalankan aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil. (Supriyadi, 2011)

Bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip syariah atau prinsip agama Islam. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Di bank ini jasa bank yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum Islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*) atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh bank lain (*ijarah muntahhiyah bittamlik*). (Kasmir, 2002)

Menurut Kasmir sebagaimana dikemukakan Suparno, prinsip operasi perbankan syariah didasarkan atas:

- a. Prinsip keadilan. Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.
- b. Prinsip kemitraan. Bank syariah menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha.
- c. Prinsip keterbukaan. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara kesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.

- d. Universalitas. Bank dalam mendukung operasionalnya tidak membedakan suku, agama, ras dan golongan agama dalam masyarakat dengan prinsip Islam sebagai *rahmatat lil 'alamiin*.

Dalam sistem bank syariah, dana nasabah dikelola dalam bentuk titipan maupun investasi. Cara titipan dan investasi berbeda dengan deposito pada bank konvensional di mana deposito merupakan upaya membungakan uang. Konsep dana titipan berarti kapan saja nasabah membutuhkan, bank syariah harus dapat memenuhinya. Akhirnya dana titipan menjadi sangat likuid. Likuiditas yang tinggi inilah membuat dana titipan kurang memenuhi syarat suatu investasi yang membutuhkan pengendapan dana. Sesuai dengan fungsi bank sebagai *intermediary* yaitu lembaga keuangan penyalur dana nasabah penyimpan kepada nasabah peminjam, dana nasabah yang terkumpul dengan cara titipan atau investasi tadi kemudian dimanfaatkan atau disalurkan ke dalam transaksi perniagaan yang diperbolehkan pada sistem syariah. Keuntungan dari pemanfaatan dana nasabah yang disalurkan ke dalam berbagai usaha itulah yang akan dibagikan kepada nasabah. Jika hasil usaha semakin tinggi, maka semakin besar pula keuntungan yang dibagikan kepada nasabah. Namun jika keuntungannya kecil, otomatis semakin kecil pula keuntungan yang dibagikan bank kepada nasabahnya. (Budisantoso, 2006)

2. Produk-Produk Perbankan Syariah

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Prinsip *Wadi'ah*

Kata *Wadi'ah* berasal dari kata *wada'a asy syai'*, berarti meninggalkannya. *Wadi'ah* adalah sebagai amanat yang ada pada orang yang dititipkan dan ia berkewajiban mengembalikannya pada saat pemiliknya meminta.

Al-wadi'ah merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Prinsip *Al-wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum

yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. Penerima simpanan disebut *yad al-amanah* yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan.

Konsekuensi dari diterapkannya prinsip *yad al-amanah* pihak bank akan menerima seluruh keuntungan dari penggunaan uang, namun sebaliknya jika mengalami kerugian juga harus ditanggung oleh bank. Sebagai imbalan kepada pemilik dana disamping jaminan keamanan uangnya juga akan memperoleh fasilitas lainnya seperti intensif atau bonus untuk giro *wadi'ah*. (Kasmir, 2002)

2) Prinsip *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *adh dharbu fil ardh* yaitu bepergian untuk urusan dagang.

Firman Allah:

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَنْتَعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: “Dan yang lain lagi, mereka bepergian di muka bumi mencari karunia dari Allah.” (Q.S. Al-Muzammil:20)

Yang dimaksud disini adalah akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan. Dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan.

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* atau *ijarah* seperti yang telah dijelaskan terdahulu. Dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *mudharabah* kedua.

Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi. (Karim, 2002)

Rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna (ada *mudharib*, ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagi hasilkan, ada *nisbah*, dan ada *ijab qabul*). Prinsip *mudharabah* ini akan diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito berjangka.

b. Produk Penyaluran Dana

1. Produk Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. (Karim, 2002)

Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

Firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*.” (Q.S. Al-Baqarah:275)

b. Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara Tangguh, sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

c. Pembiayaan *Istishna'*

Produk *istishna'* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna'* pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. Skim *istishna'* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

2. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Al-Ijarah berasal dari kata *Al Ajru* yang berarti *Al 'Iwadhu* (ganti). Dari sebab itu *Ats Tsawab* (pahala) dinamai *Ajru* (upah). Menurut pengertian *Syara'*, *Al Ijarah* ialah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. Pemilik yang menyewakan manfaat disebut *Mu'ajjir* (orang yang menyewakan). Sedangkan pihak lain yang memberikan sewa disebut *Musta'jir* (orang yang menyewa). Dan suatu yang diadakan untuk diambil manfaatnya disebut *Ma'jur* (sewaan). Sedangkan jasa yang diberikan sebagai imbalan manfaat disebut *Ajran* atau *Ujrah* (upah). Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. (Karim, 2002)

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah *ijarah muntahhiyah bittamlik* (IMBT, sewa yang diikuti perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

3. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Syirkah berarti *ikhtilath* (percampuran). Para fuqaha mendefinisikan sebagai akad antara orang Arab yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.

Syirkah disyari'atkan dengan Kitabullah, Sunnah, dan Ijma'.

Didalam Kitabullah Allah berfirman:

فَهُمْ شُرَكَاءٌ فِي الثَّلَاثِ

Artinya: "Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga."

(Q.S. An-Nisa:12)

Penyaluran dana dalam bank konvensional, kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman. Sedangkan dalam bank syariah untuk penyaluran dana nya kita kenal dengan istilah pembiayaan. Jika dalam bank konvensional keuntungan bank diperoleh dari bunga yang dibebankan, maka dalam istilah bank syariah tidak ada istilah bunga, akan tetapi bank syariah menerapkan sistem bagi hasil. Prinsip bagi hasil dalam bank syariah yang diterapkan dalam pembiayaan dapat dilakukan dalam 4 akad utama yaitu:

a. *Al-mudharabah*

Al-mudharabah merupakan akad kerjasama antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi akan ditanggung pemilik modal selama

kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelola yang bertanggung jawab.

b. Al-musyarakah

Al-musyarakah merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. (Supriyadi, 2011)

c. Al-muzara'ah

Al-muzara'ah merupakan kerjasama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap. Pemilik lahan menyediakan lahan kepada penggarap untuk ditanami produk pertanian dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen. Dalam dunia perbankan kasus ini diaplikasikan untuk pembiayaan bidang *plantation* atas dasar bagi hasil panen.

d. Al-musaqah

Al-musaqah adalah bagian dari *Al-muzara'ah* yaitu penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan dengan menggunakan dana dan peralatan mereka sendiri. (Hasan, 2014)

4. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah saat pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya biaya ini

sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul. Akad pelengkap ini adalah akad-akad *tabarru*.

a. *Hiwalah* (Alih Hutang Piutang)

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu supplier mendapat modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi risiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berhutang.

b. *Rahn* (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria:

- 1) Milik nasabah sendiri.
- 2) Jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- 3) Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu:

- 1) Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya ke haji.
- 2) Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM.

- 3) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, *ijarah* atau bagi hasil.
- 4) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank.

d. *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya untuk melakukan pekerjaan jasa tertentu. Kelalaian dalam menjalankan kuasa menjadi tanggung jawab bank, kecuali kegagalan karena *force majeure* menjadi tanggung jawab nasabah.

e. *Kafalah* (Garansi)

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*Kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

Jenis-jenis *kafalah*, meliputi:

1) *Kafalah bin-Nafs*

Kafalah bin-Nafs merupakan akad memberikan jaminan atas diri (*personal guarantee*).

2) *Kafalah bil-Maal*

Kafalah bil-Maal merupakan jaminan pembayaran barang atau pelunasan hutang.

3) *Kafalah bit-Taslim*

Kafalah bit-Taslim merupakan jenis *kafalah* yang dilakukan untuk menjamin pengembalian atas barang yang disewa, pada waktu masa sewa berakhir.

4) *Kafalah al-Munjazah*

Kafalah al-Munjazah merupakan jaminan mutlak yang tidak dibatasi oleh jangka waktu dan untuk kepentingan atau tujuan tertentu.

5) *Kafalah al-Muallaqah*

Kafalah al-Muallaqah merupakan penyederhanaan dari *kafalah al-Munjazah*, baik oleh industri perbankan maupun asuransi. (Karim, 2002)

3. Pemasaran Produk

Dalam memasarkan produknya, perbankan syariah sama halnya dengan lembaga keuangan syariah lainnya seperti BMT yaitu membutuhkan marketing atau sales agar produknya dikenal dan diminati oleh masyarakat. Tanpa marketing produk-produk di perbankan syariah tidak diminati oleh masyarakat. Namun, dalam memasarkan produk seorang marketer harus memperhatikan tata cara memasarkan produk sesuai dengan syariat Islam. Tata cara memasarkan produk menurut syariat Islam adalah sebagai berikut:

a. Meluruskan Niat

Pentingnya meluruskan niat disini karena ia merupakan sumber inspirasi dan motivasi seseorang melakukan perbuatan. Apabila niatnya baik, maka amal perbuatan yang dilakukan juga bernilai baik, begitu juga sebaliknya.

b. Memperhatikan Ulama

Hal penting lain yang perlu juga diperhatikan pengelola perbankan syariah dalam memasarkan produknya adalah dengan menetapkan jadwal rutin kunjungan silaturahmi kepada para ulama. Untuk itu, perlu dipikirkan langkah-langkah strategis yang

memungkinkan perbankan syariah dapat mengukuhkan jalinan kerjasama tersebut secara lebih dekat dengan lembaga atau organisasi-organisasi sosial keagamaan yang berada dibawah pengaruh (naungan) ulama, antara lain dengan menawarkan produk-produk simpanan berbagi hasil perbankan syariah, seperti simpanan Pendidikan untuk para santri, simpanan haji untuk umat Islam yang telah berkecukupan, simpanan qurban, simpanan idul fitri dan lain-lain jenis simpanan yang dapat mengakses kebutuhan umat.

c. Memperluas Jaringan Kerjasama

Dengan semakin banyak pihak yang dirangkul, maka semakin banyak pula peluang untuk memacu percepatan pengembangan lembaga, dan ini berarti target-target pemasaran akan semakin mudah dicapai. Demikian juga eksistensi perbankan syariah semakin kukuh di masyarakat karena mengalirnya banyak dukungan dari pihak-pihak yang terjalin kerjasama nya. Pihak-pihak yang dimaksud antara lain sebagai berikut:

- a. Para *aghniya*, yakni orang-orang muslim yang memiliki kelebihan harta.
 - b. Pengusaha muslim yang jujur dan memiliki komitmen kuat terhadap pemberdayaan ekonomi umat.
 - c. Perbankan syariah, lokal maupun nasional, lembaga-lembaga keuangan mikro syariah lainnya.
- d. Jemput Bola

Sebagai lembaga keuangan yang baru didirikan, perbankan syariah membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produknya dengan demikian merupakan komponen terpenting yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran

produk-produk perbankan syariah di awal operasional adalah dengan melakukan pendekatan jemput bola.

Dari perspektif syariah, jemput bola dapat juga diartikan sebagai upaya perbankan syariah mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut keterangan Nabi SAW., dapat menambah rizki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalah persaudaraan yang baik antara perbankan syariah dengan nasabah dan antara muslim satu dengan muslim lainnya. (Ilmi, 2002).

C. Kinerja

1. Pengertian Kinerja

Kinerja merupakan hal yang sangat penting dan harus diperhatikan oleh seluruh manajemen, baik pada tingkatan organisasi kecil maupun besar. Hasil kerja yang dicapai oleh organisasi atau karyawan adalah bentuk pertanggungjawaban kepada organisasi dan publik. Kinerja dalam menjalankan fungsinya tidak berdiri sendiri, melainkan selalu berhubungan dengan kepuasan kerja karyawan dan tingkat besaran imbalan yang diberikan, serta dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan dan sifat-sifat individu.

Jika kinerja personel diberi penghargaan, maka kemungkinan akan mendorong tingginya usaha personel atau karyawan untuk menghasilkan kinerja. Sedangkan jika kinerja karyawan tidak diberi penghargaan maka kemungkinan akan menyebabkan rendahnya usaha personel untuk menghasilkan kinerja.

Menurut Moeheriono (2012:95), kinerja atau performance merupakan sebuah penggambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi, dan misi organisasi yang dituangkan dalam suatu perencanaan strategis suatu organisasi.

Sedangkan menurut Rivai (2013:604), kinerja merupakan suatu istilah secara umum yang digunakan sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode dengan suatu referensi pada sejumlah standar seperti biaya masa lalu yang diproyeksikan dengan dasar efisiensi, pertanggungjawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya.

Deskripsi dari kinerja menyangkut tiga komponen penting, yaitu: tujuan, ukuran dan penilaian. Penentuan tujuan dari setiap unit organisasi merupakan strategi untuk meningkatkan kinerja. Tujuan ini akan memberi arah dan memengaruhi bagaimana seharusnya perilaku kerja yang diharapkan organisasi terhadap setiap personel.

2. Indikator Kinerja

Mahmudi (2005:103) mengatakan bahwa indikator kinerja adalah ukuran kuantitatif dan kualitatif yang menggambarkan tingkat pencapaian suatu sasaran atau tujuan yang telah diciptakan. Indikator kinerja (*performance indicator*) sering disamakan dengan ukuran kinerja (*performance measure*), namun sebenarnya meskipun keduanya sama-sama dalam kriteria pengukuran kinerja, tetapi terdapat perbedaan arti dan maknanya.

Moeheriono (2009:74) menjelaskan tentang perbedaan antara indikator kinerja dengan ukuran kinerja, yaitu:

Pada indikator kinerja (*performance indicator*) mengacu pada penilaian kinerja secara tidak langsung, yaitu hal-hal yang bersifat hanya merupakan indikasi kinerja saja sehingga bentuknya cenderung kualitatif atau tidak dapat dihitung. Sedangkan ukuran kinerja (*performance measure*) adalah kriteria yang mengacu pada penilaian kinerja secara tidak langsung sehingga lebih bersifat kuantitatif atau dapat dihitung.

Pada kerangka manajemen strategis, terdapat bagian perencanaan strategis meliputi penentuan visi, misi, tujuan dan sasaran, serta cara mencapai tujuan dan sasaran yang meliputi kebijakan, program dan

kegiatan. Dari rencana strategis tersebut yang akan diukur kinerjanya adalah kebijakan, program dan kegiatan. Untuk mengukur kinerja ketiganya, diperlukan indikator kinerja yang terbagi dalam lima kelompok indikator kinerja yaitu indikator masukan (*inputs*), keluaran (*outputs*), hasil (*outcomes*), manfaat (*benefits*), dan dampak (*impacts*).

Moeheriono (2009:82) menjelaskan tentang kelima indikator kinerja tersebut, yaitu:

1. Masukan (*inputs*), yaitu ukuran tingkat pengaruh sosial ekonomi, lingkungan atau kepentingan umum lainnya yang dimulai oleh capaian indikator kinerja dalam suatu kegiatan.
2. Keluaran (*outputs*), yaitu kegunaan suatu keluaran (*outputs*) yang dirasakan langsung oleh masyarakat. Dapat berupa tersedianya fasilitas yang dapat diakses atau dinikmati oleh public.
3. Hasil (*outcomes*), yaitu segala sesuatu yang mencerminkan berfungsinya keluaran kegiatan pada jangka menengah *outcomes* merupakan ukuran seberapa jauh setiap produk jasa dapat memenuhi kebutuhan dan harapan masyarakat.
4. Manfaat (*benefits*), yaitu segala sesuatu yang berupa produk jasa (fisik dan nonfisik) sebagai hasil langsung dari pelaksanaan suatu kegiatan dan program berdasarkan masukan yang digunakan.
5. Dampak (*impacts*), yaitu segala sesuatu yang dibutuhkan agar pelaksanaan kegiatan dan program dapat berjalan atau dalam rangka menghasilkan *output*, misalnya sumber daya manusia, dana, material, waktu, dan teknologi.

