

**MODEL IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA KEBERHASILAN USAHA UMKM  
STUDI KASUS KSPSS HANADA QUWAIS SEMBADA KC.  
PURWOKERTO**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E.)

**Oleh :**

**FARAH SELVIATUZ ZAHRO  
(1917202094)**

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

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya:

Nama : Farah Selviatuz Zahro  
NIM : 1917202094  
Jenjang : S-1  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi yang berjudul **“Model Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM Studi Kasus Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan hasil dari pembuatan oranglain. Hak-hak yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi dari akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang diperoleh.

Purwokerto, 10 Januari 2023

Saya yang menyatakan,



Farah Selviatuz Zahro  
NIM. 1917202094



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53128  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

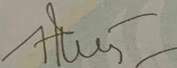
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul


**MODEL IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA  
KEBERHASILAN USAHA UMKM STUDI KASUS KSPPS HANADA QIWAIS  
HANADA KC. PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara **FARAH SELVIATUZ ZAHRO** NIM 1917202094  
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, 18 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat  
untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

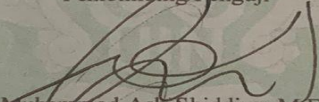
Ketua Sidang/Penguji

  
Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum.  
NIP. 19720828 199903 2 004

Sekretaris Sidang/Penguji

  
Ryan Fahmi Hikmat, S.E., M.M.  
NIP. 19920328 202012 1 005

Pembimbing/Penguji

  
Muhammad Ash-Shiddiqy, M.E.  
NIP. 19950314 202012 1 010

Purwokerto, 18 Januari 2024

Mengesahkan  
  
  
**Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19710709 200212 1 004

**NOTA DINAS PEMBIMBING**

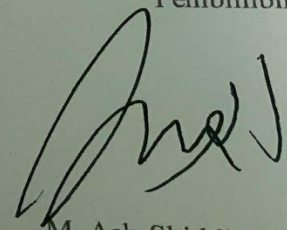
Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto  
di-  
Purwokerto.

Assalamu'alaikum Wr.Wb.  
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Farah Selviatuz Zahro 1917202094 yang berjudul:  
**Model Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.**  
**Purwokerto**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat 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 Syari'ah (S.E.).

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Purwokerto, 10 Januari 2023  
Pembimbing.



M. Ash-Shiddiqiy, M.E



## MOTTO

**‘terbentur, terbentur, terbentur, terbentuk’. – Tan Malaka**





**MURABAHAH FINANCING PRODUCT IMPLEMENTATION MODEL  
ON THE SUCCESS OF UMKM BUSINESS  
CASE STUDY KSPPS HANADA QUWAI SEMBADA KC.  
PURWOKERTO**

*Farah Selviatuz Zahro*

1917202094

Email: [farahselviatuzzahro@gmail.com](mailto:farahselviatuzzahro@gmail.com)

*Islamic Banking Departemen*

*Faculty Of Islamic Economics and Business State Islamic University Prof. K.H.*

*Saifuddin Zuhri Purwokerto*

**ABSTRACT**

*Several factors affect the company performance availability of business financing, brand, promotion, relationships and enthusiasm to become an entrepreneur, operational activities of KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto is able to grow the number of customers from year to year determined by marketing strategy or marketing mix, but there are still challenges such as customers characteristics that vary as a consequence of bad financing. Marketing at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto uses 5C+1S analysis to analyze customers before disbursing murabahah financing. The purpose of this research includes three: first, to find out application of murabahah financing products at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, second to find out how is the success of murabahah financing products at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, third to find out implementation of murabahah financing products on business products at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.*

*This research was conducted at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto with method qualitative. Data were collected through observation, interview and documentation procedures. In addition, the data will be assessed using a SWOT analysis, which includes strengths, threats, opportunities and*

*weakness. The data will be checked for validity using source triangulation and triangulation techniques at the final stage.*

*Based on research that has been done, KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto uses 4P elements in implementation marketing strategies. Margin prices are adjusted according to market prices, for murabahah financing products are superior products at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Next, for location KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto is in a strategic location, and KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto in conducting promotions uses direct sales to market his business. The success of financing products in UMKM businesses at KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto is marked by an increase in manpower, an increase in income, business continuity and the availability of the company raw resources which are indicators of business success.*

***Keywords: Implementation, Business Success, Marketing Strategy, SWOT, Murabahah Financing***



**MODEL IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA KEBERHASILAN USAHA UMKM STUDI KASUS KSPPS  
HANADA QUWAIS SEMBADA KC. PURWOKERTO**

**Farah Selviatuz Zahro**

**1917202094**

**Email: [farahselviatuzzahro@gmail.com](mailto:farahselviatuzzahro@gmail.com)**

**Jurusan Perbankan Syariah**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H.  
Saifuddin Zuhri Purwokerto**

**ABSTRAK**

Beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan, termasuk ketersediaan pembiayaan usaha, merek, promosi, relasi, dan antusiasme untuk menjadi seorang wirausahawan. Kegiatan operasional KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto mampu mengembangkan jumlah nasabah dari tahun ke tahun yang ditentukan oleh strategi pemasaran atau bauran pemasaran, namun masih terdapat tantangan seperti karakteristik nasabah yang bervariasi sebagai konsekuensi dari pembiayaan macet. Pemasaran di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menggunakan analisis 5C+1S untuk menganalisa nasabah sebelum melakukan pencairan pembiayaan murabahah. Tujuan dari adanya penelitian ini ada tiga: pertama, untuk mengetahui bagaimana penerapan produk pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Kedua, untuk mengetahui rencana pemasaran pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Ketiga, mengetahui bagaimana keberhasilan produk pembiayaan murabahah usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.



Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metodologi kualitatif di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Data dikumpulkan melalui prosedur observasi, ada wawancara, serta adanya dokumentasi. Selain itu, data dinilai dengan menggunakan analisis SWOT, yang meliputi kekuatan, ancaman, peluang, dan kelemahan. Data akan diperiksa valid tidaknya dengan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik pada tahap akhir.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menggunakan unsur 4P dalam melaksanakan strategi pemasaran. Harga margin disesuaikan dengan mengikuti harga pasar, produk pembiayaan murabahah merupakan produk unggulan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Selanjutnya untuk lokasi, KSPPS Hanada Quwais Sembada berada di lokasi strategis, dan KSPPS Hanada Sembada KC. Purwokerto dalam melakukan promosi menggunakan penjualan langsung untuk memasarkan usahanya. Keberhasilan 'produk pembiayaan pada usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto ditandai adanya peningkatan tenaga kerja, peningkatan pendapatan, kelangsungan usaha, serta tersedianya sumber daya baku perusahaan yang merupakan indikator keberhasilan usaha.

**Kata Kunci: Implementasi, Keberhasilan Usaha, Strategi Pemasaran, SWOT, Pembiayaan Murabahah**

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543 /U/ b 1987.

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	et (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)

غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عده	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

## 3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah	جزيه	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).




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

كرامة الولياء	Ditulis	Karâmah al-aulyâ"
---------------	---------	-------------------

- b. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	Zakât al-fitr
------------	---------	---------------

#### 4. Vokal pendek

	Fathah	Ditulis	A
	Kasrah	Ditulis	I
	Dammah	Ditulis	U

#### 5. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	A
جاءية	Ditulis	<i>Jahiliyah</i>
Fathah + ya" mati	Ditulis	A
تانس	Ditulis	<i>Tansa</i>
Kasrah + ya" mati	Ditulis	I
كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	U
فروض	Ditulis	<i>Furud</i>

#### 6. Vokal rangkap

Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
بئيم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

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

أنتم	Ditulis	<i>a"antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u"iddat</i>

#### 8. Kata sandang alif + lam

- a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	<i>Al-qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

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

السماء	Ditulis	<i>As-samâ</i>
--------	---------	----------------

**9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذو الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
-----------	---------	----------------------





## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah anugerah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia Nya, sehingga penulis dapat menyusun skripsi dengan judul “Model Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan UMKM Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto”.

Dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa ada banyak doa, dukungan, bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu, segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, M.M., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Hastin Tri Utami, M.Si., Ak., selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

10. Muhammad Ash-Shiddiqy, M.E., selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Terima kasih saya ucapkan atas segala arahan dan bimbingan, serta keikhlasan waktu dan pikiran untuk saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Untuk diriku sendiri, terima kasih telah kuat bertahan dan berjuang sampai tahap ini dalam menyelesaikan skripsi sampai akhir. Saya tahu betul, tidak semua orang harus paham tentang satu kondisi yang saya alami.
12. Kedua orangtua yang penulis cintai Bapak Jumadi dan Ibu Siti Furniati yang telah senantiasa memanjatkan do'a, dukungan, merawat, mendidik dan mengupayakan segala kebutuhan dan keinginannya. Terima kasih, semoga kalian selalu di Rahmati Allah SWT. Saya paham betul kesuksesan seorang anak tidak terlepas dari doa dan usaha dari orangtuanya.
13. Untuk kakek Muhadi, terimakasih sudah sejauh ini menjadi kakek sekaligus pengganti peran seorang ayah selama ayah saya bekerja.
14. Untuk Nurlina S.Pd, yang telah mendukung saya baik dari jasa maupun materi. Terimakasih selalu menguatkan saya di berbagai keadaan.
15. Teruntuk keluarga saya terimakasih karenanya saya punya motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
16. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungannya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis masih banyak kekurangan, penulis mohon maaf dan menerima kritikan guna membangun agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik. Harapannya, skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Aamiin.