Untuk mendapatkan pemahaman dan pencapaian kesepakatan terhadap keterkaitan antar indikator kinerja disusun dapat ditempuh dengan pendekatan kerangka kerja logis atau logical framework yang mencakup indikator masukan, keluaran, hasil, manfaat dan dampak. Dalam pembuatan logical framework harus mencakup beberapa elemen yaitu:

1. Menentukan masukan, keluaran, hasil, manfaat dan dampak dalam suatu indikator.
2. Hubungan kausal (means-end) antara indikator-indikator tersebut.
3. Asumsi-asumsi yang mengikuti tujuan disetiap tingkatan yang merupakan faktor luar yang tidak dapat dikontrol oleh proyek, yang dapat mempengaruhi hubungan antara masukan, keluaran, hasil, manfaat dan dampak.
4. Menentukan indikator yang dapat menunjukan tingkat pencapaian setiap tujuan (sedapat mungkin kuantitatif).
5. Kendala yang sering dihadapi dalam melakukan suatu Analisa terhadap kinerja organisasi adalah menentukan parameter kinerja berdasarkan hasil pemenuhan sasaran dan tujuan organisasi, terutama sekali yang berhubungan dengan organisasi public dimana setiap organisasi public telah mempunyai ukuran-ukuran sendiri untuk menilai kinerja atau hasil yang telah dicapai.

Menurut Robbins yang dikutip oleh Ma'rifah (dalam Wardani, 2012:23) mengemukakan bahwa kinerja adalah suatu fungsi dan interaksi antara kemampuan (ability), motivasi (motivation), dan kesempatan (opportunity). Melihat dari ketiga indikator dapat diasumsikan bahwa kinerja merupakan fungsi kemampuan, motivasi dan kesempatan atau dengan kata lain kinerja ditentukan oleh faktor kemampuan, motivasi dan kesempatan. Kesempatan dalam hal ini adalah ada tidaknya kendala atau rintangan yang menjadi penghambat dalam proses pencapaian atau pelaksanaan pekerjaan yang sedang dijalankan oleh seorang pegawai.

Jika salah satu pegawai atau aparatur tidak menghasilkan kinerja pada suatu tingkat seharusnya dia mampu, maka perlu diteliti lingkungan organisasinya karena selain didorong oleh kuatnya motivasi seseorang dan tingkat kemampuan yang memadai, peningkatan kinerja itu sendiri sangat dipengaruhi oleh lingkungan dimana dia bekerja atau melakukan suatu aktifitas.

3. Faktor-Faktor Mempengaruhi Kinerja

Menurut Robert L. Mathis dan Jhon H. Jackson (2001:82), faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja individu tenaga kerja, yaitu:

1. Kemampuan
2. Motivasi
3. Dukungan yang diterima
4. Keberadaan pekerjaan yang mereka lakukan
5. Hubungan mereka dengan organisasi

Berdasarkan pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa kinerja merupakan kualitas dan kuantitas dari suatu hasil kerja (*output*) individu maupun kelompok dalam suatu aktivitas tertentu yang diakibatkan oleh kemampuan alami atau kemampuan yang diperoleh dari proses belajar, serta keinginan untuk berprestasi.

Sedangkan menurut Mangkunegara dalam Khaerul Umam (2010:190) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi kinerja, antara lain sebagai berikut:

1. Faktor kemampuan. Secara psikologis, kemampuan (*ability*) pegawai terdiri atas kemampuan potensi (*IQ*) dan kemampuan realitas (Pendidikan). Oleh karena itu, pegawai perlu ditetapkan pada pekerjaan yang sesuai dengan keahliannya.
2. Faktor motivasi. Faktor ini terbentuk dari sikap (*attitude*) seorang pegawai dalam menghadapi situasi kerja. Motivasi merupakan kondisi yang menggerakkan pegawai ke arah pencapaian tujuan kerja.
3. Sikap mental merupakan kondisi mental yang mendorong seseorang untuk berusaha mencapai potensi kerja secara maksimal.
4. David Cleland dalam Khaerul Umam (2010:190), seperti dikutip Mangkunegara (2001:68), berpendapat bahwa ada hubungan yang positif antara motif berprestasi dengan pencapaian kerja. Motif berprestasi adalah dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan

suatu kegiatan atau tugas dengan sebaik-baiknya agar mampu mencapai prestasi kerja (kinerja) dengan predikat terpuji.

Mc. Cleland mengemukakan ada 6 karakteristik dari seseorang yang memiliki motif yang tinggi, yaitu:

1. Memiliki tanggung jawab yang tinggi;
2. Berani mengambil resiko;
3. Memiliki tujuan yang realistis;
4. Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasi tujuan;
5. Memanfaatkan umpan balik yang konkret dalam seluruh kegiatan kerja yang dilakukan;
6. Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan.

Sedangkan menurut Gibson dalam Khaerul Umam (2010:190) mengemukakan ada tiga faktor yang berpengaruh terhadap kinerja, yaitu:

1. Faktor Individu: Kemampuan, keterampilan, latar belakang keluarga, pengalaman kerja, tingkat sosial, dan demografi seseorang.
2. Faktor Psikologi: Persepsi, peran, sikap, kepribadian, motivasi, dan kepuasan kerja.
3. Faktor Organisasi: Struktur organisasi, desain pekerjaan, kepemimpinan, sistem penghargaan (*reward system*).

Sedangkan menurut Chaizi Nasucha dalam Fahmi (2011:3) mengemukakan bahwa kinerja organisasi adalah sebagai efektivitas organisasi secara menyeluruh untuk memenuhi kebutuhan yang ditetapkan dari kelompok yang berkenaan dengan usaha-usaha yang sistematis dan meningkatkan kemampuan organisasi secara terus menerus mencapai kebutuhannya secara efektif.

Dalam tahapan kedua dari proses perencanaan kinerja staf diminta untuk melihat cara bagaimana mereka dapat meningkatkan pengetahuan, keahlian, sikap dan perilaku yang mempengaruhi kinerja

mereka. Ini dilakukan dengan merujuk kepada kriteria-kriteria kinerja berikut ini:

1. Pengetahuan professional dan teknis

Penguasaan dan penggunaan pengetahuan dan keahlian professional/teknis dan berhubungan dengan pekerjaan yang relevan.

2. Pengetahuan organisasional dan bisnis

Pengetahuan yang efektif akan organisasi dan apresiasi terhadap persoalan bisnis yang lebih luas.

3. Antara pribadi dan komunikasi

Kemampuan untuk membuka hubungan dengan orang lain baik secara individu maupun dalam tim dan untuk menyampaikan serta menerima pesan, secara tatap muka ataupun tertulis.

4. Keahlian-keahlian untuk mempengaruhi

Mengambil tindakan untuk mempengaruhi perilaku dan keputusan orang lain.

5. Berpikir kritis

Mampu memahami persoalan, mengidentifikasi dan memecahkan masalah dan berpikir sambil berjalan.

6. Mengelola diri sendiri dan belajar

Kemampuan untuk mempertahankan energi yang diarahkan secara tepat stamina, mengendalikan diri sendiri dan mempelajari perilaku-perilaku baru.

7. Pencapaian dan tindakan

Berfokus kepada pencapaian hasil, ketekunan, untuk segera berjalan dan terus berjalan.

8. Inisiatif dan tindakan

Menciptakan dan menghargai gagasan dan sudut pandang baru. Dapat melihat kemungkinan dan berani menentang praktik-praktik yang sudah dilakukan dengan cara konstruktif.

9. Sudut pandang strategis

Mampu berpikir secara luas, menganalisis dan menghargai perbedaan sudut pandang.

10. Kapasitas bagi perubahan

Kemampuan untuk menghadapi perubahan yang kompleks dan ketidakpastian.

Kusriyanto (1986:77) menyatakan bahwa kinerja merupakan suatu hasil atau taraf kesuksesan yang dicapai oleh pekerja atau pegawai negeri sipil dalam bidang pekerjaannya, menurut kriteria tertentu yang berlaku untuk suatu pekerjaan tertentu dan dievaluasi oleh orang-orang tertentu. Dengan kata lain Kusriyanto mengemukakan kinerja dapat dinilai melalui kriteria-kriteria tertentu yang digunakan sebagai tolak ukur dalam mengukur keberhasilan atau kesuksesan suatu pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai dimana pekerjaan tersebut kemudian akan dievaluasi oleh pimpinan.

Indikator kinerja atau *performance indicator* kadang-kadang digunakan secara bergantian dengan ukuran kinerja (*performance measures*), tetapi banyak pula yang membedakan pengukuran kinerja berkaitan dengan hasil yang dapat dikuantitatifkan dan mengusahakan data setelah kejadian.

Terdapat tujuh indikator yang digambarkan oleh Hersey, Blanchard, Johnson dalam Wibowo (*Edisi Ketiga*: 102-105) dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Tujuan

Tujuan merupakan keadaan yang berada secara aktif dicari oleh seorang individu atau organisasi untuk dicapai.

2. Standar

Standar mempunyai arti penting karena memberitahukan kapan suatu tujuan dapat diselesaikan.

3. Umpan balik

Antara tujuan, standar, dan umpan balik bersifat saling terkait. Umpan balik melaporkan kemajuan, baik kualitas maupun kuantitas, dalam mencapai tujuan yang didefinisikan oleh standar.

4. Alat atau sarana

Alat atau sarana merupakan sumber daya yang dapat dipergunakan untuk membantu menyelesaikan tujuan dengan sukses.

5. Kompetensi

Kompetensi merupakan persyaratan utama dalam kinerja. Kompetensi merupakan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk menjalankan pekerjaan yang diberikan kepadanya dengan baik.

6. Motif

Motif merupakan alasan atau pendorong bagi seseorang untuk melakukan sesuatu.

7. Peluang

Pekerja perlu mendapatkan kesempatan untuk menunjukkan prestasi kerjanya. Terdapat dua faktor menyumbangkan pada adanya kekurangan kesempatan untuk berprestasi, yaitu ketersediaan waktu dan kemampuan untuk memenuhi syarat.

Sebagaimana dikemukakan diatas, kinerja organisasi atau lembaga sangat dipengaruhi oleh kinerja pegawai, oleh sebab itu apabila kinerja organisasi ingin diperbaiki tentunya kinerja pegawai perlu diperhatikan. Untuk meningkatkan kinerja ini perlu dibuat standar pencapaiannya melalui penulisan pernyataan tentang berbagai kondisi yang diharapkan ketika pekerjaan akan dilakukan.

Dari beberapa penjelasan menurut para ahli tentang teori kinerja pegawai dan kinerja organisasi, untuk meningkatkan kinerja organisasi diperlukan adanya manajemen kinerja. Pada dasarnya manajemen kinerja adalah suatu proses yang dilaksanakan secara sinergi antara

manajer, individu dan kelompok terhadap suatu pekerjaan di dalam organisasi. Secara khusus manajemen kinerja ditunjuk untuk meningkatkan aspek-aspek kinerja meliputi:

1. Sasaran yang ingin dicapai;
2. Kompetensi yang meliputi pengetahuan, keterampilan, sikap;
3. Efektivitas kerja.

Manajemen kinerja membantu mengintegrasikan sasaran organisasi, kelompok dan individu, terutama dalam mengkomunikasikan sasaran dan mengedepankan nilai-nilai organisasi. Manajemen kinerja memiliki kompetensi untuk menjadi alat bagi pencapaian perubahan budaya dan perilaku serta merupakan cara memberdayakan karyawan dengan memberikan kendali yang lebih besar atas pekerjaan mereka dan pengembangan diri pribadi mereka sendiri.

Manajemen kinerja menurut Wibowo dalam Fahmi (2011:3), merupakan kebutuhan mutlak bagi organisasi untuk mencapai tujuan dengan mengatur kerjasama secara harmonis dan terintegrasi antara pemimpin dan bawahannya. Dari pengertian manajemen kinerja terdapat suatu kesimpulan bahwa suatu organisasi akan mampu mewujudkan suatu manajemen kinerja yang baik jika ada dukungan yang kuat dari seluruh komponen, karena dalam konteks manajemen modern.

Suatu kinerja yang sinergis akan bisa berlangsung secara maksimal jika bekerja sama dengan baik dan bukan hanya untuk menerima keuntungan tanpa mempedulikan berbagai persoalan internal dan eksternal yang terjadi pada organisasi.

4. Penilaian Kinerja

Penilaian kinerja adalah salah satu tugas penting untuk dilakukan oleh seorang manajer atau pimpinan. Walaupun demikian, pelaksanaan kinerja yang objektif bukanlah tugas yang sederhana. Penilaian harus dihindarkan adanya "*like and dislike*", dari penilai, agar objektivitas penilai dapat terjaga. Kegiatan penilaian ini adalah penting, karena

dapat digunakan untuk memperbaiki keputusan-keputusan personalia dan memberikan umpan balik kepada pegawai tentang kinerja pegawai tersebut. Menurut Mathis dan Jackson (2002), menyatakan pendapatnya bahwa, “Penilaian kinerja dapat dilaksanakan oleh siapa saja yang mengerti benar tentang penilaian kinerja pegawai secara individual”. Kemungkinannya antara lain adalah:

1. Para atasan yang menilai bawahannya.
2. Bawahan yang menilai atasannya.
3. Anggota kelompok menilai satu sama lain.
4. Penilaian pegawai sendiri.
5. Penilaian dengan multisumber, dan
6. Sumber-sumber dari luar.

Penilaian kinerja dapat menjadi sumber informasi utama dari umpan balik untuk pegawai, yang merupakan kunci pengembangan bagi pegawai di masa mendatang.

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Di negara ini, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki posisi yang cukup penting sebab peranannya dalam dunia perekonomian. Keberadaannya tidak dapat dipungkiri oleh masyarakat karena melalui UMKM terjadi adanya pendistribusian pendapatan masyarakat. Lahirnya suatu karya baru yang di wujudkan oleh pelaku UMKM selaras dengan usaha pemerintah untuk menjaga dan mengembangkan aspek-aspek yang berasal dari budaya masyarakat. (Anggraeni, 2022)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mampu dalam upaya penyerapan tenaga kerja dengan jumlah yang banyak. Hal ini diakibatkan atas dasar meningkatnya jumlah penduduk Indonesia setiap harinya. Oleh karena itu adanya UMKM ini mampu mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Pengembangan UMKM juga perlu

dilakukan. Pengembangan UMKM sangat strategis untuk mendorong perekonomian nasional. Dengan adanya UMKM, ada harapan besar bagi kelompok berpenghasilan rendah untuk meningkatkan pendapatannya.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disebutkan bahwa pemerintah pusat dan pemerintah daerah akan memberikan kemudahan, perlindungan dan pemberdayaan bagi koperasi dan UMKM melalui pembinaan dan pemberian fasilitas. Akuntabilitas pemerintah UMKM sendiri sebagai pihak yang berdaya secara internal harus mampu berinteraksi dengan pemerintah dan melalui potensi yang dimilikinya mampu menciptakan kreativitas wirausaha dengan menggunakan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah.

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Secara umum, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang menghasilkan produk dengan bahan baku utama berasal dari pemanfaatan sumber daya yang dimiliki alam sekitar, keahlian, dan ciptaan budaya tradisional setempat. (Halim, 2022)

2. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variable pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Sistem pembukuan yang relative administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadang kala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c. Modal terbatas.

- d. Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapakan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- g. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas. (Anoraga, 2010)

3. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, usaha mikro, kecil dan menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Adapun kriteria usaha mikro, kecil dan menengah berdasarkan kriteria modal usaha, yaitu:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp.1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp.1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.5.000.000.000 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
- c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling

banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria UMKM dari sudut pandang modal usaha ini digunakan untuk pendirian dan pendaftaran kegiatan usaha. Adapun kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah berdasarkan hasil penjualan tahunan yaitu:

- a. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp.2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
- b. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah); dan
- c. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Kriteria dengan berdasarkan hasil penjualan tahunan ini digunakan oleh pemerintah untuk menjamin kenyamanan, perlindungan, dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Selain kriteria yang berkaitan dengan modal usaha dan hasil penjualan tahunan, untuk keperluan tertentu kementerian/lembaga dapat menggunakan kriteria omset, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif dan disinsentif, kandungan lokal, dan/atau penerapan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria setiap sektor usaha.

Tabel 2.1 Kriteria UMKM

No.	Usaha	Kriteria	
		Asset	Omzet
1.	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2.	Usaha Kecil	> 50 Juta-500 Juta	> 300 Juta-2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	> 500 Juta-10 Miliar	> 2,5 Miliar-50 Miliar

Sumber : jurnal Strategi UMKM menghadapi Pasar Bebas Asean

a. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah Berdasar Perkembangan

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang diterapkan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang mempunyai sifat pengrajin tetapi belum mempunyai sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan sanggup menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan mengerjakan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

4. Tujuan UMKM

UMKM dimaksudkan untuk pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam membantu perekonomian nasional berdasarkan keadilan. Sedangkan upaya pemberdayaan UMKM memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Menciptakan sistem perekonomian nasional yang setara, tumbuh dan adil;
- b. Mengoptimalkan tingkat kesanggupan UMKM supaya menjadi bisnis yang kuat dan independent;
- c. Mengoptimalkan fungsi UMKM dalam upaya pembentukan daerah, menciptakan lowongan pekerjaan, upaya penyebaran pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan taraf kehidupan masyarakat.

E. Kinerja UMKM

1. Pengertian Kinerja UMKM

Menurut Mutegi, Njeru, and Ongesa (2015), kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang diraih individu yang menyesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut pada suatu perusahaan dalam periode

tertentu, yang dikaitkan dengan sebuah ukuran nilai atau standar tertentu pada perusahaan individu tersebut bekerja. Kinerja UMKM merupakan salah satu sasaran terpenting bagi manajemen keuangan yaitu dengan memaksimalkan kemakuran pemilik selain memaksimumkan nilai perusahaan.

Menurut Hasibuan (2012) kinerja merupakan hasil dari kerja yang dicapai individu maupun organisasi saat melaksanakan tugas-tugas yang diberikan padanya berdasarkan atas pengalaman, kecakapan, dan kesungguhan waktu. Sedangkan menurut Rivai (2005), kinerja merupakan hasil atau tangka keberhasilan individu secara keseluruhan dalam periode tertentu saat melaksanakan tugas dibandingkan pada kemungkinan, seperti target, hasil kerja, sasaran atau kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya dan disepakati Bersama. Kinerja UMKM merupakan suatu tampilan keadaan yang utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, adalah hasil maupun prestasi yang dipengaruhi atas kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang diraih secara keseluruhan serta dibandingkan pada hasil kerja, sasaran, target maupun kriteria yang telah ditetapkan didalam undang-undang.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UMKM

Menurut Munizu (2010) ada 2 jenis faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM, yaitu faktor internal dan faktor eksternal:

a. Faktor Internal

Faktor internal berperan penting dan menjadi landasan untuk membangun kekuatan dan mengatasi kelemahan organisasi. Faktor internal terdiri dari aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek teknis dan operasional, serta aspek pasar dan pemasaran. Faktor-faktor internal yang positif dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuan. Faktor tersebut mencakup

keterampilan maupun pengetahuan, tenaga penjualan yang berpengalaman, citra publik yang positif dan faktor lain. Faktor internal merupakan dasar untuk membangun tujuan dan strategi dalam menciptakan kekuatan dan mengatasi kelemahan organisasi. Dimensi faktor internal meliputi: (Sandra dan Purwanto, 2015)

1. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah individu yang bekerja dan menjadi anggota suatu perusahaan atau institusi. Sumber daya manusia tidak dapat dilepaskan dari suatu organisasi, sumber daya manusia sangat diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan usaha, tanpa adanya sumber daya manusia, maka usaha tersebut tidak dapat beroperasi atau tidak dapat mencapai tujuannya. Sumber daya manusia juga dapat dikatakan sebagai aset dan berfungsi sebagai modal non material dalam organisasi bisnis, yang dapat menjadi potensi nyata secara fisik dan non fisik guna mewujudkan eksistensi organisasi. (Nawawi, 2006)

2. Aspek Keuangan

Aspek keuangan tentu menentukan keberlangsungan usaha. Pengelolaan keuangan harus dilakukan dengan baik dan benar untuk menjadi modal pembiayaan dan pengembangan usaha, serta pencarian laba dengan maksimal. Aspek keuangan seperti modal dan laba yang dihasilkan oleh UMKM. Aspek keuangan juga terkait dengan proses transfer yang seperti lembaga, pasar, dan belanja modal (Nawawi, 2006). Menurut Suliyanto (2010), analisis aspek keuangan digunakan untuk menjawab pertanyaan bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis agar menguntungkan. Aspek keuangan dapat dikatakan layak ketika sumber dana untuk membiayai bisnis mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan. Sehingga, guna meningkatkan kinerja UMKM

dibutuhkan ketersediaan dana. (Pamungkas dan Hidayatulloh, 2019)

Rangkuti (2012) menjelaskan bahwa aspek keuangan dalam usaha memiliki tujuan agar mempelajari hal-hal yang memiliki hubungan pada aliran kas dan sumber dana serta proyeksi keuangan, baik pemasukan maupun pengeluaran yang sering terjadi selama masa produksi dengan operasional proyek yang ditetapkan. Berdasarkan Suliyanto (2010) secara spesifik aspek keuangan bertujuan untuk:

- a. Menganalisa sumber dana dalam menjalankan usaha
 - b. Menganalisa besarnya kebutuhan biaya investasi yang dibutuhkan
 - c. Memproyeksikan laba rugi usaha yang dijalankan
 - d. Memproyeksikan arus kas pada usaha yang dijalankan
 - e. Memproyeksikan neraca usaha yang dijalankan
 - f. Menganalisa kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan.
3. Aspek Teknis dan Operasi

Para pelaku UMKM harus mempertimbangkan aspek teknis dan operasi seperti lokasi, luas produksi, penyusunan peralatan usaha, menentukan teknologi yang dibutuhkan UMKM, metode persediaan, pemilihan kualitas tenaga kerja. Kasmir dan Jakfar (2003) menyatakan bahwa penilaian aspek teknis dan operasi secara umum ada beberapa hal yang ingin dicapai yaitu (1) agar perusahaan dapat menentukan lokasi secara tepat, baik lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat, (2) agar layout yang ditentukan sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat lebih efisien, (3) agar dapat menentukan teknologi yang tepat saat menjalankan proses produksi, (4) agar dapat menentukan metode persediaan yang paling baik untuk jalankan yang sesuai dengan bidang usaha, serta (5) agar suatu

usaha dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan untuk sekarang maupun di masa yang akan datang.

Menurut Suliyanto (2010) beberapa aspek yang perlu dipahami dalam hubungannya pada aspek teknis dan teknologi yaitu, penentuan lokasi bisnis, tata letak bisnis, pemilihan peralatan dan teknologi.

4. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran mempertimbangkan permintaan konsumen seperti keinginan dan kebutuhan konsumen. Menurut Dewanti (2008), aspek pasar dan pemasaran merupakan suatu komponen yang saling berhubungan dengan tujuan yang sama, yaitu berfokus pada keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini karena tolak ukur dari sebuah usaha adalah kepuasan konsumen. Pasar sendiri didefinisikan sebagai tempat terjadinya transaksi antara pembeli dan penjual. Menurut Suliyanto (2010) layaknya suatu ide bisnis didasari oleh aspek pasar dan pemasaran, apabila ide bisnis tersebut mampu menghasilkan produk yang diterima pasar dengan tingkat penjualan yang menguntungkan. Suliyanto (2010) menyatakan bahwa tujuan dari analisis aspek pasar dan pemasaran yaitu:

- a. Menganalisa permintaan pada produk yang akan dihasilkan
 - b. Menganalisa penawaran pada produk sejenis
 - c. Menganalisa ketersediaan berkenaan dengan pemasok faktor produksi yang dibutuhkan
 - d. Menganalisa ketepatan strategi pemasara yang digunakan.
- b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor di luar usaha yang berpotensi mempengaruhi usaha. Menurut Pearce II and Robinson (2013) faktor eksternal mempengaruhi sebuah perusahaan dalam menentukan arah dan tindakan yang akan dilakukan perusahaan. Faktor eksternal terbagi menjadi tiga menjadi (1) lingkungan jauh

(ekonomi, sosial, politik, teknologi, dan ekologi), (2) lingkungan industri (hambatan masuk, kekuatan pemasok, kekuatan pembeli, ketersediaan produk pengganti, dan persaingan kompetitif), serta (3) lingkungan operasional (pesaing, pemberi kredit, pelanggan, pasar tenaga kerja, dan pemasok). Faktor eksternal terdiri dari kebijakan pemerintah di sektor publik, aspek sosial, budaya, dan ekonomi, serta aspek peranan lembaga terkait. (Sandra dan Purwanto, 2015)

1) Aspek Kebijakan Pemerintah

Menurut Friedrich (1969), aspek kebijakan pemerintah terdiri dari (1) peningkatan layanan jasa keuangan khususnya untuk pelaku UKM yang meliputi perbaikan layanan jasa, pasar, modal, dan asuransi), (2) peningkatan infrastruktur layanan jasa keuangan berupa akses pasar, layanan penagihan dan pembayaran, kemudahan investasi dan menabung, serta dukungan umum atas pelaksanaan transaksi perdagangan, serta (3) meningkatkan kemampuan serta penguasaan aspek-aspek teknis dan manajemen usaha, pengembangan produk dan penjualan, administrasi keuangan, serta kewirausahaan secara menyeluruh. Ketiga kebijakan ini bertujuan untuk pertumbuhan ekonomi khususnya yang terkait langsung dengan UKM.

2) Aspek Sosial, Budaya dan Ekonomi

Aspek sosial, budaya, dan ekonomi memiliki dampak yang beragam kepada pemilik UMKM, seperti masuknya persaingan dari luar daerah sehingga meningkatkan persaingan dan mengurangi peluang bagi masyarakat sekitar, budaya dan adat istiadat setempat yang menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM, pembangunan transportasi, listrik dan air, serta adanya investasi akan meningkatkan peluang untuk meningkatkan pendapatan. (Kasmir dan Jakfar, 2003)

3) Aspek Peranan Lembaga Terkait

Aspek peranan Lembaga terkait dengan pemanfaatan lembaga terkait bagi UMKM untuk memulai atau mengembangkan usahanya. Seperti perbankan, credit union, modal venture, koperasi, asuransi, pegadaian, dan lembaga keuangan serupa. Oleh karena itu, lembaga keuangan dapat disebut sebagai perantara antara pemilik dana dengan pihak yang membutuhkan dana.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yang menggambarkan Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon.

Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian dimana datanya tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik, atau bentuk lainnya yang menggunakan angka, namun hasil penelitiannya bisa dilihat dari hasil observasi melalui responden-responden yang dimana peneliti terjun langsung untuk mencari hasil responden.

Dalam penelitian kualitatif, ini yang menjadi instrumen atau alat penelitiannya yaitu peneliti itu sendiri, sehingga peneliti harus “divalidasi”. Adapun yang harus divalidasi dari peneliti itu sendiri yaitu pemahaman tentang metode penelitian kualitatif, penguasaan visi bidang studi, kehendak peneliti untuk masuk langsung kedalam objek penelitian baik secara akademik maupun logikanya. (Sugiyono, 2019)

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai dari Oktober-September 2023, dengan lokasi penelitian di Levea Beauty Store Wangon yang beralamat di Jl. Lapangan Pecikalan Satu, Klapagading Kulon, Kecamatan Wangon, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, 53176, Indonesia. Dengan pertimbangan bahwa ditempat tersebut memungkinkan peneliti untuk melakukan riset sesuai dengan tema dan persoalan yang diambil.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti dan menjadi pusat perhatian serta sarana penelitian (Arikunto, 2010:122).

Subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian, yaitu memiliki variable-variabel yang teliti (Azwar, 1998: 34). Dalam penelitian ini subjek yang diteliti yaitu pemilik Levea Beauty Store dan beberapa karyawan BSI KC Purwokerto Karangobar.

Adapun objek penelitian adalah apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian atau sering juga disebut sebagai variable (Azwar, 1998: 96). Objek penelitian dalam penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2015: 229) yaitu situasi sosial, yang terdiri dari tiga komponen yaitu *place* (tempat), *actor* (pelaku), dan *activities* (aktivitas). Untuk itu, yang peneliti jadikan sebagai objek dalam penelitian ini adalah peningkatan kinerja berdasarkan perbedaan modal usaha, omset, keuntungan dan jumlah tenaga kerja pada Levea Beauty Store sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan.

D. Sumber Data

Data adalah keterangan-keterangan tentang suatu hal, dapat berupa sesuatu yang diketahui atau tanggapan. Atau suatu fakta yang digambarkan lewat angka, simbol, kode, dan lainnya.