Purwokerto, 10 Januari 2023



Farah Selviatuz Zahro  
NIM. 1917202094

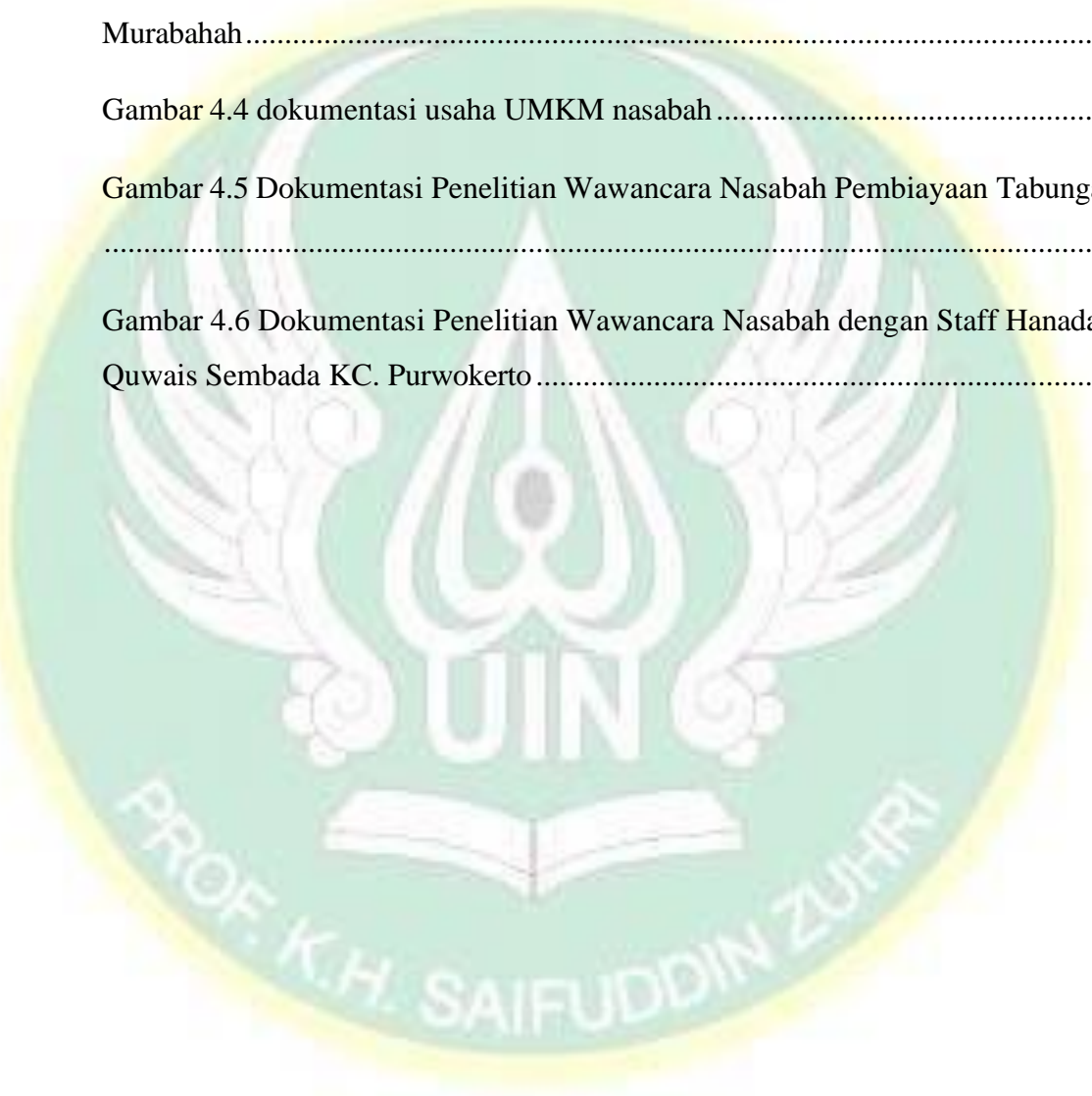
## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Matrik dengan Data Menggunakan Analisis SWOT .....	28
Tabel 4.1 Struktur Kepengurusan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	34
Tabel 4.2 Data Pencairan Nasabah Pembiayaan Murabahah .....	46



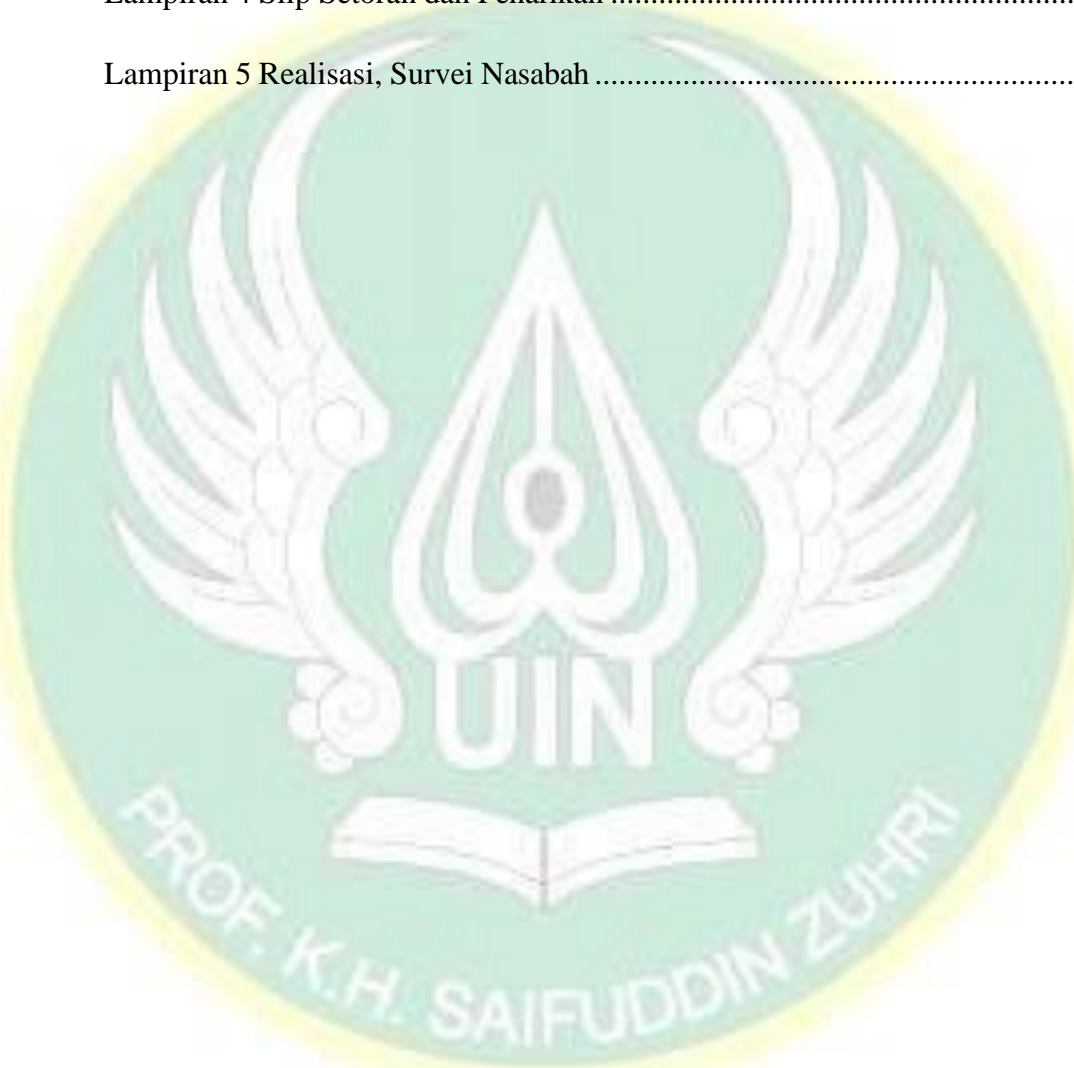
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Brosur Terkait Produk Yang Ditawarkan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.....	35
Gambar 4.2 Dokumentasi Penelitian Wawancara Nasabah Pembiayaan Murabahah.....	53
Gambar 4.3 Dokumentasi Penelitian Wawancara Nasabah Pembiayaan Murabahah.....	54
Gambar 4.4 dokumentasi usaha UMKM nasabah.....	55
Gambar 4.5 Dokumentasi Penelitian Wawancara Nasabah Pembiayaan Tabungan.....	56
Gambar 4.6 Dokumentasi Penelitian Wawancara Nasabah dengan Staff Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.....	58



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara dengan Nasabah dan Staff.....	73
Lampiran 2 Pembukaan Rekening.....	80
Lampiran 3 Brosur Terkait Produk Yang Ditawarkan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.Purwokerto.....	80
Lampiran 4 Slip Setoran dan Penarikan .....	81
Lampiran 5 Realisasi, Survei Nasabah .....	83





## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA... .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat .....	7
D. Kajian Pustaka.....	8
E. Sistematika Pembahasan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>11</b>
A. Implementasi .....	11
1. Definisi Implementasi.....	11
2. Model Implementasi Pembiayaan Murabahah di Indonesia ....	11
B. Produk.....	12
1. Definisi Produk.....	12
2. Perbedaan Produk Barang dan Jasa .....	13
3. Definisi dan Tujuan Pengembangan Produk .....	13
C. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) .....	14
1. Definisi Koperasi .....	14
2. Prinsip Koperasi.....	14

3. Definisi Koperasi Simpan dan Pinjam (KSP) .....	14
4. Definisi Koperasi Simpan dan Pinjam dan Pembiayaan (KSPPS).....	15
5. Strategi Pemasaran.....	15
D. Produk Simpanan Hanabung.....	16
1. Definisi, Manfaat Produk Simpanan Hanabung .....	16
2. Syarat Pengajuan Produk Simpanan Hanabung.....	16
E. Pembiayaan Murabahah .....	17
1. Definisi Pembiayaan .....	17
2. Manfaat Pembiayaan.....	18
3. Definisi Pembiayaan Murabahah .....	18
4. Syarat Pengajuan Pembiayaan .....	19
5. Landasan Hukum Terkait Murabahah .....	19
6. Rukun dan Syarat Mengajukan Pembiayaan Murabahah .....	20
7. Macam-macam Pembiayaan yang ditawarkan.....	21
8. Standar Penetapan Margin Murabahah.....	21
F. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM).....	21
1. Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	21
2. Tujuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	22
3. Definisi Keberhasilan Usaha .....	22
4. Faktor Keberhasilan Usaha .....	23
G. Dewan Syariah Nasional (DSN).....	23
1. Definisi Dewan Syariah Nasional (DSN) .....	23
2. Fatwa DSN Terkait Murabahah .....	24
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
A. Jenis Penelitian .....	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	25
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	25
D. Sumber Data .....	26
E. Teknik Pengumpulan Data .....	27
F. Teknik Analisis Data .....	27
G. Uji Keabsahan Data .....	29
<b>BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	31

1. Sejarah KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	33
2. Struktur Organisasi kepengurusan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	34
3. Produk-produk Yang Ditawarkan Oleh Pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	34
4. Tugas dan Wewenang Kepengurusan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	40
B. Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	42
C. Realisasi Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	44
D. Kendala dan Solusi Terkait Pendanaan Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	46
E. Strategi Pemasaran KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam upaya meningkatkan keberhasilan usaha UMKM Keberhasilan Usaha UMKM .....	48
F. Analisis SWOT pada Keberhasilan Usaha UMKM Produk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	49
G. Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM Produk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto .....	57
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>65</b>
A. Kesimpulan .....	65
B. Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>67</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>73</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>73</b>

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Unsur keberhasilan sektor ekonomi berkontribusi pada pertumbuhan suatu negara. Pertumbuhan ini ditandai dengan meningkatnya standar hidup, bertambahnya lapangan pekerjaan, dan pemerataan pendapatan per kapita melalui kegiatan ekonomi, khususnya UMKM. Pemberdayaan UMKM dipandang sebagai wadah masyarakat untuk membangun dan mencapai kesejahteraan ekonomi masyarakat. Karena dibangun di atas sistem ekonomi kerakyatan melalui penyerapan tenaga kerja, maka tujuan memajukan UMKM untuk pembangunan nasional, yaitu salah satu jawaban atas pengentasan kemiskinan, juga meminimalisir perbedaan status sosial antarkelompok dalam hal pendapatan dan sebagainya. Hal ini diproyeksikan akan berpengaruh pada pertumbuhan perubahan struktural dan terwujudnya stabilitas ekonomi nasional melalui peningkatan ekonomi daerah (Nasution, 2018).

Pemulihan Indonesia pasca pandemi yang tengah menghadapi krisis ekonomi telah menandai kemajuan tersebut. UMKM merupakan salah satu unit usaha yang mengalami dampak cukup signifikan akibat menurunnya konsumsi masyarakat di tengah terbatasnya aktivitas ekonomi pada fase pemulihan pasca pandemi, dan UMKM ini dianggap mampu bertahan dalam kondisi krisis ekonomi di mana usaha lain menghadapi kebangkrutan. Berbagai pemerintah daerah, baik daerah maupun pusat, telah berupaya untuk memperkenalkan inovasi seperti pelatihan dan pengembangan UMKM (Febryani dan Erwin, 2023). Pada tahun 2020, akan dilakukan penelitian terhadap kantor pusat koperasi simpan pinjam (KSP) di 34 provinsi. Berdasarkan temuan survei



BPS tahun 2021, 92,29 persen koperasi simpan pinjam yang menjawab adalah koperasi primer, sedangkan sisanya 7,71 persen adalah koperasi anak perusahaan. Mayoritas koperasi simpan pinjam, 58,95 persen, terdapat di Pulau Jawa. Penduduk Pulau Jawa jelas memiliki minat yang tinggi terhadap koperasi simpan pinjam (Badan Pusat Statistik, 2020).

Mayoritas masyarakat Indonesia menganut agama Islam. Sudah selayaknya semua kegiatan, termasuk di sektor sosial, budaya, dan ekonomi (muamalah), diatur oleh prinsip-prinsip syariah (Anwar & Rokan, 2022). Syariah Islam merupakan serangkaian ajaran yang mewajibkan muslim atau pemeluk agama Islam untuk mematuhi adanya prinsip-prinsip syariah dalam semua aspek kehidupan, termasuk ibadah, interaksi sosial, budaya politik, dan aktivitas sehari-hari, utamanya dalam bidang ekonomi. Prinsip syariah mengacu adanya kesepakatan berdasarkan aturan dan hukum Islam yang berlaku antara koperasi dengan pihak lain seperti nasabah, guna dengan tujuan menyimpan dana atau memberikan pinjaman dalam bentuk pembiayaan berdasarkan syariah. Salah satu jenis pembiayaan yang didasarkan atas prinsip syariah adalah pembiayaan murabahah.

Perekonomian saat ini belum menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan operasionalnya. Untuk meningkatkan dan mengoptimalkan operasional usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), penting bagi generasi milenial untuk memiliki pemahaman yang komprehensif tentang pengertian koperasi syariah (Rasyidah & Wigati, 2022). Lembaga keuangan syariah, yang sering dikenal dengan sebutan LKS, mengacu pada lembaga keuangan yang beroperasi sejalan dengan aturan syariah. Lembaga keuangan syariah atau LKS dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori: bank dengan lembaga keuangan non-bank. Salah satu tujuan utama LKS, yang mencakup bank dan non-bank, adalah



untuk mematuhi arahan Allah dan menahan diri dari terlibat dalam kegiatan yang dilarang oleh-Nya, terutama dalam bidang ekonomi.

Lembaga keuangan syariah yang juga dikenal dengan sebutan LKS ini bertujuan untuk membebaskan masyarakat dari segala macam kegiatan yang dilarang, terutama riba atau sistem

bunga, sesuai ajaran syariat Islam. Perkembangan lembaga keuangan syariah, atau juga dikenal sebagai LKS, melibatkan kepatuhan terhadap standar yang ditetapkan oleh fatwa Dewan Syariah Nasional DSN untuk berinovasi dalam produk mereka.

Tujuannya adalah untuk menjamin bahwa transaksi dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Mujibno & Sakinah, 2023). Pertumbuhan dan perkembangan lembaga keuangan syariah atau LKS, baik bank maupun non-bank, telah mengalami pertumbuhan yang signifikan di Indonesia. Sistem ini didukung oleh prinsip-prinsip keadilan dan mendapat dukungan dari pemerintah, yang memfasilitasi ekspansi lebih lanjut dari lembaga-lembaga keuangan syariah.

Pertumbuhan lembaga keuangan syariah ditandai dengan terbentuknya entitas-entitas non-bank seperti Baitul Maal Wattamwil (BMT), Takaful (*asuransi syariah*), Rahn (*pegadaian syariah*), dan koperasi syariah, di samping lembaga-lembaga berbasis bank seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) menjadi satu layanan yang disediakan oleh koperasi syariah, sebuah organisasi keuangan syariah non-bank, adalah dukungan untuk komunitas usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Koperasi syariah berkembang signifikan karena mereka berusaha untuk menyediakan layanan yang bebas dari bunga kepada para nasabahnya. Selain itu, koperasi syariah mematuhi aturan syariah, yang melarang umat Islam untuk terlibat dalam kegiatan seperti transaksi pembayaran, pencairan, atau menggunakan sistem bunga bank (riba). Sebagai gantinya, mereka menggunakan sistem bagi hasil (nisbah) sebagai

penggantinya.

Ada berbagai faktor pendorong masyarakat untuk menyimpan uang mereka dalam bentuk tabungan, seperti mereka perlu memahami nilai dari menabung untuk memenuhi kebutuhan hari ini maupun masa yang akan datang, suku bunga yang rendah, akumulasi kekayaan, dan keinginan untuk hidup sederhana, keadaan ekonomi yang tidak stabil serta tidak tersedianya dana pensiun merupakan beberapa faktornya (Dinnisa, Furqana, & Sudaryanti, 2022). Koperasi syariah merupakan kegiatan usaha yang operasionalnya didasarkan atas asas kekeluargaan. Tidak heran jika banyak masyarakat usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menggunakan layanan produk dan jasa koperasi syariah. Koperasi syariah hadir menyediakan layanan produk dan jasa keuangan seperti simpanan harapannya dapat menghasilkan perputaran uang dari jumlah permintaan pembiayaan yang tinggi berbanding terbalik dengan simpanan.