Menurut Moleong (2007) sumber data penelitian kualitatif adalah tampilan yang berupa kata-kata lisan atau tertulis yang dicermati oleh peneliti, dan benda-benda yang diamati sampai detailnya agar dapat ditangkap makna yang tersirat dalam dokumen atau bendanya. Sumber data penelitian kualitatif secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti atau lembaga tertentu langsung dari sumbernya, dicatat dan diamati untuk pertama kalinya dan hasilnya digunakan langsung oleh peneliti atau lembaga itu sendiri untuk memecahkan persoalan yang akan dicari jawabannya. Data ini sering disebut data asli, bisa berwujud hasil wawancara, pengisian kuesioner, atau bukti transaksi seperti tanda bukti pembelian barang dan karcis parkir. Data primer

merupakan data yang diperlukan dalam penelitian ini yang bersumber dari jawaban lisan melalui wawancara. Sumber data ini yang pertama adalah pemilik toko Levea Beauty Store, dan sumber data yang diperoleh dari gambaran tentang kondisi langsung berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini tempat yang digunakan ialah toko kosmetik Levea Beauty Store Wangon.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang lain atau lembaga tertentu. Atau data primer yang telah diolah lebih lanjut menjadi bentuk-bentuk seperti tabel, grafik diagram, gambar dan yang lainnya sehingga lebih informatif oleh pihak lain. Proses pengumpulan data sekunder berasal dari literatur, baik dari tulisan ataupun referensi yang relevan berupa buku, ataupun jurnal yang berkaitan dengan tema penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Macam-macam teknik pengumpulan data:

1. Observasi (Pengamatan)

Nasution (1988) menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu Pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dan sering dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih, sehingga benda-benda yang sangat kecil (proton dan elektron) maupun yang sangat jauh (benda ruang angkasa) dapat diobservasi dengan jelas. Teknik pelaksanaan observasi dapat dilaksanakan secara langsung yaitu

peneliti atau pengamat berada secara langsung bersama obyek yang diteliti, dan tidak langsung yakni pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya suatu peristiwa yang diteliti. Peneliti datang ke Levea Beauty Store Wangon untuk mengamati aktivitas jual beli yang berlangsung dan beberapa produk yang dijual di Levea Beauty Store Wangon.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *interview* dapat diartikan sebagai cara yang dipergunakan untuk mendapatkan informasi dari responden secara bertanya langsung bertatap muka. Namun dengan perkembangan telekomunikasi misalnya kita dapat melakukan teknik wawancara dengan telepon maupun internet. Wawancara disebut juga proses komunikasi dan interaksi oleh karenanya antar responden dan pewawancara mensyaratkan adanya penggunaan simbol-simbol tertentu (misal bahasa) yang saling dapat dimengerti kedua belah pihak sehingga memungkinkan terjadinya aktivitas wawancara. Sedangkan interaksi sosial sangat diperhatikan karena ini terkait dengan kualitas perolehan data. Selain itu, situasi saat wawancara dan topik juga mempengaruhi kualitas data.

Dalam penelitian ini teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara mendalam dengan menggali data kepada informan secara detail dan menyeluruh sesuai dengan fokus sampai pada titik temu inti informasi yang ingin dicapai. Wawancara mendalam disebut juga wawancara tidak terstruktur atau wawancara terbuka (*opened interview*) sebab sifatnya yang ingin memperoleh informasi yang mendalam sehingga wawancara lebih bersifat seperti obrolan biasa.

Metode wawancara mendalam ini akan digunakan untuk mengetahui lebih dalam dan jelas mengenai peningkatan kinerja Levea Beauty Store sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan dengan BSI.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengambilan dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Metode ini penulis akan gunakan untuk memperoleh data tertulis yang berkaitan dengan kajian penelitian ini. Dalam melakukan pengambilan data, penulis tidak hanya menggunakan metode observasi dan wawancara tetapi juga menggunakan metode dokumentasi seperti profil Levea Beauty Store, foto atau kegiatan interaksi jual beli di Levea Beauty Store dan lain sebagainya yang berkenaan dengan subjek dan objek penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih nama yang penting, dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Menurut Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.

Analisis merupakan proses pemecahan data menjadi komponen-komponen yang lebih kecil berdasarkan elemen dan struktur tertentu. Menurut Moleong, analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensikan, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Adapun tujuan analisis data kualitatif adalah mencari makna dibalik data

yang melalui pengakuan subyek pelakunya. Peneliti dihadapkan kepada berbagai objek penelitian yang semuanya menghasilkan data yang membutuhkan analisis. Data yang didapat dari obyek penelitian memiliki kaitan yang masih belum jelas. Oleh karenanya, analisis diperlukan untuk mengungkap kaitan tersebut secara jelas sehingga menjadi pemahaman umum.

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari dengan tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Reduksi data bisa dilakukan dengan jalan melakukan abstraksi. Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada dalam data penelitian. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus-menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan-catatan inti dari data yang diperoleh dari hasil penggalian data. Dengan demikian, tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalian data di lapangan. Prosesnya melalui penelitian di lapangan dengan perolehan sumber data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi mengenai peningkatan kinerja Levea Beauty Store sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan. Dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan, mengamati obyek dan mendokumentasikan data yang diperlukan. Dari informasi yang didapat untuk kemudian direduksi menjadi data yang sesuai dan dibutuhkan untuk keberlangsungan proses penelitian.

2. Penyajian Data

Menurut Miles dan Huberman bahwa: Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Langkah ini dilakukan dengan menyajikan

sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya. Penyajian data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang diawali dengan pengkodean pada setiap sub pokok permasalahan. Langkah kedua dalam analisis data ini, penyusun mendeskripsikan tentang gambaran Levea Beauty Store Wangon, bagaimana peningkatan kinerja Levea Beauty Store sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan.

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dalam proses analisa data. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan jalan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subjek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.

Kaitannya dengan bagaimana peningkatan kinerja Levea Beauty Store Wangon sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan sebagaimana terdapat pada landasan teori, akan diidentifikasi melalui perbedaan modal usaha, omset, keuntungan dan jumlah tenaga kerja melalui analisis deskriptif kualitatif. Analisis terhadap peranan perbankan syariah dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah Levea Beauty Store Wangon.

G. Uji Keabsahan Data

Teknik keabsahan dalam penelitian, sering hanya ditekankan pada uji validitas dan reliabilitas. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Menurut penelitian kualitatif, suatu realitas itu bersifat majemuk/ganda, dinamis/selalu berubah, sehingga tidak ada yang konsisten, dan berulang seperti semula. Heraclites dalam Nasution (1988) menyatakan bahwa “kita tidak bisa dua kali masuk sungai yang sama”, air mengalir terus, waktu terus berubah, situasi senantiasa berubah, dan demikian pula perilaku manusia yang terlibat dalam situasi sosial. Dengan demikian, tidak ada suatu data yang tetap/konsisten/stabil.

Dalam penelitian ini, menggunakan teknik triangulasi dalam memeriksa keabsahan data. Teknik triangulasi sendiri merupakan teknik yang digunakan untuk keabsahan data dari berbagai sumber dengan cara dan berbagai waktu dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan seseorang, maka pengumpulan data pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke bawahan yang dipimpin, ke atasan yang menugasi, dan ke rekan kerja merupakan kelompok kerjasama. Data dari ketiga sumber tersebut, tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana yang spesifik dari tiga sumber tersebut. Data yang dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan dengan ketiga sumber tersebut.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya, data diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi dokumentasi, atau kuisioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar, atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandang yang berbeda.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu, dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. Triangulasi dapat juga dilakukan dengan cara mengecek hasil penelitian, dari tim peneliti lain yang diberi tugas melakukan pengumpulan data. (Umar & Miftachul, 2019)

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Levea Beauty Store Wangon

a. Sejarah Levea Beauty Store Wangon

Levea Beauty Store adalah salah satu toko kosmetik yang terletak di Kecamatan Wangon. Kecamatan Wangon adalah sebuah kecamatan yang terletak di Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah, Indonesia. Luas wilayah menurut Badan Pusat Statistik Banyumas, Kecamatan Wangon memiliki luas 6.078,67 Ha yang terdiri dari 12 desa dan mencakup 4,58% dari total luas kabupaten. Jarak dari Kecamatan Wangon ke Ibukota Banyumas sejauh 32 km, dengan jarak tempuh kurang lebih 50 menit jika menggunakan sepeda motor.

Nama “Levea” diambil dari Bahasa Etimologi yang berarti luas. Oleh karena itu “Levea Beauty” dapat diartikan sebagai “cantik itu luas” yang berarti kecantikan dapat dimiliki oleh siapa saja, diciptakan siapa saja dan banyak berbagai karakteristiknya, bukan hanya terdapat pada satu karakter saja.

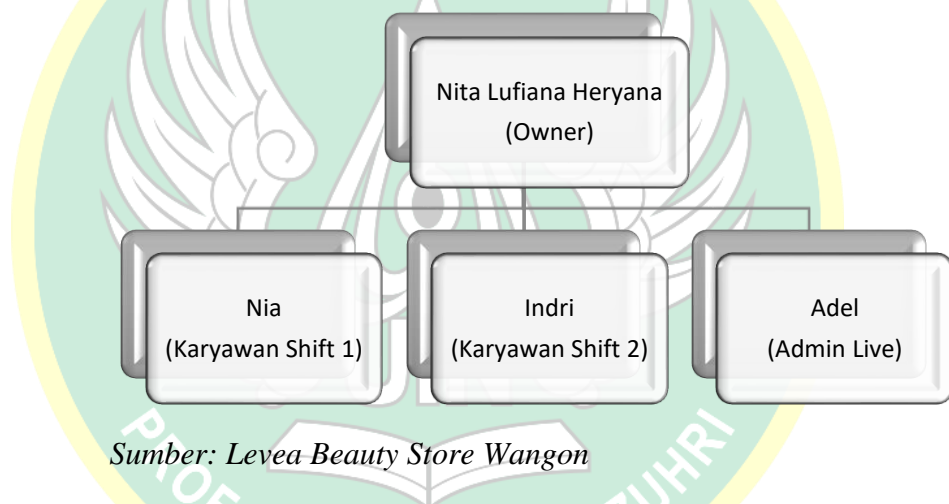
Levea Beauty Store Wangon berdiri pada tanggal 24 Juli 2021 yang berawal berada di Jl. Raya Lingkar Timur Wangon dekat dengan pertigaan Klapagading Wangon oleh pengusaha muda bernama Nita Lufiana Heryana. 1 tahun kemudian, ibu Nita memutuskan untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah dikarenakan naiknya permintaan pembeli terhadap produk yang baru bermunculan karena maraknya aplikasi tiktok. Hal itu membuat omset Levea naik dan bisa menyewa bangunan yang lebih besar dan lebih strategis lagi yaitu berada di Jl. Raya Timur Wangon atau prapatan Wangon. Permintaan dari pembeli tentu tidak berhenti, setiap bulan selalu ada permintaan masuk dari pembeli terkait produk baru yang sedang viral dan bagus.

Seiring berjalannya waktu, ibu Nita memutuskan untuk membeli sebuah bangunan rumah yang diubah menjadi toko bergabung dengan toko pakaian milik adiknya yang lokasinya berada di Jl. Lapangan Pecikalan Satu, Kecamatan Wangon, Kabupaten Banyumas (dekat dengan SMP Diponegoro 5 Wangon).

b. Struktur Organisasi

Usaha milik ibu Nita Lufiana Heryana ini memiliki struktur organisasi sederhana, dimana dalam struktur organisasi ini pihak pemilik (*owner*) mempekerjakan orang lain (karyawan/pegawai) dalam menjalankan usahanya.

Bagan 4.1 Struktur Organisasi Levea Beauty Store



Sumber: Levea Beauty Store Wangon

Pemilik (*owner*) : Nita Lufiana Heryana

Karyawan/Pegawai : 1. Nia (shift 1)
2. Indri (shift 2)
3. Adel (admin live)

2. Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto

a. Data Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Bank Syariah Indonesia Tbk.
 Berdiri : 1 Februari 2021
 Jenis Usaha : Bank Umum Syariah
 Alamat Perusahaan : Jl. Karang Kobar Purwokerto, RT 003/RW 008, Glempang, Sokanegara, Kec. Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, 53115
 Telepon : (0281) 62277

b. Sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bank hasil merger antara tiga bank syariah di Indonesia, yaitu PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, dan PT Bank BNI Syariah. Mulai tanggal 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H ditandai dengan diresmikannya Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ketiga bank ini sebagai bagian upaya dan komitmen pemerintah dalam memajukan ekonomi syariah sebagai pilar baru kekuatan ekonomi nasional yang juga secara jangka panjang akan mendorong Indonesia sebagai salah satu pusat keuangan syariah dunia. Bank Syariah Indonesia menyatukan kelebihan tiga bank syariah guna membagikan pelayanan yang lebih unggul, jangkauan yang lebih luas, dan kapasitas modal yang lebih prima. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Bank Syariah Indonesia diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan

bagi segenap alam. Saat ini Bank Syariah Indonesia (BSI) telah didukung oleh lebih dari 1.300 jaringan kantor, sekitar 18.291 jaringan ATM, dan didukung juga oleh lebih dari 20.000 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Bank Syariah Indonesia (BSI) akan menjadi bank syariah terbesar di Indonesia dengan jumlah aset Rp 306 triliun.

Sebelum menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Karang Kobar Purwokerto, Bank ini dahulu bernama PT BRI Syariah Tbk atau BRIS yang awal berdiri pada tanggal 19 Desember 2007 dari pengambilalihan BRI terhadap Bank Jasa Arta. BRI Syariah fokus menangani banyak segmentasi masyarakat yang melaju pesat melalui penawaran produk kepada konsumennya. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Karang Kobar menjadi salah satu kantor cabang pembantu yang ada di Purwokerto.

c. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Visi:

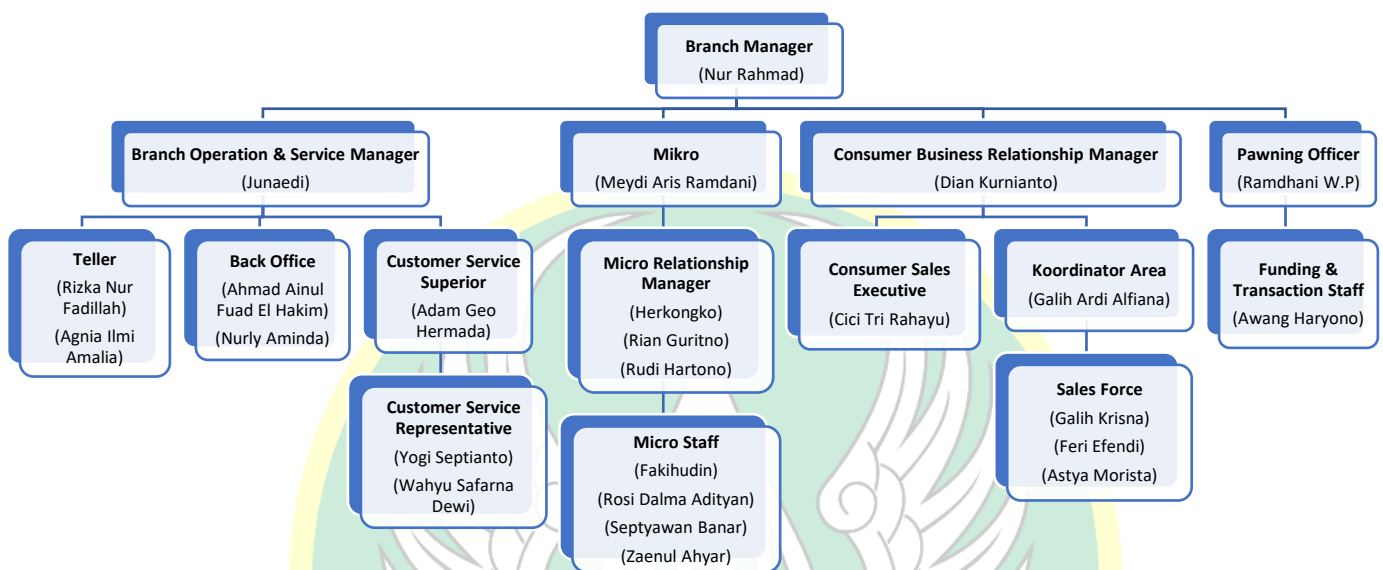
Top 10 Global Islamic Bank

Misi:

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

d. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto

Bagan 4.2 Struktur Organisasi BSI KCP Karang Kobar Purwokerto



e. Produk-Produk di BSI KCP Karang Kobar Purwokerto

Dalam rangka memberikan kemudahan dan menjadi solusi kebutuhan yang terjadi di masyarakat, BSI KCP Karang Kobar Purwokerto menyediakan beragam produk. Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh BSI KCP Karang Kobar Purwokerto diantaranya sebagai berikut:

a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Dalam produk tabungan Bank Syariah Indonesia mampu menjadi upaya untuk merangsang minat masyarakat untuk gemar menabung. Adapun jenis-jenis produk tabungan yang tersedia di BSI KCP Karang Kobar Purwokerto:

1. BSI Tabungan Valas

Tabungan dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudhārabah Muthlaqah* dalam mata

uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank.