Mayoritas masyarakat muslim yang sadar akan agama sehingga menghindari aturan yang dilarang syariat islam seperti gharar dan riba sehingga tidak sedikit masyarakat beralih ke lembaga keuangan syariah utamanya masyarakat usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada LKS non bank ini. Kehidupan manusia tidak terlepas dari yang namanya sektor sosial dan ekonomi. Setiap orang berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Hal ini memiliki keterkaitan antara kebutuhan dan keinginan, bahkan sebagian orang sulit membedakan antara kebutuhan dengan keinginan. Keinginan adalah suatu situasi dan kondisi dimana manusia seringkali memiliki rasa ketidakpuasan terhadap kemauan. Berbeda halnya dengan kebutuhan, kebutuhan adalah suatu situasi dan kondisi dimana seseorang berupaya untuk memenuhi hal yang berkaitan dengan kelangsungan hidupnya. Berbagai cara dilakukan oleh seseorang guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Melihat fenomena tersebut menjadi salah satu faktor pendorong minat masyarakat untuk terlibat dalam kegiatan simpanan dan pembiayaan atau lending untuk meningkatkan pertumbuhan serta perkembangan kebutuhan hidup melalui usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang juga berperan sebagai wadah, perantara, atau fasilitator dengan meningkatkan jumlah nasabah baik untuk simpanan maupun pembiayaan. Selain itu, KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto melakukan kegiatannya dengan memberikan edukasi kepada nasabah akan pentingnya menabung dan memberlakukan simpanan wajib untuk meningkatkan kedisiplinan nasabah dalam melunasi pembiayaan. Salah satu faktor yang turut menyukseskan kegiatan tersebut adalah antusiasme para pelaku UMKM atau nasabah, baik nasabah simpanan maupun nasabah pembiayaan (Putra & Puspitadewi, 2023).

KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) adalah lembaga keuangan non-bank yang aktivitas operasional atau kegiatannya bergerak di bidang simpanan, pembiayaan atau lending yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang terlibat dalam aktivitas transaksi dalam operasionalnya, seperti menghimpun dana, menyalurkan dana, atau memberikan pembiayaan. KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menawarkan beberapa produk unggulan, seperti produk pendanaan atau simpanan hanabung dan produk pinjaman atau pembiayaan murabahah. Keterbatasan penelitian terdahulu tentang implementasi pembiayaan menunjukkan bahwa mereka mampu memasukkan variabel tambahan dan teori pendukung untuk mengatasi keterbatasan penelitian mereka.

Penelitian ini membahas tentang produk terkait pembiayaan murabahah yang merupakan produk yang menjadi nasabah. Selain

fleksibel, produk tersebut tidak memotong setoran bulanan dan menyediakan layanan antar jemput dengan setoran minimum hanya 10.000. (Wawancara dengan M. Galih Saputra S.E, staf KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto). Selain itu, dalam penelitian selanjutnya, penting untuk secara konsisten menaati ajaran syariah yang sejalan dengan aturan Islam dalam menghasilkan produk jasa. Hal ini menjadi acuan untuk pengembangan lebih lanjut dari penelitian sebelumnya. KSPPS menghimpun dana atau disebut juga dengan funding, sebagai sarana untuk mendapatkan uang dari deposito untuk akhirnya disalurkan kepada kreditur.

Pembiayaan atau penyaluran dana (Lending) merujuk pada pemberian uang guna memberi investasi yang sudah direncanakan, baik secara individu baik dalam kemitraan dengan pihak terkait. Murabahah adalah suatu jenis perjanjian atau akad jual beli yang lazim digunakan untuk tujuan pembelian produk, barang, dan sejenisnya, sesuai dengan permintaan nasabah, dengan memperoleh keuntungan. Murabahah diimplementasikan melalui prosedur adanya jual dan beli barang dan produk berbasis angsuran, dengan penambahan harga jual atau beli dengan margin sebagai laba bagi bank dan koperasi yang bertanggung jawab dalam mengelola modal atau mengawasi usaha tersebut.

Produk ini sangat diminati oleh nasabah karena nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah sudah menjadi deposito atau penabung KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. KSPPS ini menawarkan fasilitas yang sangat baik, seperti adanya layanan antar jemput yang disediakan oleh tim marketing KSPPS itu sendiri ketika nasabah ingin melakukan penyetoran atau penarikan, tanpa ada pungutan biaya apapun, termasuk biaya transportasi dan lain-lain. Selain itu, jumlah minimal penyetoran dan penarikan hanya sebesar Rp. 10.000,-. Penelitian ini dilakukan karena adanya produk



pembiayaan murabahah yang memungkinkan penyetoran dan penarikan dana kapan saja sesuai dengan jam kerja kantor, baik di lapangan maupun di kantor, melalui marketing, maupun melalui ATM. Penelitian ini menggunakan instrumen prinsip syariah akan tetapi dalam pelaksanaannya apakah susah sesuai dengan syariat islam atau belum. Sesuai dengan uraian diatas judul penelitian “Model Implementasi Produk Pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto”.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana implementasi produk pembiayaan murabahah pada keberhasilan usaha UMKM studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam meningkatkan usaha UMKM?
3. Bagaimana keberhasilan usaha UMKM setelah menggunakan produk murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Dilakukannya penelitian ini memiliki tujuan untuk :

1. Saya mengetahui implementansi produk pembiayaan murabahah pada keberhasilan usaha UMKM studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.
2. Saya mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada produk pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam meningkatkan usaha UMKM.
3. Saya mengetahui keberhasilan usaha UMKM setelah menggunakan produk murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Adapun tujuan lain yaitu menganalisis antara teori



dengan praktik yang terjadi di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

Berdasarkan penelitian tersebut, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap bahwa penelitian ini akan bermanfaat dalam mengimplementasikan informasi yang diperoleh selama studi akademis mereka. Bagi pihak lain, penelitian ini harapannya dapat berfungsi guna prinsip panduan atau sumber informasi untuk investigasi lebih lanjut mengenai kejadian serupa.

#### 2. Manfaat Praktis

Penelitian yang dilakukan oleh Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto ini bertujuan untuk memberikan bahan tambahan bagi mahasiswa, masyarakat umum, dan studi literatur di bidang perbankan, khususnya yang berfokus pada lembaga keuangan syariah non bank, seperti koperasi syariah. Hal ini diharapkan mampu memberikan adanya masukan yang berharga bagi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, yang dapat digunakan sebagai bahan masukan pada saat menyusun rencana, strategi, dan penilaian atau evaluasi.

### **D. Kajian Pustaka**

Temuan penelitian terkait sebelumnya digunakan untuk mendapatkan wawasan tentang penelitian ini dan membantu dalam membangun kerangka kerja. Selain itu, menganalisis penelitian terdahulu memiliki tujuan untuk mengidentifikasi kesamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan adanya penelitian sebelumnya, sehingga dapat meningkatkan perspektif kognitif peneliti. Penelitian terdahulu diringkas sebagai berikut:

1. Penelitian dalam skripsi yang berjudul “Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah

(UMKM) Studi Kasus BMT Al Mujahidin Cilacap”. Hasil dari penelitian tergolong efektif apabila nasabah mampu memenuhi syarat pada standar usaha yang dijalankan antara lain seperti tidak bertentangan dengan sistem syariah, digunakan untuk keperluan usaha dilihat melalui laporan keuangan anggota, usaha yang dijalankan sesuai dengan kebutuhan yang dijalankan nasabah (Marlina, 2021).

2. Penelitian dalam jurnal yang berjudul “Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha dan Kesejahteraan Pelaku UMKM Pasar Tradisional”. Hasil dari penelitian tergolong efektif berperan terhadap perkembangan usaha anggotanya. Hal ini ditandai adanya perkembangan pendapatan usaha, keuntungan dan peningkatan jumlah tenaga kerja sehingga pembiayaan murabahah dianggap mampu mempengaruhi jumlah keuntungan atau laba usaha secara optimal (Camelia & Ridlwan, 2018).
3. Penelitian dalam jurnal yang berjudul “Implementasi Produk Pembiayaan UMKM di BSI KCP Kajen Pekalongan”. Hasil dari penelitian mengatakan bahwa pembiayaan menjadi minat sebagai alternatif yang diberikan oleh pihak BSI kepada para pelaku UMKM. Sedangkan pembiayaan yang digunakan oleh pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah dimana pihak bank membeli barang permintaan nasabah dan menjualnya kepada nasabah secara kredit (Kusmawati, Masturoh, Pratama, Maulana, & Asytuti, 2022).
4. Penelitian dalam jurnal yang berjudul “Implementasi Sistem Operasional LKM dalam Pengajuan Kredit Bagi UMKM”. Hasil dari penelitian bahwa implementasi Sistem Operasional (SISPRO) LKM sudah berjalan dengan baik sesuai dengan panduan dan tujuan pembuatan SISPRO, namun belum optimal. Hal ini ditandai dengan pencatatan dan pelayanan kepada nasabah lebih cepat dan akurat meskipun belum maksimal dari manual menjadi digital masih ada transisi pada tahun 2022 akan tetapi mampu mengurangi terjadinya

kredit bermasalah (Saputri, Widianti, & Krisdiyawati, 2023).

5. Penelitian dalam jurnal yang berjudul “Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Produk Pembiayaan KPR BTN Bersubsidi IB Di PT. Bank Tabungan Negara (Syariah) Kantor Cabang Syariah Medan”. Hasil dari penelitian bahwa implementasi telah sesuai ditandai dengan PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Kantor Cabang Medan dalam praktiknya penggunaan akad murabahah dalam pembiayaan telah sesuai pada peraturan Bank Indonesia Nomor: 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana (Anwar & Rokan, 2022).

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Sistematika membahas terdapat lima bab, berikut uraian terkait sistematika pembahasan ini.

BAB I, PENDAHULUAN. Pendahuluan berisi tentang uraian tentang definisi, ketentuan- ketentuan, rumusan, tujuan serta manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI. Landasan teori tentang kajian pustaka yang terdiri dari penelitian terdahulu, kajian teori.

BAB III METODE PENELITIAN. Metode penelitian, dalam hal ini terdapat adanya jenis, waktu dan lokasi, sumber penelitian data, teknik pengumpulan data serta dan yang terakhir analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN. Bab ini menjelaskan terkait isi dari pembahasan yang dilakukan beserta hasil dari pembahasan.

BAB V PENUTUP. Bagian ini merupakan bagian akhir yang berisi uraian adanya kesimpulan juga saran sebagai faktor dari akhir penelitian.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Implementasi**

Untuk memperjelas maksud dari penelitian ini, penulis menyajikan kerangka rasional guna memberikan penjelasan terkait definisi kajian pustaka sebagai berikut:

##### **1. Pengertian Implementasi**

Implementasi merupakan istilah lain sebagai penerapan, proses peletakkan terkait suatu ide, program atau aktifitas terhadap suatu fenomena. Implementasi ini dikembangkan untuk mengetahui penerapan juga kesesuaian antara teori dengan praktik dilapangan. Implementasi membentuk suatu proses guna memiliki tujuan yang dapat dicapai dan dapat direalisasikan dalam kehidupan sehari hari (Kasmad, September 2018).

##### **2. Model Implementasi**

Pada praktiknya walaupun semua didasarkan atas fatwa DSN model implementasi sistem murabahah tidak ada keseragaman. Terdapat beberapa model implementasi sistem murabahah di instansi keuangan syariah yang ada di Indonesia (Rachman & Astuti, 2023).

- 1) Model pertama, pihak lembaga keuangan syariah atau biasa dikenal dengan LKS ini melakukan adanya kesepakatan murabahah dengan pihak lain seperti nasabah, kemudian mewakilkan menggunakan (akad wakalah) terhadap nasabah dalam pembelian barang sesuai spesifikasi itu sendiri.
- 2) Model kedua, tipe konsisten terhadap fikih muamalah, yaitu lembaga keuangan syariah membeli barang sesuai spesifikasi nasabah dan dijual kepada nasabah yang sebelumnya ditambah dengan margin keuntungan dan disepakati oleh



nasabah.

- 3) Model ketiga, hamper sama, dengan model implementasi yang pertama, hanya saja adanya perpindahan kepemilikan dari supplier langsung ke nasabah sedandhkan pembayaran dilakuan oleh pihak lembaga keuangan syariah kepada supplier.

## **B. Produk**

### **1. Pengertian Produk**

Produk merupakan kombinasi hasil dari barang dan jasa yang perusahaan tawarkan kepada market atau target pasarnya. Produk memiliki peranan penting sebagai tolak ukur berkembangnya keberhasilan perusahaan maka produk harus disesuaikan dengan keinginan maupun kebutuhan konsumen (Riyono & Budiharja, 2016).

Produk memiliki definisi bahwa segala sesuatu entah produk barang hingga jasa yang ditawarkan kepada seorang konsumen atau pembeli oleh produsen untuk dibeli, dijual, digunakan, dikonsumsi dan lain sebagainya (Oscar & Megantara, 2020).

Produk memiliki dua bentuk yaitu produk barang dan produk jasa. Produk non fisik seperti jasa menghasilkan suatu penilaian terkait kualitas atau mutu hasil yang dibuktikan melalui pembeli atau konsumen sehingga menjadi tolak ukur citra perusahaan tersebut.

Ada delapan aspek yang membedakan antara produk barang dengan produk jasa antara lain: (Fatihudin & Firmansyah, 2019).

- Produk jasa jika dikonsumsi tidak dapat dimiliki secara fisik oleh nasabah juga konsumen.
- Produk jasa yaitu suatu bentuk kinerja yang bersifat abstrak.



- Pada proses produksi jasa, nasabah atau pembeli memiliki peranan yang lebih signifikan dalam pengolahan dibandingkan dengan produk barang.
- Individu yang terlibat dalam proses pemberian jasa berkontribusi dalam pembentukan jasa, baik dalam skala kecil maupun besar.
- Pada tahap operasionalisasi input dan output, produk jasa menunjukkan tingkat variasi yang lebih tinggi.
- Penilaian terhadap produk jasa menjadi lebih kompleks dan sulit bagi konsumen.
- Layanan tidak dapat disimpan dalam bentuk fisik.
- Faktor waktu memiliki peranan yang lebih signifikan dalam proses pemberian jasa dan konsumsi jasa.

Pengembangan produk adalah sesuatu yang direncanakan dalam rangka mengevaluasi atau memodifikasi dan memberikan inovasi terhadap produk, serta meningkatkan target pasar sehingga menambah minat konsumen atau pembeli maupun pelanggan

Tujuan adanya pengembangan produk antara lain (Sa'diyah, 2014).

- 1) Guna memenuhi kebutuhan maupun keinginan konsumen atau pelanggan yang belum puas
- 2) Guna mengevaluasi kekurangan produk, unggul dalam persaingan dan menambah omset penjualan
- 3) Meningkatkan laba
- 4) Guna mengembangkan inovasi beragam dan menghindari kebosanan pelanggan

### C. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

#### 1. Pengertian koperasi

Sesuai dengan UU No. 17 tahun 2012, koperasi merupakan organisasi diakui secara hukum dibentuk oleh perorangan juga badan hukum. Koperasi didanai dengan mengumpulkan sumber daya anggota dan bertujuan untuk terlibat dalam kegiatan bisnis kolektif di bidang sosial, ekonomi, dan budaya. Kegiatan ini diatur oleh prinsip-prinsip koperasi yang telah ditetapkan.

Koperasi menganut prinsip-prinsip tertentu dalam pelaksanaan operasinya, yang meliputi:

1. Anggota bersifat terbuka serta sukarela.
2. Adanya pengawasan yang ketat oleh anggota diselenggarakan secara demokratis.
3. Anggota ikut serta aktif berpartisipasi juga pada kegiatan koperasi.
4. Koperasi memberikan pengetahuan seperti sosialisasi serta memberikan informasi terkait kegiatan, baik manfaat dan produk-produk yang ditawarkan.

#### 2. Pengertian Koperasi Simpan Pinjam (KSP)

Koperasi simpan pinjam adalah lembaga keuangan yang operasionalnya menyediakan layanan berupa produk simpanan dan pinjaman dalam rangka membantu perekonomian masyarakat baik dari segi modal usaha, kebutuhan dan memberikan motivasi masyarakat untuk gemar menabung.

#### 3. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah adalah entitas keuangan yang secara ketat mengikuti ajaran agama Islam. Fungsi utamanya adalah menerima adanya simpanan dan memberikan pembiayaan kepada para anggotanya, terutama para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Fadliansyah,

Marwiyati, & Adi). KSPPS, atau koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah, adalah entitas keuangan non-bank yang mengikuti prinsip-prinsip hukum syariah dan mengedepankan nilai-nilai kekeluargaan dalam kegiatan ekonominya (Batubara, 2020).

Tujuan KSPPS adalah untuk mengatasi masalah rendahnya ketersediaan modal bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan menyediakan solusi adanya pembiayaan yang cepat dan mudah diakses. Hal ini membantu para pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal mereka. Tujuan pengalokasian dana untuk UMKM adalah untuk mendorong ekspansi dan kemajuan usaha mereka demi kesejahteraan mereka secara keseluruhan.

KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto berperan sebagai perantara bagi para pelaku UMKM yang membutuhkan dana dengan melakukan simpanan dan pembiayaan. Produk dan layanan unggulan yang disediakan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, seperti simpanan hanabung dan pembiayaan murabahah, sangat penting sebagai pengembangan sebagian besar usaha mikro, kecil, dan menengah.

#### 4. Strategi Pemasaran

Strategi marketing biasa disebut bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai narahubung antara lembaga keuangan syariah seperti koperasi dengan nasabah. Cara ini dapat dilakukan dengan tujuan untuk mengenalkan suatu produk dan memenangkan persaingan dengan pesaing. Selain itu dalam rangka meningkatkan target pasar dengan tujuan memberikan kepuasan konsumen. Beberapa 4 unsur program dalam memasarkan yaitu 4P seperti Product atau produk, Price atau harga, Place atau tempat serta Promotion atau promosi (Kurnia, 2022).

Produk (*product*) adalah suatu produk baik barang maupun jasa yang menjadi fokus dalam kegiatan marketing. Produk dari hasil produksi yang nantinya akan dilakukan pemasaran dan

diperjualbelikan.

Harga (*Price*) adalah harga yang ditetapkan oleh penjual melalui tawar-menawar dengan pembeli hingga mencapai suatu kesepakatan, harga ini wajib menutup semua harga yang dikeluarkan dari proses produksi hingga laba yang diinginkan penjual.

Distribusi (*Place*) adalah unsur bauran pemasaran yang membawa produk ke target pasar. Tujuan adanya unsur ini fleksibel, efisien konsumen dalam membeli produk perusahaan.

Promosi (*Promotion*) adalah kegiatan untuk memengaruhi konsumen atau nasabah untuk membeli produk perusahaan. Unsur ini dilakukan dengan menawarkan produknya kepada konsumen dengan harapan agar lebih banyak dikenal oleh masyarakat.

Analisis SWOT sering kali digunakan dalam strategi dunia perbankan dikarenakan analisis SWOT ini menjadi salah satu alat analisa yang cukup efektif dan efisien dalam dunia bisnis.

#### **D. Produk Simpanan Hanabung**

##### **1. Pengertian Produk Simpanan Hanabung**

Program unggulan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, produk simpanan (disebut juga dengan Hanabung atau Hanada Tabungan Berkah) merupakan produk simpanan dalam bentuk tabungan. Tidak sedikit nasabah yang berminat pada produk simpanan ini, baik dari kaum menengah kebawah sampai menengah keatas.