2. BSI Tabungan Haji Indonesia dan Haji Muda Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wad'iah* dan *mudhārabah*. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

3. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

4. BSI Tabungan *Easy Wadi'ah*

Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *Wadi'ah Yad Dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor atau melalui ATM.

5. BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad *Mudhārabah Muthlāqah* yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem auto debit dan mendapat perlindungan asuransi.

6. BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dengan akad *Mudhārabah Mutlāqah* dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur *free* biaya RTGS, transfer SKN dan setoran kliring masuk melalui teller dan net banking.

7. BSI TabunganKu

Tabungan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

8. BSI Tabungan Pensiun

Tabungan dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudhārabah Muthlāqah* diperuntukan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan bank.

9. BSI Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Tabungan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* untuk siswa yang diterbitkan secara nasional dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

10. BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan Efek Syariah dengan akad *Mudhārabah Muthlāqah* merupakan rekening dana nasabah (RDN) yang diperuntukan untuk nasabah perorangan untuk penyelesaian transaksi efek di Pasar Modal.

11. BSI Tabungan Rencana

Tabungan dengan akad *Mudhārabah Muthlāqah* yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem auto debet dan gratis perlindungan asuransi.

12. BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan dengan akad *wadi'ah* dari para mahasiswa perguruan tinggi negeri/perguruan tinggi swasta atau pegawai/anggota perusahaan/ lembaga/

assosiasi/organisasi profesi yang bekerja sama dengan bank.

13. BSI Tabungan Junior

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

14. BSI Tabungan *Payroll*

Tabungan khusus merupakan produk turunan dari Tab *Wadiah/Mudhārabah* Reguler yang dikhususkan untuk nasabah *payroll* dan nasabah migran.

15. BSI Tabungan Kolektif

Tabungan perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang untuk karyawan atau tenaga kontrak pada suatu institusi berdasarkan suatu perjanjian kerjasama.

16. Rekening *Autosave* dan Qurban

Fitur tabungan Bank Syariah Indonesia yang memudahkan nasabah yang ingin menabung dana Qurban secara otomatis via *BSI Mobile*. Dilengkapi juga dengan fitur pembelian hewan Qurban melalui penyelenggaraan Qurban yang merupakan rekanan Bank.

b. Pembiayaan

1. KUR (Kredit Usaha Rakyat)

Merupakan pembiayaan untuk usaha UMKM, yang terdiri dari:

a. BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp 10 Juta.

b. BSI Kur Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond di atas Rp 10 Juta s.d Rp 50 Juta.

c. BSI Kur Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond di atas Rp 50 Juta s.d Rp 500 Juta.

2. Mitraguna *Online*

Pembiayaan tanpa agunan untuk tujuan multiguna/apa saja dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai.

3. BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

4. BSI Griya

Merupakan layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, seperti pembelian rumah baru/ rumah second/ruko/rukan/apartemen, pembelian kavling siap bangun, pembangunan/renovasi rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain (*take over*) dan *refinancing* untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

Produk BSI Griya terdiri dari:

- a. BSI Griya Hasanah
- b. BSI Griya Maburr
- c. BSI Griya Simuda

5. BSI KPR Sejahtera

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

6. BSI Mitra Guna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan mitraguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai *payroll* di BSI.

7. BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat

pensiun bulanan, diantaranya sdd:

- a. Pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN.
- b. Pensiunan BUMN/BUMD.
- c. Pensiunan & Pensiunan Janda ASN/PNS yang belum memasuki TMT Pensiun namun telah menerima SK Pensiun.

8. BSI Distributor *Financing*

Pembiayaan Modal Kerja dengan skema *Value Chain* adalah pembiayaan *Post Financing* (dana talangan untuk membayar terlebih dahulu *invoice* atas pekerjaan yang telah selesai) yang diberikan kepada supplier yang merupakan *Supplier Khusus* yang mengerjakan kontrak pekerjaan dengan *bouwheer*, dimana sumber pengembalian pembiayaan adalah pembayaran *invoice* dari *bouwheer*.

9. BSI Mitra Beragun Emas

Pembiayaan untuk tujuan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad *Murābahah/Ijārah/Musyārahah Mutanāqisah* dengan agunan berupa emas yang diikat dengan akad rahn,

dimana emas yang diagunkan disimpan oleh bank selama jangka waktu tertentu.

10. BSI Multiguna Hasanah

Fasilitas Pembiayaan Konsumtif untuk:

- a. Pembelian barang kebutuhan konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan/furnitur rumah, dll.
- b. Pembelian manfaat jasa seperti *wedding organizer* untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa travel agent, dll.

11. BSI Gadai Emas

Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Pembiayaan ini merupakan fasilitas untuk memenuhi dana jangka pendek dan bukan untuk investasi.

12. BSI Cicil Emas

Layanan yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pembelian, penjualan, transfer, dan tarik fisik emas.

13. BSI Umrah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket perjalanan Ibadah Umrah melalui bank yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

14. Bilateral *Financing*

Merupakan layanan pemberian fasilitas pembiayaan/ *financing* dalam valuta rupiah atau valuta asing untuk kebutuhan modal kerja jangka pendek maupun untuk tujuan lainnya kepada lembaga keuangan bank dan/atau non bank.

c. Produk Investasi

1. BSI Deposito Rupiah

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad *Mudharabah* yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

2. BSI Deposito Valas

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad *Mudharabah* yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

3. BSI Reksa Dana Syariah

Reksa dana syariah adalah wadiah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik harta. Dana ini selanjutnya di investasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh Manajer Investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariat Islam.

4. Banc Assurance

Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Perusahaan Asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

5. SBSN Ritel, terdiri dari Sukuk Negara Ritel dan Sukuk Tabungan

a. Sukuk Negara Ritel adalah Sukuk Negara yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui Agen Penjual di Pasar Perdana dalam negeri.

b. Sukuk Tabungan adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh Pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai tabungan investasi yang aman, mudah, terjangkau dan menguntungkan.

6. Sukuk Wakaf Ritel

Sukuk Wakaf Ritel merupakan investasi dana wakaf uang pada sukuk negara yang diterbitkan oleh pemerintah untuk memfasilitasi Wakif dalam program pemberdayaan ekonomi umat dan kegiatan sosial kemasyarakatan.

7. Referral Retail Brokerage

Merupakan layanan referral produk-produk investasi kepada nasabah potensial bekerjasama dengan perusahaan sekuritas.

B. Peran Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon

Meningkatnya kinerja usaha mikro kecil dan menengah dapat dilihat dari adanya perbedaan kondisi UMKM sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan. Apabila ada perkembangan sebuah usaha mikro kecil dan menengah sesudah melakukan pembiayaan, berarti peran perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan tersebut berhasil. Apabila sesudah melakukan pembiayaan tidak terjadi peningkatan maka bisa dikatakan peran perbankan syariah tersebut belum berhasil.

Menurut yang sudah dijelaskan dalam landasan teori, beberapa peran perbankan syariah berdasarkan pengelolaan kegiatan usaha, antara lain:

a. Sebagai Penyalur/Penyedia Dana

Pembiayaan modal kerja yang disalurkan BSI KCP Karang Kobar Purwokerto kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah yakni Levea Beauty Store cukup mampu dalam meningkatkan kinerja usahanya, dan cara Bank Syariah Indonesia untuk mengetahui dan menilai bahwa usaha yang dijalankan oleh nasabahnya telah mengalami peningkatan yaitu dengan cara membandingkan kapasitas usaha sebelum dan sesudah melakukan

pembiayaan mulai dari omset, keuntungan dan jumlah tenaga kerja. Berdasarkan hasil wawancara diperoleh data sebagai berikut:

Levea Beauty Store Wangon telah berdiri selama 1 tahun sebelum melakukan pembiayaan. Dengan adanya fenomena yang terjadi, yakni maraknya *e-commerce* dan aplikasi hiburan seperti TikTok yang mampu mempromosikan dengan cepat produk kosmetik yang sedang viral, membuat masyarakat tertarik, hingga terjadilah permintaan terkait produk kosmetik tersebut. Hal ini tentu membuat Nita Lufiana Heryana selaku owner Levea Beauty Store harus menambahkan dana untuk membeli produk-produk yang sedang marak dipasaran.

“Iya, tadinya kan kita cuma nyetok produk-produk yang sudah ada aja, tapi seiring berjalannya waktu, aplikasi TikTok makin banyak yang posting tentang produk kosmetik baru, jadi hal itu bikin para pembeli minta di sediakan produknya karena katanya kalo beli di e-commerce kelamaan dan ada ongkirnya. Tapi karena kami kekurangan dana, pada akhirnya kami mengambil pembiayaan di bank syariah.” Jelas Nita Lufiana Heryana selaku owner Levea Beauty Store Wangon.

Sebelum melakukan pembiayaan, Ibu Nita masih menyewa ruko yang berbarengan dengan usaha *fashion* milik iparnya. Toko nya ini berada di Jl. Raya Lingkar Timur Klapagading Wangon. Awal berdirinya Levea, Ibu Nita menyediakan modal usaha sekitar Rp 100juta, biaya tersebut dipergunakan untuk menyewa ruko, membeli produk, membeli perlengkapan seperti rak kosmetik, meja kasir, kursi, keranjang produk, aksesoris, pemasangan AC, listrik, dan lain sebagainya. Berikut wawancaranya:

“Awal-awal kami masih menyewa ruko tingkat 1 barengan sama ipar saya, itu pertahunnya 20 juta dibagi dua sama usaha ipar saya. Jadi saya pertahun untuk Levea itu 10 juta, itu belum termasuk listrik, sampah, air.” Jelas Ibu Nita.

Adapun syarat dokumen yang harus diajukan ketika melakukan pembiayaan, yaitu berupa e-ktp, NPWP, NIB/Surat

Keterangan Usaha (minimal memiliki usaha sudah berjalan selama 6 bulan). Sedangkan syarat lainnya yaitu usia minimal 21 tahun dan atau sudah menikah minimal 18 tahun dan usia maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas, serta memiliki riwayat pembiayaan yang baik pada Sistem Layanan Informasi Kredit (SLIK). Sama hal nya dengan yang disampaikan pegawai mikro Bank Syariah Indonesia KCP Karang Kobar Purwokerto saat di wawancarai sebagai berikut:

“Untuk persyaratannya itu hanya e-ktb, NPWP apabila plafond nya di atas 50 juta, NIB atau Surat Keterangan Usaha, minimal itu usahanya udah berjalan 6 bulan, terus punya pembiayaan yang baik di Sistem Layanan Informasi Kredit atau SLIK. Sedangkan untuk usia itu minimal 21 tahun atau sudah menikah tapi minimal usia 18 tahun, nanti juga melampirkan akta nikah atau kartu keluarga untuk bukti sudah menikah atau belum.” Jelas Pak Fakihudin selaku *micro staff* BSI KCP Karang Kobar Purwokerto.

Dalam pembiayaan UMKM, ada akad-akad yang dipakai yakni akad *murabahah* dan akad *mudharabah*. Berikut penjelasannya:

a. *Murabahah*

Murabahah adalah salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro di BSI KCP Karang Kobar Purwokerto. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

“Akad Murabahah dalam pembiayaan mikro ini adalah akad jual beli. Secara umum, akad jual beli itu syaratnya harus ada objek yang diperjual belikan, ada penjual dan ada pembeli, ada ijab qabul dan ada harganya. Kalo secara praktek, akad murabahah ini akad jual beli dengan sistem wakalah yang mana bank menjual barang kepada nasabah, lalu nasabah membeli dan membayarnya secara dicicil.” Jelas Pak Meydi selaku *micro staff* di BSI KCP Karang Kobar Purwokerto.

“Pembiayaan yang dilakukan oleh Ibu Nita ini setau saya menggunakan akad murabahah bil wakalah, dimana jual beli dengan sistem wakalah. Jadi dalam jual beli sistem

ini, pihak penjual mewakili pembeliannya kepada nasabah, jadi akad pertamanya itu akad wakalah, setelah akad wakalah berakhir biasanya ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke BSI terus pihak BSI kasih akad murabahah. Setelah barang tersebut dimiliki pihak BSI dan harga dari barang tersebut jelas, habis itu pihak BSI menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak BSI dan nasabah.” Diperkuat dengan penjelasan Pak Fakihudin mengenai akad yang digunakan dalam pembiayaan Levea Beauty Store Wangon.

Akad *Murabahah* merupakan akad yang digunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan adanya harga pokok barang dan margin yang disepakati oleh kedua pihak yakni pihak bank dan pihak nasabah. Dalam memperoleh barang yang dibutuhkan oleh nasabah, bank dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga, untuk dan atas nama bank. Dalam hal ini, akad *murabahah* baru dapat dilakukan secara sah setelah barang tersebut menjadi milik bank. Selanjutnya, mekanisme pengajuan pembiayaan dilakukan sesuai kesepakatan bersama dari mulai pembayaran tenor angsuran kemudian kelengkapan administrasi.