Wadiah yad dhamanah merupakan akad yang diwajibkan untuk produk pendanaan atau simpanan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.Purwokerto. Dengan bonus yang dibayarkan kepada pemilik simpanan yang dihitung berdasarkan persentase dari pendapatan bulanan KSPPS Hanada Quwais Sembada, maka dana dalam hal ini akan dikelola secara profesional sesuai dengan prinsip-



prinsip syariah dan digunakan sebagai pembiayaan bagi masyarakat.

Hanabung adalah produk tabungan yang aman dan berkah untuk perorangan maupun institusi yang bermanfaat bagi semua orang. Dengan hanya Rp. 40.0000,- calon nasabah sudah dapat membuka rekening tabungan di KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan layanan service antar jemput untuk sekali setoran. Dan minimum setoran untuk service antar jemput hanya Rp. 10.000,- dengan tidak membebankan biaya transportasi.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam pembuatan tabungan bagi calon nasabah, antara lain sebagai berikut:

- a) Bergabung menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
- b) Melengkapi formulir pembukaan tabungan
- c) Melampirkan foto identitas seperti (KTP)
- d) Melakukan administrasi pembayaran sebagai simpanan wajib sebesar Rp. 15.000;-
- e) Melakukan administrasi pembayaran sebagai simpanan pokok sebesar Rp. 10.000,-
- f) Melakukan pembayaran untuk pembuatan buku tabungan sebagai biaya administrasi sebesar Rp. 5.000;-
- g) Membayar uang untuk setoran awal Rp. 10.000;-

## **E. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Manfaat Pembiayaan**

Manfaat adanya pembiayaan bagi pihak pemilik modal atau koperasi yaitu sebagai bentuk pendapatan dalam imbalan dari akad wakalah bil ujah dan kafalah. Selain itu, bagi hasil yang didapat dari akad mudharabah dan margin dari akad murabahah. Manfaat bagi nasabah yaitu mendapatkan modal dari pinjaman dana bagi nasabah yang tidak memiliki modal untuk menjalankan usaha.

### **2. Definisi Pembiayaan**



Pembiayaan adalah bentuk kegiatan lembaga keuangan syariah yang operasionalnya menyalurkan dana ke pihak lain atas dasar prinsip syariah. Penerima pembiayaan ini wajib mengembalikan dananya berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak antara pihak lembaga keuangan syariah dengan nasabah atau penerima pembiayaan (Fadli, 2018).

Pembiayaan atau pendanaan adalah penyediaan sumber daya keuangan dari pihak satu ke lain pihak, baik perorangan maupun lembaga. Sesuai dengan Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang melalui persetujuan atau perjanjian pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Ulpah, 2020).

### 3. Pembiayaan Murabahah

Murabahah berasal dari kata Arab “ربح” yang berarti keuntungan. Murabahah adalah transaksi kontraktual yang melibatkan penjualan dan pembelian barang, di mana harga ditentukan dengan menambahkan margin keuntungan pada harga pokok. Transaksi murabahah ini menetapkan harga jual dengan menambahkan harga pokok dan margin, yang berfungsi sebagai keuntungan bagi pemasok modal (Afrida, 2016).

Murabahah memiliki definisi sebagai akad terkait jual beli barang dan menetapkan harga jual kepada pembeli yang telah ditambahkan sebagai laba atau keuntungan disebut sebagai margin oleh pihak penyedia modal sesuai kesepakatan kedua belah pihak antara penyedia modal dan nasabah.

Murabahah adalah akad dimana pihak penyedia modal membeli suatu barang atau properti dan menjual produk ke anggota atau nasabahnya dengan menambahkan keuntungan atau margin yang telah disetujui oleh kedua belah pihak baik nasabah

maupun penyedia modal. Hal ini koperasi sebagai penyedia modal harus memiliki dana yang cukup untuk memberikan dana yang digunakan sebagai pembiayaan (Lestari & Jayanti, 2020).

Akad murabahah digunakan untuk menciptakan kemitraan antara penyedia modal dengan seseorang yang memiliki pengalaman tetapi tidak memiliki modal. Tujuan lainnya adalah untuk mencegah pemborosan modal dari pemilik properti dan keterampilan para profesional yang tidak memiliki dana yang diperlukan untuk menggunakan keahlian mereka.

Implementasi pembiayaan murabahah, adapun persyaratan yang harus dipenuhi atau mitra kerja dalam mengajukan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto diantaranya:

- a) Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
- b) Melengkapi formulir pengajuan pembiayaan
- c) Melampirkan Fotokopi KTP suami dan istri
- d) Melampirkan Fotokopi KK
- e) Melampirkan Fotokopi surat jaminan
- f) Melampirkan surat keterangan usaha (apabila pinjaman atau pembiayaan untuk keperluan produktif dan membutuhkan modal usaha).
- g) Bersedia disurvei

#### 4. Landasan Hukum Murabahah

Hal ini sesuai pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/2000, bahwa Murabahah adalah akad jual beli barang harga beli bagi pembeli dan pembeli bersedia membeli dengan harga yang lebih tinggi. Hal ini disandarkan atas kesepakatan bersama antara penyedia modal dalam hal ini koperasi dan nasabah sebagai pembeli.

Landasan hukum lain yang menunjukkan bolehnya melakukan transaksi murabahah yang merupakan bagian dari bentuk



maupun pembeli.

Syarat murabahah antara lain:

- 1) Penjual menyampaikan informasi mengenai harga barang kepada pelanggan atau pembeli.
- 2) Kontrak awal harus sah sesuai dengan syarat yang pertama.

- 3) Kontrak harus bebas dari unsur yang tidak sah, seperti riba.
- 4) Penjual wajib memberikan penjelasan kepada pembeli mengenai kemungkinan cacat pada barang setelah pembelian.
- 5) Penjual harus mengkomunikasikan semua informasi terkait pembelian, misalnya, jika pembelian dilakukan secara kredit, harus dijelaskan dengan jelas.

#### Macam-macam pembiayaan murabahah

- 1) Pembiayaan produktif: pembiayaan yang biasa digunakan untuk kebutuhan sebagai penunjang usaha dan keberlangsungan hidup seperti pembelian alat keperluan usaha, bahan baku usaha dan lain sebagainya.
  - 2) Pembiayaan konsumtif: pembiayaan ini biasa digunakan untuk kepentingan konsumsi, seperti membeli suatu keinginan disamping kebutuhan seperti hp, motor dan lain sebagainya.
6. Standar Penetapan Margin Murabahah
- a) Margin jual beli Murabahah mengacu pada tingkat keuntungan yang diinginkan oleh pemilik modal atau koperasi.
  - b) Keberadaan margin ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pemilik modal dan nasabah.
  - c) Margin ditetapkan dalam jumlah yang tetap atau dalam bentuk proporsi dari harga pokok koperasi.
  - d) Margin bersifat tetap dan tidak dapat dinaikkan setelah akad pembiayaan disepakati dan ditandatangani oleh penyedia modal dan nasabah.

## F. UMKM

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang UMKM, yaitu Undang-



Undang Nomor 20 Tahun 2008, ... Usaha kecil memiliki kekayaan bersih berkisar antara Rp. 50.000.000 hingga Rp. 500.000.000, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha. Nilai tempat usaha itu sendiri berkisar antara Rp. 300.000.000 hingga Rp. 2.500.000.000 (Anggraeni, 2017).

UMKM merupakan sebuah unit usaha produktif dimana dari golongan mikro, kecil dan menengah dalam sektor ekonomi baik perorangan atau badan usaha. Berkembangnya umkm memiliki peranan penting bagi peningkatan pertumbuhan ekonomi terlebih ada negara berkembang seperti Indonesia. Keunggulan adanya perluasan UMKM yaitu membuka lapangan pekerjaan bagi pelamar kerja sebagai sumber pendapatan guna meningkatkan taraf hidup bagi mereka yang berada di kalangan menengah ke bawah guna sebagai upaya pemberantasan kemiskinan. Permodalan dalam suatu usaha memiliki peran penting demi mempertahankan keberlangsungan usaha dengan tujuan mencapai pendapatan yang optimal. Dalam mengatasi masalah tersebut, UMKM membutuhkan lembaga keuangan untuk menjadi wadah atau narahubung dalam mengatasi permasalahan terkait permodalan.

## 2. Definisi keberhasilan usaha

Keberhasilan usaha adalah kondisi dimana setiap usaha mampu menghadapi hambatan dan memberikan solusi baik dari faktor internal maupun eksternal (Dahlia & Purnamasari, 2022).

## 3. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha

Faktor keberhasilan usaha dapat ditentukan dari banyaknya relasi dari berbagai pihak, pada dasarnya orang yang memiliki usaha harus memiliki koneksi dengan banyak pihak guna mendorong pengembangan usaha. Apabila memiliki relasi yang sangat luas dapat memberikan peluang besar, mendapatkan

keuntungan untuk kemajuan usaha.

Adapun faktor lain ditentukan dari brand, hal ini merupakan bagian penting dari sebuah instansi atau perusahaan. Adanya brand ini tujuannya agar konsumen ini lebih yakin dengan kualitas produk baik barang maupun jasa.

Faktor penting lainnya dalam meningkatkan keberhasilan usaha yakni promosi. Promosi dapat mengubah sikap konsumen yang tadinya tidak tahu terkait produk menjadi tahu. Ketika pembeli memiliki minat beli, pembeli akan mengingat produk tersebut, apabila pembeli tersebut percaya terhadap produk perusahaan, pembeli tidak akan ragu untuk membeli produk tersebut kembali.

Terakhir faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yakni adanya minat untuk menjadi wirausaha. Ketika seseorang memutuskan untuk menjadi wirausaha, salah satu bentuk untuk menanggulangi tingkat angka pengangguran yang tinggi, memperluas lapangan pekerjaan. Hal ini mendorong masyarakat minat menjadi seorang wirausaha (Muna, Hisan, & Fahriansah, 2020).

Faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah modal usaha. Modal adalah komponen utama seseorang melakukan usaha dalam menjalankan operasionalnya. Modal yang terlalu besar akan menjadi masalah apabila modal tersebut bukan modal sendiri.

Adapun yang sering dijumpai UMKM yaitu ketidakstabilan modal ketika jumlah permintaan banyak akan tetapi modal yang dibutuhkan tidak memenuhi. Permasalahan tersebut dipengaruhi modal usaha terhadap keberhasilan (Diansari & Rahmantio).

## **G. Dewan Syariah Nasional**

### **1. Pengertian Dewan Syariah Nasional (DSN)**

Dewan Syariah Nasional, yang juga dikenal sebagai DSN,

berfungsi sebagai struktur, panduan, dan dasar yang sangat penting. Majelis Ulama Indonesia membentuk DSN dengan tujuan untuk mengembangkan peraturan akuntansi dan audit untuk lembaga keuangan syariah di Indonesia. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa semua operasi transaksi dalam fatwa ini dilakukan sesuai dengan proses hukum yang relevan. Sesuai dengan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, dan fatwa No. 111/DSN-MUI/2017 tentang akad jual beli murabahah (Muhammad, 2022).

Beberapa hal terkait akad murabahah merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/VI/2000 tentang murabahah

- 1) Lembaga keuangan syariah dan nasabah harus bebas dari riba baik teori maupun praktiknya.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- 3) Bank membiayai seluruh maupun setengah dari barang yang telah disepakati bersama.
- 4) Lembaga keuangan syariah harus transparan terkait pembelian barang dan barang yang akan dijual.
- 5) Lembaga keuangan syariah harus jelas memberitahukan harga barang yang dijual,
- 6) Lembaga keuangan syariah membuat perjanjian dengan nasabah harga barang dengan jangka waktu yang disepakati.
- 7) Lembaga keuangan syariah dengan nasabah sepakat terkait pencegahan kerusakan akad

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kualitatif deskriptif untuk menggambarkan implementasi produk pembiayaan Murabahah dan dampaknya terhadap perkembangan bisnis UMKM. Studi kasus difokuskan pada KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang topik penelitian, termasuk tindakan, persepsi, dan perilaku. Selain itu, penelitian ini berusaha untuk menghasilkan dan mengungkap fenomena dengan menggunakan proses yang tidak dapat dicapai dengan metode statistik atau kuantitatif.

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) untuk mengumpulkan informasi terkini yang berkaitan dengan lembaga atau instansi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Penelitian akan dilakukan dengan menggunakan kerangka teori yang mencakup ungkapan-ungkapan verbal yang diberikan oleh para informan selama proses penelitian.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini, KSPPS Hanada Quwais Sembada Kantor Cabang Purwokerto yang terletak di Purwokerto Barat, Provinsi Jawa Tengah, tepatnya di Jl. Veteran No. 71 Gg. Anggrek No. 05 Pasirmuncang, menjadi tempat penelitian. Penelitian akan dilakukan oleh peneliti pada bulan November.

#### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

Fokus penelitian ini adalah karyawan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto dan para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Penelitian ini melibatkan total 7 informan, yang terdiri dari satu orang karyawan atau staf dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto dan satu orang konsumen produk pembiayaan



murabahah. Fokus dari penelitian ini adalah pada produk pembiayaan murabahah.

#### **D. Sumber Data**

Berikut ini adalah sumber data primer dan sekunder yang digunakan dalam penelitian ini :

##### **a. Data Primer**

Sumber data utama diperoleh secara langsung dari informan. Penelitian ini mengumpulkan data melalui cara observasi dan melakukan wawancara mendalam dengan karyawan atau staf di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto.

##### **b. Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber data yang berasal dari informasi luar. Adapun jenis dari sumber data sekunder seperti berbentuk dokumentasi, jurnal, artikel atau studi pustaka lain yang berkaitan dengan yang permasalahan yang penulis teliti secara relevan.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data mengacu pada proses atau metodologi yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data. Data diperoleh dari informasi dan penjelasan mengenai fenomena yang sedang berlangsung yang berkaitan dengan subjek penelitian dikumpulkan dengan menggunakan berbagai teknik pengumpulan data (Nugrahani, 2014).

##### **a. Observasi**

Observasi merupakan suatu kegiatan pengamatan terhadap suatu individu atau objek yang hendak diteliti oleh penulis. Tujuan dari observasi itu sendiri guna mengamati fenomena-fenomena yang ada sebagai bahan dalam penelitian.

##### **b. Wawancara**

Wawancara merupakan sebuah bentuk komunikasi antara dua belah pihak atau lebih dalam bentuk tanya jawab guna dengan tujuan memperoleh informasi terkait permasalahan yang dihadapi penulis,

Penulis melakukan teknik pengumpulan data seperti wawancara dengan tujuan agar data yang diperoleh penulis dijamin valid dan dapat dipertanggungjawabkan terkait informasi yang berkenaan dengan syarat penelitian jenis kualitatif. Wawancara ini diperoleh dari data primer, yakni wawancara dengan salah satu karyawan KSPPS Hanada Quwias Sembada KC. Purwokerto.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu metode atau cara guna menemukan data yang relevan dengan penelitian dalam bentuk catatan - catatan, dokumen, arsip perusahaan dan lain sebagainya. Pentingnya dokumentasi sebagai bukti bahwa penelitian ini berkaitan dengan data penelitian berupa karya seperti gambar maupun tulisan.

d. Kajian Pustaka

Dalam hal ini peneliti akan mencari dan menggali dari suatu literatur atau materi-materi terkait dengan implementasi produk pembiayaan murabahah pada usaha mikro kecil dan menengah.

## **F. Teknik Analisis Data**

Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini menerapkan metode analisis SWOT dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang terdiri dari Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman). Tujuan dari penerapan teknik analisis SWOT ini adalah untuk merinci faktor-faktor yang berkaitan dengan strategi perusahaan, sekaligus melakukan perbandingan dan maksimalkan potensi Strengths (Kekuatan) dan Opportunities (Peluang), sementara sebaliknya, meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan menghadapi potensi ancaman (Threats).

Unsur-unsur SWOT terdiri dari unsur internal dan unsur

eksternal. Faktor internal dipengaruhi oleh *Strengths* (Kekuatan) dan *Weakness* (Kelemahan). Sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman) (Malonda, Moniharapon, & Loindong, 2019).

a. Faktor Internal

- 1) *Strengths* (Kekuatan), faktor yang mampu bertahan jika dikembangkan pangsa pasarnya dan mampu mempertahankan daya saing.
- 2) *Weakness* (Kelemahan), faktor yang memiliki risiko kerugian apabila faktor ini terus diketahui oleh pesaing.

b. Faktor Eksternal

- 1) *Opportunities* (Peluang), yaitu faktor yang mampu memberikan kesempatan adanya peluang untuk tumbuh dan memiliki keuntungan yang akan datang.
- 2) *Threats* (Ancaman), yaitu faktor yang akan mempengaruhi risiko kerugian.

Matriks SWOT ada delapan kotak dimana yang kotak dua atas yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan yang dua kiri yaitu faktor eksternal (peluang dan ancaman), sisa empat kotak adalah hasil pertemuan antara strategi faktor internal dan faktor eksternal.

**Tabel 3.1**

**Matriks SWOT**

EFE \ IFE	IFE	Strengths (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)		Strategi S-O Strategi dengan memanfaatkan	Strategi WO Strategi dengan meminimalisir

	adanya kekuatan dan memanfaatkan adanya potensi peluang.	adanya kelemahan dan memanfaatkan potensi peluang.
Threats (Ancaman)	Strategi ST  Strategi dengan memanfaatkan adanya kekuatan dan meminimalisir segala macam bentuk risiko ancaman.	Strategi WT  Strategi dengan meminimalisir segala macam strategi yang memiliki risiko baik kelemahan maupun ancaman.

Sumber: Olahan Data Penulis

### G. Keabsahan Data

Triangulasi merupakan teknik keabsahan data yang membandingkan untuk keperluan pengecekan terkait data yang bersangkutan (Nugrahani, 2014).

#### a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dilakukan guna melakukan pengecekan data berdasarkan berbagai sumber yang berbeda. Karyawan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dan nasabah pembiayaan, serta nasabah pembiayaan Murabahah berkontribusi dalam penelitian ini. Teknik ini nanti menghasilkan suatu kesimpulan sehingga menjadi sebuah kesepakatan.

#### b. Triangulasi Teknik

Teknik ini dilakukan menggunakan hasil teknik yang berbeda



seperti perolehan dari teknik hasil wawancara dengan teknik lain seperti observasi dan wawancara lainnya sehingga menghasilkan data yang berbeda. Hal ini guna memastikan data yang benar perlu dilakukan penelitian lebih lanjut.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

##### **1. Sejarah KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

KSPPS Hanada Quwais Sembada adalah lembaga keuangan non-bank syariah yang mengkhususkan diri dalam membantu dan mendorong pengembangan usaha produktif untuk meningkatkan ekonomi usaha kecil, mikro, dan menengah (UMKM) dan mitra bisnis. Kelompok ini mengadvokasi praktik-praktik penghematan dan memberikan bantuan untuk kebutuhan fiskal di lingkungan sekitar.