Untuk pembiayaan mikro dengan barang berupa kosmetik, maka pembiayaan yang diambil oleh Ibu Nita untuk usahanya menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Plafond yang diambil sebanyak Rp 100.000.000 dengan tenor 48 bulan atau 4 tahun. Berikut data yang penulis dapatkan saat wawancara:

Tabel 4.1 Data Angsuran dan Perhitungan Margin Levea

Beauty Store Wangon

Plafond	Angsuran 48 bulan
Rp 100.000.000	Rp 2.356.333

Sumber: Tabel Angsuran BSI 2023

Margin yang ditetapkan oleh BSI selama 1 tahun yaitu 6%.
Maka perhitungan marginnya adalah sebagai berikut:

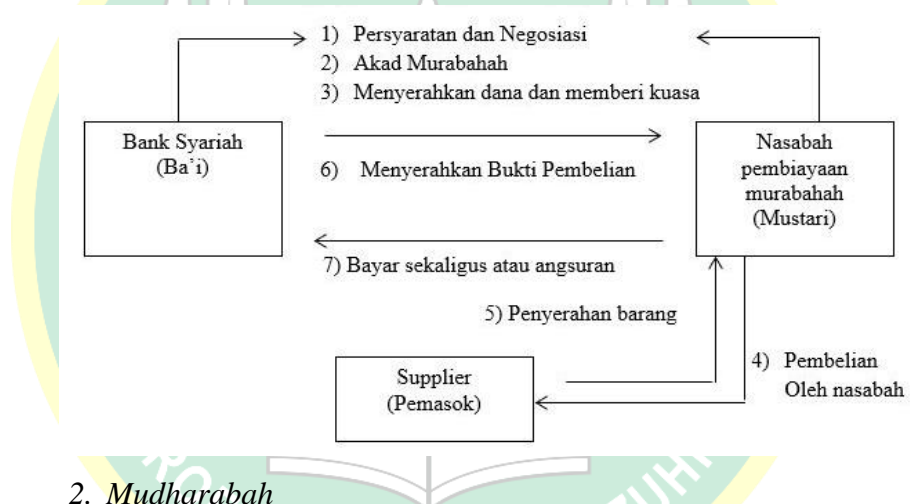
Total margin pertahun = angsuran x 12 bulan + margin

$$\begin{aligned} \text{a. Total margin pertahun} &= 2.356.333 \times 12 \text{ bulan} + 6\% \\ &= 28.275.996 + 6\% = 29.972.555 \\ &\text{(selama 1 tahun)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. Total angsuran 48 bulan} &= \text{total angsuran 1 tahun} \times 4 \text{ tahun} \\ &= 29.972.555 \times 4 = 119.890.220 \end{aligned}$$

Maka, total biaya yang dikembalikan oleh Levea Beauty Store selama 48 bulan adalah Rp 119.890.220,-

Gambar 4.1 Skema Akad Murabahah Bil Wakalah



2. Mudharabah

Akad *mudharabah* dapat diartikan sebagai akad kerjasama usaha antara dua belah pihak. Kedua pihak tersebut yaitu pihak pemilik dana sebagai pihak pertama yang menyediakan seluruh dana 100% dan pihak pengelola dana sebagai pihak kedua yang bertindak sebagai pengelola. Dalam mudharabah, keuntungan usaha dibagi sesuai kesepakatan semua pihak yang ditulis didalam kontrak perjanjian. Lalu jika mengalami kerugian *finansial*, maka pihak pertama akan menanggungnya, tetapi jika karena kelalaian pengelola maka akan ditanggung oleh pihak pengelola dana. (Kasnelly, Marleni, 2019)

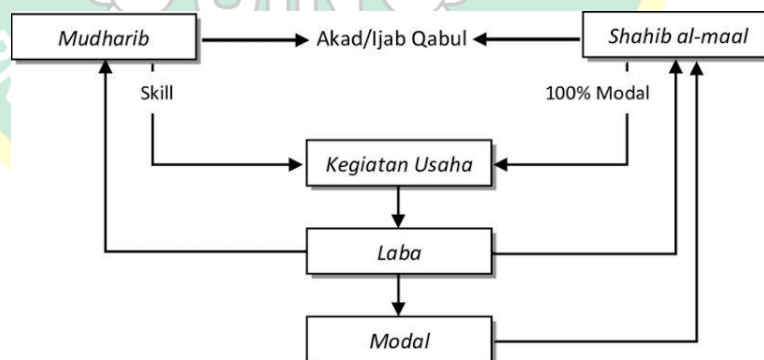
Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana, *mudharabah* diterapkan pada:

1. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, deposito biasa dan sebagainya.
2. Deposito spesial, dimana dana dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk:

1. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan atau jasa.
2. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*. (Rijal, 2018)

Gambar 4.2 Skema Akad Mudharabah



Setelah melakukan pembiayaan, seiring berjalannya waktu, usaha kosmetik Levea mengalami kenaikan. Dikarenakan adanya penambahan dana, sehingga produk yang disediakan oleh Levea pun semakin banyak, mulai dari produk lokal maupun luar negeri seperti dari Korea atau Jepang.

Dengan begitu, pembeli pun meningkat dikarenakan adanya barang yang mereka cari dan mereka tidak perlu memesan melalui *e-commerce* dengan menunggu waktu yang cukup lama dan membayar ongkos kirim.

Peningkatan yang dialami oleh Levea bisa dilihat dari meningkatnya omset, keuntungan, volume penjualan dan bertambahnya karyawan setelah melakukan pembiayaan. Berikut beberapa indikator nya:

1. Omset (Pendapatan Kotor)

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Nita Lufiana Heryana, beliau mengatakan bahwa setelah melakukan pembiayaan dengan BSI Levea mengalami peningkatan pendapatan. Dikarenakan pembiayaannya digunakan untuk tambahan modal kerja sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Seperti yang diucapkan oleh Ibu Nita Lufiana Heryana:

“Alhamdulillah setelah melakukan pembiayaan itu ada peningkatan pendapatan yang lumayan banget. Produk yang tadinya cuma itu-itu aja sekarang bisa bertambah dan banyak yang tertarik karena memang produknya lagi viral di sosial media. Nah karena produknya udah banyak dan lagi viral, jadi banyak pembeli yang cari dan akhirnya cepet ludes.”

Dari pernyataan diatas, bahwa pembiayaan yang Ibu Nita ambil dapat memberikan peningkatan pendapat. Hal tersebut membuat produk yang disediakan semakin bermacam-macam mulai dari produk lokal maupun luar negeri. Dan itu bisa menarik pembeli karena di Levea sudah menyediakan produk-produk yang sedang *viral* di sosial media.

Sebelumnya memang sudah cukup banyak produk yang disediakan, semuanya original 100% alias di Levea tidak menjual produk KW/palsu. Karena hal ini berkaitan

dengan kulit wajah dan tubuh manusia yang mana tipe kulitnya berbeda-beda dan harus menggunakan produk dengan kandungan yang baik dan memang diperbolehkan untuk kulit manusia.

“Iya mba, kita ngga menjual produk KW, karena apa ya, inikan berkaitan sama kulit, saya ngga mau ambil resiko terlalu besar, takutnya kalo saya jual produk palsu terus dikulit pembeli ada reaksi berlebihan, kan nanti saya juga yang kena. In Sha Allah produk yang saya jual original 100% semua, tidak ada yang palsu.” Jelas Ibu Nita.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa dari hasil pembiayaan yang diambil oleh Ibu Nita dapat meningkatkan pendapatan yang mana pendapatan tersebut bisa untuk menyediakan produk baru atau produk yang sudah habis terjual. Berikut perbandingan data pendapatan Levea Beauty Store sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan:

Tabel 4.2 Data Omset Penjualan (Pendapatan Kotor) Levea Beauty Store Juli 2021 – Juni 2023

Bulan	2021-2022 Sebelum Pembiayaan	2022-2023 Sesudah Pembiayaan
Juli	29.558.500	18.960.500
Agustus	25.320.500	20.324.500
September	15.945.000	19.950.500
Oktober	20.050.000	21.050.000
November	14.565.000	25.675.000
Desember	17.578.500	24.375.500
Januari	15.238.500	15.020.000
Februari	13.865.500	16.935.500
Maret	20.075.000	19.095.000
April	14.250.000	25.675.500
Mei	11.955.000	22.550.000
Juni	14.825.000	18.775.500
Total	213.226.500	248.387.500

Sumber: Levea Beauty Store Wangon, Banyumas

2. Keuntungan (Pendapatan Bersih)

Selanjutnya ada keuntungan. Keuntungan adalah manfaat finansial yang direalisasikan ketika pendapatan dari bisnis melebihi pengeluaran yang ada. Dengan kata lain, keuntungan atau pendapatan bersih ini bisa digunakan untuk keperluan lain diluar bisnis atau untuk ditabung.

Menurut wawancara yang dilakukan peneliti, Ibu Nita juga merasakan adanya peningkatan dalam pendapatan bersih. Dan pendapatan bersih ini beliau gunakan untuk hal lain seperti membeli perabotan toko atau memberi bonus kepada para karyawan. Bahkan ada juga yang ditabung hingga bisa digunakan untuk menyewa ruko yang lebih strategis dan bahkan untuk membeli tanah dan bangunan. Berikut wawancaranya:

“Keuntungan setelah minjem di BSI juga lumayan mba, bisa buat beli perabotan toko sama ditabung. Kemarin alhamdulillah Levea sudah pernah pindah toko ke tempat yang lebih strategis yaitu di perempatan Wangon, karena sebelumnya itukan di pertigaan Klapagading, itu agak jauh dari pusat jadi ngga begitu keliatan. Nah sedangkan di perempatan Wangon ini sangat keliatan, tapi biaya sewa nya emang lebih mahal dari sebelumnya. Yang sebelumnya itu Cuma 20 juta pertahun tapi dibagi dua sama ipar saya karena bangunannya tingkat, saya dibawah dan ipar saya diatas. Kalo yang diperempatan Wangon ini dia 25 juta pertahunnya, cuma memang bangunannya agak lebih panjang dan strategis banget, lumayan balik modal.” Jelas Ibu Nita.

Setelah menyewa ruko di lokasi yang strategis, beberapa bulan kemudian Ibu Nita memutuskan untuk membeli tanah dan bangunan yang dekat dengan rumahnya. Lokasinya cukup dekat dengan toko sebelumnya. Namun dalam membeli tanah dan bangunan ini, Ibu Nita bergabung bersama adik dan iparnya yang juga sama-sama

menjalankan bisnis. Alhasil, mereka menjalankan bisnis disatu bangunan hanya saja dibatasi oleh penyekat.

“Iya alhamdulillah mba, setelah nabung berbulan-bulan dari keuntungan penjualan itu, akhirnya saya bisa beli tanah dan rumah yang buat toko. Jadi saya ngga perlu mikirin biaya sewa lagi pertahunnya. Harga produk pun jadi turun karena emang uang buat sewa udah ngga ada lagi. Dan dengan turunnya harga produk, saya berharapnya bisa nambah pembeli lebih banyak lagi.” Jelas Ibu Nita.

Adapun data keuntungan atau pendapatan bersih Levea Beauty Store Wangon sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan, sebagai berikut:

Tabel 4.3 Data Pendapatan Bersih (Keuntungan) Levea Beauty Store Juli 2021 – Juli 2023

Bulan	2021-2022 Sebelum Pembiayaan	2022-2023 Sesudah Pembiayaan
Juli	13.968.000	6.345.500
Agustus	10.380.500	4.559.500
September	4.130.000	5.335.500
Oktober	6.189.000	7.473.000
November	3.600.000	10.060.000
Desember	3.413.500	8.608.500
Januari	3.498.500	3.745.000
Februari	2.892.500	4.400.500
Maret	5.260.000	8.420.000
April	3.305.000	12.660.500
Mei	4.840.000	10.835.000
Juni	3.410.000	4.360.500
Total	64.887.000	86.803.500

Sumber: Levea Beauty Store Wangon, Banyumas

Dari uraian diatas dapat disimpulkan, bahwa Levea Beauty Store mengalami peningkatan pendapatan kotor yang juga meningkatkan pendapatan bersih. Dan dengan meningkatnya keuntungan atau pendapatan bersih, memberikan dampak yang sangat baik yaitu Ibu Nita dapat

membeli sebuah bangunan untuk toko Levea Beauty Store, dengan begitu tidak perlu memikirkan uang sewa lagi kedepannya karena lokasi sudah menjadi milik pribadi sepenuhnya. Karena tidak ada biaya sewa lagi, maka dari itu produk yang disediakan juga menurun harganya dan hal ini dapat menarik pelanggan lebih banyak lagi.

Kesimpulan data dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih Levea Beauty Store Wangon sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4 Data Pendapatan Levea Beauty Store Wangon Sebelum dan Sesudah Melakukan Pembiayaan

Nama	Jenis Usaha	Jenis Pembiayaan	Modal Awal
Nita Lufiana Heryana	Pedagang Kosmetik	Murabahah	Rp 100.000.000

Pendapatan Tahun (Sebelum)	Pendapatan Tahun (Sesudah)	Kenaikan Volume Pendapatan
213.226.500	248.387.500	16,4%

Sumber: BSI KCP Karang Kobar Purwokerto

Data diatas menunjukkan bahwa Levea Beauty Store mengalami peningkatan kinerja berupa omset, keuntungan dan volume pendapatan sebanyak 16,4%.

3. Tenaga Kerja

Indikator sebelumnya telah menjelaskan bahwa Levea Beauty Store mengalami peningkatan omset dan keuntungan setelah melakukan pembiayaan di BSI. Dengan adanya peningkatan tersebut, sudah pasti disebabkan oleh pelanggan yang bertambah. Maka dari itu, penambahan tenaga kerja sangat dibutuhkan dalam suatu usaha apabila

usaha tersebut telah mengalami peningkatan dari segala aspek. Karena jika usaha tersebut sudah mengalami banyak peningkatan, namun jumlah tenaga kerja tidak juga ditambahkan, itu akan melelahkan sehingga pekerjaan pun tidak maksimal. Maka solusinya adalah menambah tenaga kerja agar pekerjaan tetap berjalan dengan lancar. Sama halnya yang dijelaskan oleh ibu Nita saat wawancara, sebagai berikut:

“Dikarenakan produknya semakin bertambah, pelanggan juga otomatis semakin bertambah, jadi biar nggak kewalahan akhirnya saya merekrut karyawan lagi. Awalnya saya cuma punya satu karyawan yang menyabang, jadi dia bisa jadi kasir, bisa ngurus sosial media juga. Tapi ya itu, lama-lama kewalahan kalau sendiri, sepertinya tenaga yang dibutuhkan kurang, pada akhirnya saya merekrut karyawan untuk kasir dan mengurus sosial media. Dan dua karyawan yang di kasir itu saya bagi menjadi 2 shift. Seminggu Indri, seminggu lagi Hangky, missal seperti itu.” Lanjut Ibu Nita.

Berdasarkan hasil analisis, sudah terlihat jelas, bahwa setelah melakukan pembiayaan dengan Bank Syariah Indonesia, Ibu Nita mampu mengembangkan usaha nya dengan cukup pesat selama kurang lebih 1 tahun. Kesimpulannya, peran BSI KCP Karang Kobar Purwokerto sebagai penyedia modal dalam meningkatkan UMKM Levea Beauty Store Wangon sudah berhasil.

b. Sebagai Monitoring

Selain sebagai penyedia dana, peran bank syariah selanjutnya yaitu sebagai monitoring. Monitoring adalah pemantauan yang dapat dijelaskan dengan kesadaran (awareness) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu. (Widiastuti, 2017)

Setelah menyediakan modal dan modal tersebut sudah dikelola dengan baik oleh para pengusaha, BSI KCP Karang Kobar Purwokerto tak langsung melepas para nasabahnya. Untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha nasabahnya agar bertahan, mereka melakukan monitoring. Kegiatan monitoring merupakan aktivitas bank syariah dalam mengawasi dan mengevaluasi berjalannya usaha nasabahnya ketika atau setelah melakukan pembiayaan. Hal ini bertujuan untuk mengantisipasi atau memperbaiki masalah yang ada dalam usaha tersebut. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Pak Fakihudin:

“Jadi setelah pembiayaan itu kita ngga langsung melepas nasabah langsung ya mba, kita pasti mengawasi dan membimbing terus nasabah supaya jika ada kesalahan atau masalah yang tidak diinginkan, nasabah bisa mengatasinya. Biasanya kita melakukan kegiatan monitoring itu sekitar 1 sampai 3 bulan sekali, tempatnya bebas dimana aja, Cuma kita lebih sering di rumah nasabah atau di toko nya langsung.” ucap Pak Fakihudin.

c. Sebagai Konsultan

Peran bank syariah selanjutnya terhadap pelaku UMKM Levea Beauty Store Wangon yaitu sebagai konsultan. Konsultan adalah orang atau badan hukum yang ditunjuk oleh pengguna jasa yang memiliki keahlian dan pengalaman dalam membangun proyek konstruksi. Konsultan menyediakan jasa kepenasehatan (*consultancy service*) dalam bidang keahlian tertentu. Jadi dalam memberikan analisis atau kajian, pendapat atau opini sesuai dengan keahliannya untuk dibuat suatu keputusan oleh pemilik proyek (pengguna jasa).

Dalam peran perbankan syariah selanjutnya terhadap Levea Beauty Store Wangon yakni Bank Syariah Indonesia berperan sebagai konsultan. Singkatnya, perbankan syariah menerima segala konsultasi dari semua nasabahnya dalam hal apapun yang terkait dengan usahanya. Kegiatan konsultasi ini biasanya dilakukan bersamaan dengan kegiatan monitoring.

“Sebenarnya kegiatan monitoring dan konsuling itu jadi satu mba. Kita monitoring dulu, baru abis itu nasabah bebas mau konsultasi apa aja terkait usahanya. Kegiatannya juga bareng sekitar 1 sampai 3 bulan sekali.” Jelas Pak Meydi.

Gambar 4.3 Kegiatan Monitoring dan Konsultasi Setelah Melakukan Pembiayaan



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan penelitian ini, maka penulis menarik kesimpulan mengenai peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah pada Levea Beauty Store Wangon, yaitu sebagai berikut:

Keberadaan BSI KCP Karang Kobar Purwokerto memberikan hasil dan dampak untuk UMKM Levea Beauty Store Wangon. Hal ini dapat dilihat dari usaha Nita Lufiana Heryana selaku nasabah yang semakin membaik setelah melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia. Selain itu Ibu Nita juga merasakan adanya kenaikan pendapatan, volume penjualan, penambahan karyawan serta dapat membeli tanah dan bangunan untuk usahanya agar bisa memberikan harga produk yang lebih murah untuk menarik pembeli lebih banyak lagi.

Setelah melakukan pembiayaan, peran BSI KCP Karang Kobar Purwokerto tidak berhenti sampai disitu. Mereka melakukan pembinaan berupa monitoring dan konsultasi setiap 1 sampai dengan 3 bulan sekali terhadap nasabahnya agar usaha yang dijalankan dapat bertahan. Dapat dikatakan bahwa peran Bank Syariah Indonesia sebagai penyalur dana ini berhasil dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah pada toko kosmetik Levea Beauty Store Wangon.

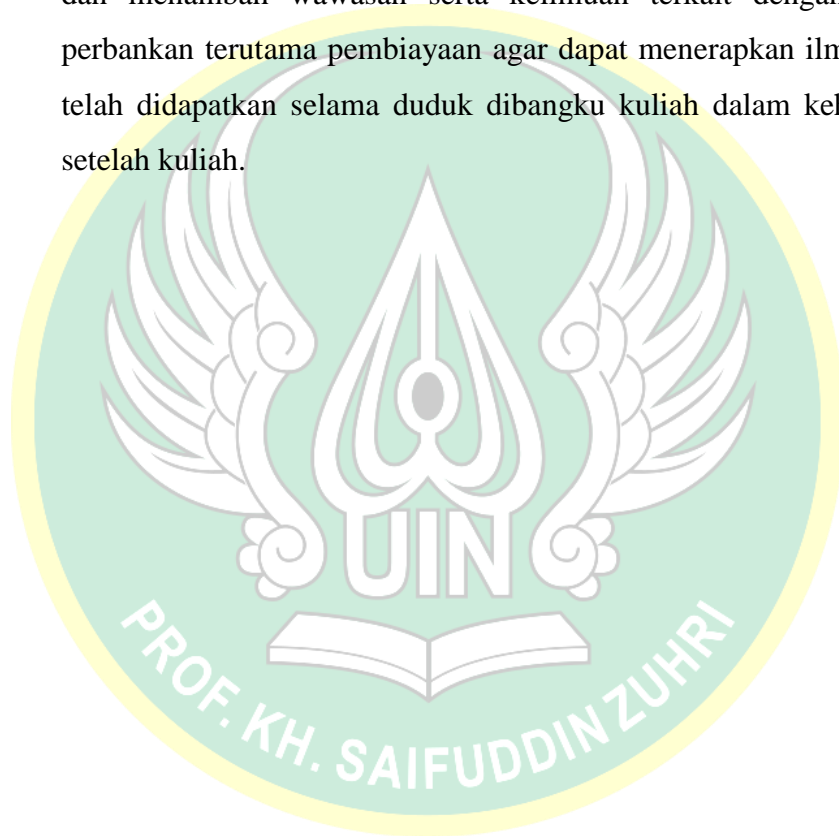
B. Saran

Setelah melakukan penelitian di lapangan mengenai peran perbankan syariah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil dan menengah Levea Beauty Store Wangon, penulis memiliki beberapa saran diantaranya:

1. Saran bagi pihak BSI KCP Karang Kobar Purwokerto diharapkan dapat lebih banyak lagi melakukan seminar/sosialisasi kepada

masyarakat untuk mengenalkan Bank Syariah Indonesia dan mengenalkan produk-produk apa saja yang tersedia di Bank Syariah Indonesia.

2. Bagi Levea Beauty Store, harus lebih tekun dan teliti lagi dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran agar mengetahui lebih jelas keuntungan yang didapat sehingga bisa menyesuaikan hal-hal yang sedang diperlukan.
3. Untuk penulis/peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mendalami dan menambah wawasan serta keilmuan terkait dengan dunia perbankan terutama pembiayaan agar dapat menerapkan ilmu yang telah didapatkan selama duduk dibangku kuliah dalam kehidupan setelah kuliah.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, H. (2012). *Menggugat Bank Syariah*. Bogor: Al Azhar Press.
- Abubakar. (2021). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga.
- Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid. (2008). *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Alfianto, E. A. (2012). Kewirausahaan : Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat. *Jurnal Heritage*, 34-35.
- Alma, B. (2010). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Amir Machmud dan Rukmana. (2010). *Bank Syariah Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Anggraeni, F. D. (2022). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal. *Jurnal Administrasi Publik*, 1286-1295.
- Anoraga, P. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT Dwi Chandra Wacana.
- Anoraga, P. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT Dwi Chandra Wacana.
- Arwanita, Denisa, dkk. (2022). Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah pada Pembiayaan Otomotif Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, 83-86.
- Banyumas, B. P. (2021). *Kecamatan Wangon Dalam Angka 2021*. Banyumas: CV. Prima Puspa Sari.
- Budisantoso, T. (2006). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.
- Faesal, S. (2002). *Dasar dan Teknik Penelitian Keilmuan Sosial*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Fatoni, A. (2011). *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Feni Dwi Anggraeni, dkk. (2013). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 1287-1288.

- Halim, A. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 158.
- Harja, D. A. (2016). Keputusan Nasabah dalam Mengambil Produk Pembiayaan pada Bank Syariah. *Jurnal Ilmiah Universitas Brawijaya*.
- Hartanto, D. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain (Konsep Umum dan Syariah)*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Hasan, N. I. (2014). *Perbankan Syariah (Sebuah Pengantar)*. Ciputat: GP Press Group.
- Hasanah, H. (2016). Teknik-Teknik Observasi. *at-Taqaddum*.
- Herlina & Disfa. (2017). Strategi Perbankan Syariah dalam Menyokong Indonesia menjadi Trend Setter Industri Halal. *Baabu Al-Ilmi*.
- Husain, S. A. (2021). Optimalisasi Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Industri Halal di Indonesia melalui Sinergi Kelembagaan. *Jurnal Ekonomi Syariah*.
- Ilmi, M. (2002). *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Irfani, M. R. (2016). Peran Usaha Mikro Produsen Kelanting Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Menurut Perspektif Islam. *IAIN Raden Intan Lampung, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islman, Ekonomi Islam*, 21.
- Irfani, M. R. (2016). Peran Usaha Mikro Produsen Kelanting Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Menurut Perspektif Islam. *IAIN Raden Intan Lampung*, 21.
- Karim, A. (2002). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia.
- Kasmir. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir dan Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor: Kencana.
- Lestari, R. (2013). Perbankan Syariah Sebagai Daya Pendorong Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia.
- Lestari, Windi Maulidina & Aliyudin. (2019). Pelaksanaan Akad Murabahah Bil Wakalah pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank BRI Syariah KCP Majalaya. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 181.

- Maku, Y. A. (2017). Penerapan Prinsip-Prinsip Tentang Perbankan Syariah Hubungannya dengan Otoritas Jasa Keuangan. *Lex Crimen*, 41.
- Miles dan Huberman. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Muhadjirin. (2017). peranan perbankan syariah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah. *Al-Ittihad Jurnal Pemikiran dan Hukum Islam*.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonosia.
- Murdiyanto, E. (2020). *Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai contoh proposal)*. Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat UPN "Veteran" Yogyakarta Press.
- Nasution, S. (1999). *Metode Penelitian Naturalistik Kuantitatif*. Bandung: Tarsito.
- Nawawi, H. (2006). *Evaluasi dan manajemen kinerja di lingkungan perusahaan dan industri*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Pamungkas dan Hidayatulloh. (2019). Faktor penentu perkembangan umkm gerabah kasongan bantul yogyakarta. *INOVASI*.
- Petter Salim dan Yenny Salim. (2012). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer*. Jakarta: Modern English Press.
- Putri, L. F. (2021). "Peran Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Bank Syariah Indonesia KC Jambi)".
- Rosidi, Anwar dkk. (2021). Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*.
- Sandra dan Purwanto. (2015). Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Jakarta. *Business Management Journal*, 100-101.
- Sidiq & Choiri. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: CV. Nata Karya.
- Simorangkir, I. (2014). *Pengantar Kebanksentralan Teori dan Praktik di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Supriyadi, A. (2011). Bank Syariah Studi Perbankan Syariah dengan Pendekatan Hukum. *STAIN Kudus*, 20.
- Syech, R. A. (n.d.). Peranan Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Kewirausahaan bagi Pengusaha Mikro di Komodo Home Industri (Studi Kasus: Komodo Food Industri, Jl. Jenggolo Sidoarjo). *Skripsi*.

- Umar & Miftachul. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan. Nata Karya.*
- Usman, R. (2014). *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia.* Jakarta: Sinar Grafika.
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin. (2010). *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi.* Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Vurnia, N. (2020). *Peranan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Kecil .*
- W.J.S.Poerwadarminta. (2007). *Kamus Umum Bahasa Indonesia.* Jakarta: Balai Pustaka.
- Wilardjo, S. B. (2004-2005). *Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. Value Added, 1.*
- Wilardjo, S. B. (2005). *Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. Value Added, 5-6.*
- Wira, M. Y. (2010). *Penerapan Model Pembelajaran Penemuan Terbimbing (Guided Inquiry) Dibandingkan Dengan Pembelajaran Ekspositori Terhadap Prestasi Belajar Siswa pada Mata Diklat Elektronika Dasar (ELDAS) di SMKN 1 Cimahi. Universitas Pendidikan Indonesia.*



LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1

HASIL OBSERVASI DAN WAWANCARA

Wawancara I (BSI KCP Karang Kobar Purwokerto)

A. Identitas Informan I

Nama : Meydi Aris Ramdani

Jabatan : *Micro Staff*

B. Identitas Informan II

Nama : Fakihudin

Jabatan : *Micro Staff*

C. Pertanyaan Penelitian:

1. Produk pembiayaan apa yang dipakai oleh Bank Syariah Indonesia untuk modal kerja Levea Beauty Store Wangon?

Narasumber: *pembiayaan mikro dengan plafon maksimal Rp 500.000.000 dalam 5 tahun.*

2. Bagaimana cara menentukan pembiayaan terhadap suatu modal kerja?

Narasumber: *pembiayaan pada modal kerja ditentukan dengan kriteria usahanya mba, kriterianya ada banyak, produk pembiayaan pun ada banyak, dan semuanya ditentukan berdasarkan kriterianya.*

3. Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan modal kerja Levea Beauty Store Wangon?

Narasumber: *untuk akadnya, Levea menggunakan akad murabahah, karena dia ini toko kosmetik yang mana barangnya dia sendiri yang beli.*

4. Apa saja ketentuan pembiayaan tersebut di Bank Syariah Indonesia?

Narasumber: *ketentuan atau syarat pembiayaan mikro itu ada beberapa yang harus dipersiapkan seperti e-ktb, NPWP, NIB/Surat Keterangan Usaha (minimal memiliki usaha sudah berjalan selama 6 bulan). Sedangkan syarat yang lain itu usia minimal 21 tahun atau*

sudah menikah minimal 18 tahun juga boleh, terus usia maksimal 65 tahun saat pembiayaannya lunas.

5. Bagaimana prosedur pelaksanaan pembiayaan modal kerja kepada Levea Beauty Store Wangon di Bank Syariah Indonesia?

Narasumber: *biasanya itu terdapat 7 prosedur, nasabah datang ke bank lalu mengajukan permohonan, setelah penyaluran pembiayaan ada investigasi, kita lihat kriteria apa yang cocok untuk usaha nasabah, lalu jika setelah itu menganalisa pembiayaan, penandatanganan akad, pembukaan rekening, persetujuan dan terakhir baru deh cair, begitu mba.*

6. Apa peranan Bank Syariah Indonesia terhadap Levea Beauty Store Wangon sebagai penyedia dana?

Narasumber: *sebagai penyedia dana tentunya peran perbankan syariah itu sangat penting untuk meningkatkan usaha nasabahnya. Biasanya peningkatan usaha itu dilihat dari omset, keuntungan, volume penjualan, total karyawan yang bekerja. Dan BSI ini perannya memberikan modal dan setelah itu mengawasi agar usahanya tetap bertahan.*

7. Apa yang dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia dalam melakukan pengawasan usaha yang dilaksanakan oleh Levea Beauty Store Wangon?

Narasumber: *kami biasanya mengadakan pertemuan berupa pembinaan yang isinya itu ada monitoring dan konsultasi setiap 1 sampai 3 bulan sekali.*

8. Apa saja hambatan yang terjadi dalam pembiayaan modal kerja Levea Beauty Store Wangon? Dan bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut?

Narasumber: *untuk hambatan sih ngga ada ya mba, alhamdulillah ibu Nita ini sangat mengikuti prosedur yang ada, dalam mengangsurnya pun sangat tepat waktu.*

Wawancara II (Levea Beauty Store Wangon)

A. Identitas Informan

Nama : Nita Lufiana Heryana
Jabatan : *Owner*

B. Pertanyaan Penelitian:

1. Untuk apa ibu mengambil pembiayaan tersebut?

Narasumber: *untuk menambah modal kerja usaha saya mba, soalnya semakin kesini makin banyak banget permintaan dari pembeli, kan lagi viral banget itu ya aplikasi TikTok Shop, nah itu banyak banget produk-produk baru muncul dan saya melakukan pembiayaan itu untuk mengabulkan permintaan pembeli yang lumayan cukup banyak sejauh ini.*

2. Sudah berapa kali ibu mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia?

Narasumber: *ini pertama kali dan terakhir kalinya mba.*

3. Mengapa mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia? Kenapa tidak di bank syariah lainnya atau bank konvensional?

Narasumber: *yang pertama karena saya pakai BSI, yang kedua karena BSI cukup dekat dengan rumah saya, yang ketiga produk di BSI sangat banyak dan itu menarik saya, yang keempat karena ada beberapa teman saya juga yang mengambil pembiayaan di BSI dan itu juga menarik saya.*

4. Apa selama mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia usaha ibu semakin maju?

Narasumber: *menurut saya iya mba, meskipun masih belum sebesar toko kosmetik dikota lain, tapi dibandingkan keadaan sebelumnya itu usaha saya jauh lebih maju.*

5. Apakah ada perbedaan jumlah omset sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan?

Narasumber: *ada, yang tadinya 1 tahun hanya 200jutaan, sekarang sudah hamper menginjak 250juta.*

6. Apakah ada perbedaan jumlah keuntungan sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan?

Narasumber: *iya ada. Dan keuntungan setelah melakukan pembiayaan itu bisa buat beli produk, bisa buat beli rak kosmetik, bisa buat beli lampu papan nama, dan masih banyak lagi.*

7. Apakah ada perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan?

Narasumber: *ada, sebelumnya itu saya hanya punya 1 karyawan mba, tapi setelah pembiayaan, karena mungkin produknya udah banyak dan beragam kali ya, jadi pembeli pun juga semakin banyak. Nah dari situ saya merekrut karyawan supaya tidak terlalu cape, karena kan harus mendata barang, melayani pembeli, bersih-bersih, gitu.*

8. Bagaimana pendapat ibu terhadap prosedur pembiayaan di Bank Syariah Indonesia?

Narasumber: *sangat mudah dan gampang dipahami selama berkomunikasi dengan pihak bank secara berkala. Jadi kalo ada yang dibingungkan, tanya ke pihak bank.*

9. Apakah ada kendala dalam mengambil pembiayaan di Bank Syariah Indonesia?

Narasumber: *sejauh ini belum ada kendala dan semoga saja tidak ada kendala apapun.*

10. Apa pandangan ibu terhadap peranan Bank Syariah Indonesia dalam memberikan pembiayaan terhadap usaha?

Narasumber: *kalo pandangan saya ya mba, BSI sangat berperan banget buat saya selaku pengusaha UMKM. Dimana saya membutuhkan modal yang cukup banyak itu BSI mampu menyediakan dengan cepat. Selain itu juga BSI ngga lepas tangan setelah pembiayaan, tetap ada pembinaan dari sana untuk para usaha nasabahnya. Cuma emang minusnya belum banyak pengusaha yang tahu tentang pembiayaan BSI ini, rata-rata itu pada pinjemnya ke bank konvensional.*

Lampiran 2

DOKUMENTASI PENELITIAN



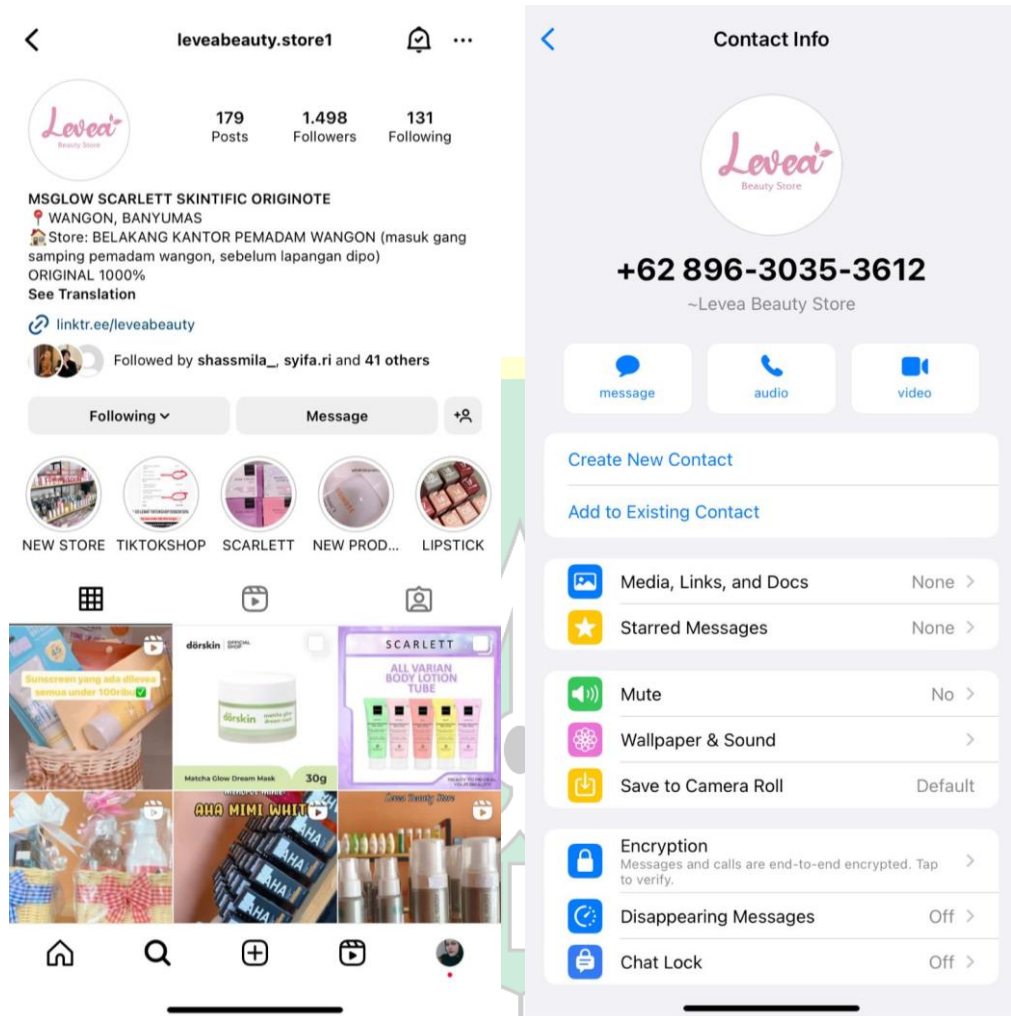






Lampiran 3

PLATFORM LEVEA BEAUTY STORE WANGON






Instagram

WhatsApp

Lampiran 4

SURAT IZIN OBSERVASI DAN WAWANCARA

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM <small>Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id</small>										
<hr/>											
Nomor : 1457/Un.19/FEBLJ.PS/PP.009/4/2023	Purwokerto, 04 April 2023										
Lamp. : -											
Hal : <u>Permohonan Izin Observasi Pendahuluan</u>											
 Kepada Yth. Pegawai BSI KCP Purwokerto Karangobar Di Purwokerto											
 <i>Assalamu'alaikum Wr. Wb.</i>											
<p>Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul "PERANAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)" Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:</p> <table border="0" style="width: 100%;"><tr><td>1. Nama</td><td>: Tiara Misti Indriani</td></tr><tr><td>2. NIM</td><td>: 1917202122</td></tr><tr><td>3. Semester / Program Studi</td><td>: VIII / Perbankan Syariah</td></tr><tr><td>4. Tahun Akademik</td><td>: 2022/2023</td></tr><tr><td>5. Alamat</td><td>: Cikakak RT 02/05, Wangon, Banyumas</td></tr></table>		1. Nama	: Tiara Misti Indriani	2. NIM	: 1917202122	3. Semester / Program Studi	: VIII / Perbankan Syariah	4. Tahun Akademik	: 2022/2023	5. Alamat	: Cikakak RT 02/05, Wangon, Banyumas
1. Nama	: Tiara Misti Indriani										
2. NIM	: 1917202122										
3. Semester / Program Studi	: VIII / Perbankan Syariah										
4. Tahun Akademik	: 2022/2023										
5. Alamat	: Cikakak RT 02/05, Wangon, Banyumas										
<p>Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:</p> <table border="0" style="width: 100%;"><tr><td>1. Obyek yang diobservasi</td><td>: Wawancara mengenai pembiayaan BSI KUR Kecil untuk UMKM</td></tr><tr><td>2. Tempat/ Lokasi</td><td>: BSI KCP Purwokerto Karangobar</td></tr><tr><td>3. Waktu Observasi</td><td>: 06 April 2023 s/d selesai</td></tr></table>		1. Obyek yang diobservasi	: Wawancara mengenai pembiayaan BSI KUR Kecil untuk UMKM	2. Tempat/ Lokasi	: BSI KCP Purwokerto Karangobar	3. Waktu Observasi	: 06 April 2023 s/d selesai				
1. Obyek yang diobservasi	: Wawancara mengenai pembiayaan BSI KUR Kecil untuk UMKM										
2. Tempat/ Lokasi	: BSI KCP Purwokerto Karangobar										
3. Waktu Observasi	: 06 April 2023 s/d selesai										
<p>Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.</p> <p><i>Wassalamu'alaikum Wr. Wb.</i></p>											
<div style="display: flex; align-items: center;"><div style="margin-left: 10px;">Kayad, Prodi Perbankan Syariah  Hastuti Tri Utami, S.E., M.Si., Ak NIP. 19920613 201801 2 001</div></div>											
 <div style="display: flex;"><div style="width: 30%;">Tembusan Yth.</div><div style="width: 70%;">1. Wakil Dekan I 2. Kasubbag Akademik 3. Arsip</div></div>											

SERTIFIKAT EPTIP DAN IQLA



IAIN PURWOKERTO
MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

EPTIP CERTIFICATE

(English Proficiency Test of IAIN Purwokerto)
 Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/16840/2019

This is to certify that

Name	: TIARA MISTI INDRIANI
Date of Birth	: BANYUMAS, May 20th, 2001

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test, organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on July 15th, 2019, with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension	: 50
2. Structure and Written Expression	: 44
3. Reading Comprehension	: 52

Obtained Score

: 486



The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.



ValidationCode

Purwokerto, July 25th, 2019
 Head of Language Development Unit,

H. A. Sangid, B.Ed., M.A.
 NIP. 19700617 200112 1 001

SIUB v.1.0 UPT BAHASA IAIN PURWOKERTO - page 1/1



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
TECHNICAL IMPLEMENTATION UNIT OF LANGUAGE
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.iainsau.ac.id | www.sibuiainsau.ac.id | +62 (281) 635624

CERTIFICATE

الشهادة

No.: B-2179/Un.19/UPT.Bhs/PP.009/921/X/2022

This is to certify that

Name	: TIARA MISTI INDRIANI	: منعت إلى الاسم
Place and Date of Birth	: BANYUMAS, 20 MEI 2001	: محل وتاريخ الميلاد

Has taken

with Computer Based Test, organized by	IQLA	: وقد شارك/ت الاختبار
Technical Implementation Unit of Language on:	25 November 2022	: على أساس الكمبيوتر
with obtained result as follows		: التي قامت بها وحدة اللغة في التاريخ

Listening Comprehension: 45	Structure and Written Expression: 48	Reading Comprehension: 50
فهم السموع	فهم العبارات والتراكيب	فهم المقروء

Obtained Score : 477 **المجموع الكلي:**

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto.



EPTUS
 English Proficiency Test of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri



Dr. Ade Ruswatie, M. Pd.
 NIP. 19860704 201503 2 004

Lampiran 6

SERTIFIKAT BTA/PPI



IAIN PURWOKERTO
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp: 0281-635624, 628250 | www.ainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/15365/13/2020

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

NAMA	:	TIARA MISTI INDRIANI
NIM	:	1917202122

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	94
# Tartil	:	82
# Imla'	:	82
# Praktek	:	85
# Nilai Tahfidz	:	83



Purwokerto, 13 Agt 2020



ValidationCode

SIMA v.1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page 1/1


Lampiran 7

SERTIFIKAT APLIKOM

SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/9890/X/2023

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF
96-100	A
91-95	A-
86-90	B+
81-85	B-
75-80	C

Diberikan Kepada:


TIARA MISTI INDRIANI
NIM: 1917202122


Tempat / Tgl. Lahir: Banyumas, 20 Mei 2001

MATERI PENILAIAN


MATERI	NILAI
Microsoft Word	80 / C
Microsoft Excel	82 / B
Microsoft Power Point	85 / B

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan LULUS Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program *Microsoft Office®* yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.





Purwokerto, 11 Oktober 2023
Kepala UPT TIPD



Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si, M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003



Lampiran 8

SERTIFIKAT KKN



Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0750/K.LPPM/KKN.50/09/2022

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **TIARA MISTI INDRIANI**
NIM : **1917202122**
Fakultas : **Ekonomi & Bisnis Islam**
Program Studi : **Perbankan Syariah (PSY)**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-50 Tahun 2022,
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **A (88)**.



Certificate Validation

Lampiran 9

SERTIFIKAT PBM



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 53 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, Fax. 0281-636533, Website: febi.unsaizu.ac.id

Sertifikat

Nomor : 3306/Un.19/D.FEBI/PP.009/10/2022

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Program Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122

Dinyatakan Lulus dengan Nilai **90 (A)** dalam mengikuti Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun 2022.

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Purwokerto, 3 Oktober 2022
Kepala Laboratorium FEBI


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004


H. Sochimil, Lc., M.Si
NIP. 19691009 200312 1 001



SERTIFIKAT PPL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, Fax. 0281-636533, Website: febi.uinsaizu.ac.id

Sertifikat

Nomor : 1142/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/03/2023

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun Ajaran 2023 di :

Bank Syariah Indonesia (BSI) Sudirman Yogyakarta

Mulai Bulan Januari 2023 sampai dengan Februari 2023 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai A .
Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Munaqosyah/Skripsi*.

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 27 Maret 2023

Kepala Laboratorium FEBI



H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001



SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 4310/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/9/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing Skripsi : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
Judul : Peranan Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Levea Beauty Store Wangon

Pada tanggal 26 September 2023 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 29 September 2023
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 12

**SURAT KETERANGAN LULUS
UJIAN KOMPREHENSIF**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 2103/Un.19/FEBIJ.PS/PP.009/5/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa
mahasiswa atas nama:

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122
Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 17 Mei 2023 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS,
dengan nilai : **81 / A-**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar
ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto
Tanggal **19 Mei 2023**
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Biodata Pribadi

Nama : Tiara Misti Indriani
NIM : 1917202122
Tempat, Tanggal Lahir : Banyumas, 20 Mei 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Wangon, Banyumas, Jawa Tengah 53176

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. TK/RA : TK Islam Arafah Depok (2006-2007)
- b. SD/MI : SDN Cipedak 04 Pagi Jagakarsa (2007-2013)
- c. SMP/MTs : SMP Diponegoro 5 Wangon (2013-2016)
- d. SMA/MA : SMA Negeri 1 Wangon (2016-2019)
- e. Perguruan Tinggi : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2019)

2. Pendidikan Non Formal

- a. Pondok Pesantren Manbaul Husna Purwokerto (2019-2020)

C. Pengalaman Organisasi

1. PMR Madya SMP Diponegoro 5 Wangon (2015-2016)
2. OSIS SMP Diponegoro 5 Wangon (2015-2016)
3. Dewan Penggalang SMP Diponegoro 5 Wangon (2015-2016)
4. PMR Wira SMA Negeri 1 Wangon (2016-2019)
5. Satria Lingkungan (Green Team) SMA Negeri 1 Wangon (2017-2019)
6. Dewan Penegak SMA Negeri 1 Wangon (2017-2019)