Pendirian KSPPS Quwais Sembada diawali dengan diskusi yang berlangsung pada bulan Juni 2012 antara manajer, Alfalisyo, dengan ketua pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada, Sochim. Kedua orang tersebut mendiskusikan masalah Lembaga Keuangan dan kemudian menyatakan minat yang kuat untuk membuat Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki sejarah sebelumnya yaitu mendirikan BMT Al-Furqon di Purwokerto pada bulan Maret 2013. Keputusan tersebut diambil setelah adanya komitmen dari pengurus dan pimpinan pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada untuk membangun sebuah lembaga keuangan syariah atau yang lebih dikenal dengan sebutan LKS. Selain itu, mereka mengalokasikan tanggung jawab, membina hubungan yang positif, dan menyebarluaskan pengetahuan kepada masyarakat setempat dan pemilik usaha.

Musyawarah mingguan dilakukan untuk menilai perkembangan KSPPS Hanada Quwais Sembada, hingga implementasi akhir. Musyawarah ini bertujuan untuk menyempurnakan sistem

operasional KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan pembagian tugas yang tepat dan terperinci. Kegiatan yang tercakup dalam ruang lingkup ini adalah persiapan fasilitas, pengelolaan inventaris, dan pengadaan peralatan penting. Selain itu, manajer KSPPS Quwais Sembada membentuk tim kecil dengan tanggung jawab merancang rencana induk, membuat rancangan anggaran biaya (RAB), membuat profil perusahaan, dan menyiapkan proposal, di antara tugas-tugas lainnya.

Pada bulan April, pembicaraan yang sedang berlangsung berkisar pada tujuan utama untuk menyusun barang dan kontrak yang akan ditawarkan kepada klien. Sebuah konsensus dicapai dalam waktu kurang lebih dua minggu mengenai barang dan kontrak yang akan ditawarkan kepada klien. Selain itu, lembaga keuangan syariah atau LKS, telah membentuk Dewan Pengawas Syariah (DPS), yang terdiri dari Akhmad Dahlan, S.Ag dan Akhmad Faozan, Lc., M.Ag. Tim kecil ini bertugas untuk mengembangkan aplikasi sistem dengan perangkat lunak untuk Perusahaan, yang akan didistribusikan oleh Aulia Software Consulting yang berlokasi di Jawa Barat. Aplikasi perangkat lunak ini telah digunakan secara luas oleh sebagian besar LKS di Indonesia.

Proses perekrutan tenaga kerja KSPPS Hanada Quwais Sembada dilakukan pada bulan Juni lalu, yaitu dengan merekrut Mustaniroh, Syaefi Nur Jannah, dan Nasrul Aziz. Berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada dilandasi oleh beberapa alasan yaitu :

1. Kebanyakan masyarakat di desa Kalisalak bersifat agamis akan tetapi masih menggunakan produk dari ekonomi konvensional
2. Berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada di Kalisalak lokasi ini sebagai sentra ekonomi di kecamatan kebasen. Lokasi tersebut menjadi pusat produksi gula merah berkualitas nasional.

3. Berdirinya KSPPS Quwais Sembada atau lembaga keuangan syariah ini memiliki tujuan yaitu sebagai misi dakwah.
4. Kecamatan Kebasen sudah terdapat lembaga keuangan syariah atau LKS akan tetapi belum dapat menembus ke masyarakat di daerah Kalisalak.

Selama periode tersebut, operasional bisnis KSPPS Hanada Quwais Sembada mengalami pertumbuhan yang substansial, dengan durasi sekitar empat bulan. Pertumbuhan ini terutama didorong oleh peningkatan jumlah nasabah yang sangat besar, yang mencapai total 210 nasabah. Selain itu, bisnis ini juga memperluas jangkauannya hingga mencakup wilayah yang cukup luas.

KSPPS Hanada Quwais Sembada mengalami pertumbuhan yang substansial, terlihat dari peningkatan jumlah tenaga kerja. Selanjutnya, KSPPS Hanada Quwais Sembada membuka kantor cabang di Purwokerto Barat, tepatnya di Jl. Veteran Gg. Anggrek No. 05 Pasirmuncang. Lokasi ini ditetapkan sebagai tempat penelitian pada bulan Maret 2019. Pada bulan November 2022, KSPPS Hanada Quwais Sembada menjalani pelatihan dan selanjutnya membuka kantor cabang di Purbalingga pada bulan Desember 2022.

## **2. Visi dan misi KSPPS Hanada Quwais Sembada**

Visi KSPPS Hanada Quwais Sembada adalah menjadi “lembaga keuangan syariah yang tepat dalam bermitra, terpercaya dan investasi dan sesuai syariah”.

Misi KSPPS Hanada Quwais Sembada :

- 1) “Memberikan layanan prima.
- 2) Mengutamakan kebersamaan.
- 3) Mengedepankan akuntabilitas.
- 4) Memberdayakan ekonomi umat.
- 5) Berdakwah dalam bingkai muamalah.



6) Melaksanakan prinsip-prinsip syariah.”

### 3. Struktur Organisasi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kantor Cabang Purwokerto

Struktur organisasi setiap lembaga memiliki peran penting, dengan adanya struktur organisasi pembagian tugas dan tanggungjawab maupun wewenang menjadi jelas, oleh karena itu perlu adanya perekrutan karyawan dengan tugas yang sesuai dengan bidang dan keahlian, harapannya terjalin kerjasama dengan baik dalam melaksanakan program, aktivitas maupun kegiatan sehingga apa yang menjadi tujuan bersama dapat terlaksana sesuai dengan rencana.

**Tabel 4.1**

#### **Struktur Organisasi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

	<b>Ketua Pengurus</b>	
	Sochimin Lc., M.Ag	
	<b>Manager</b>	
	Tri Damayanti S.E	
<b>Costumer Service (CS)</b>	<b>Teller</b>	<b>Marketing</b>
Aristia Eka Putri Lestari S.E	Aristia Eka Putri Lestari S.E	Rizal Faozi S.pd M. Galih Saputra S.E

Sumber: struktur kepengurusan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto

### 4. Produk-produk yang ditawarkan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto

**Gambar 4.1**

#### **Brosur Terkait Produk Yang Ditawarkan**

### Program Simpanan

- ➔ **Hanabung (Hanada Tabungan Berkah)**
  - Mendapatkan bonus menarik
  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Amanah dan Berkah
  - Atas nama perorangan/lembaga
  - Setoran awal minimal Rp.10.000
  - Sangat cocok untuk semua kalangan
- ➔ **Hanawisata (Hanada Wisata dan Ziarah)**

*Produk yang dirancang bagi yang gemar berpetualang dan wisata religi*

  - Mendapatkan bonus menarik
  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanawisata
  - Dapat diambil ketika program selesai
  - Mendapatkan bagi hasil yang berkah
  - Dengan jangka waktu simpanan minima 1 tahun
  - KSPPS Hanada Quwais Sembada menyediakan armada dan biro pariwisata bagi program Hanawisata kolektif
- ➔ **Hanadikan (Hanada Pendidikan)**

*Bagi orang tua yang ingin mewujudkan impian putra-putrinya*

  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanadikan
  - Dapat diambil ketika program selesai
- ➔ **Hanapensi (Hanada Pensiun)**

*Untuk masa tua lebih tenang*

  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanapensi
  - Dapat diambil ketika program selesai. Dengan alternatif waktu minimal 5 tahun
  - Dapat dijadikan jaminan pembayaran
- ➔ **Hanakro (Hanada Simpanan Berjangka Mudharabah)**

Dana aman	• 3 bin 40:60
Bagi hasil yang kompetitif	• 6 bin 45:55
	• 12 bin 50:50

### Program Simpanan

- ➔ **Hanajah (Hanada Tabungan Hajatan/Walimah)**

*Simpanan menuju masa depan penuh dengan impian*

Mendapatkan bonus menarik

  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan program Hanajah
  - Dapat diambil ketika program selesai dengan minimal waktu 6 bulan
- ➔ **Hanaban (Hanada Qurban)**

*Semua orang bisa Qurban*

  - Service pelayanan pembagian hingga diantarkan
  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Setoran awal Rp.100.000 dan selanjutnya minimal Rp.10.000
  - Bisa pribadi atau kelompok
  - Dapat disetorkan langsung atau diambil oleh petugas Hanada
- ➔ **Hanalin (Hanada Bersalin)**

*Bagi keluarga yang mempersiapkan persalinan*

  - Mendapatkan bonus menarik
  - Service jemput untuk setiap kali setoran
- ➔ **Hanajiro (Hanada Haji/Umroh)**

*Produk yang dirancang untuk mewujudkan/nyempurnakan rukun Islam*

  - Service jemput untuk setiap kali setoran
  - Caranya :- Membuka simpanan Hanajiro
  - Setoran awal Rp.500.000
- ➔ **Syarat-syarat Simpanan**
  1. Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
  2. Mengisi formulir pembukaan rekening
  3. Melampirkan foto kopi identitas (KTP)

Sumber: Dokumentasi Penelitian

Adapun produk-produk yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada sebagai berikut :

#### 1. Produk Funding atau tabungan

KSPPS Hanada Quwais Sembada berfungsi di tengah masyarakat dengan menawarkan produk simpanan yang sesuai dengan standar syariah, dengan tujuan untuk menghindari riba yang diharamkan oleh Allah. KSPPS Hanada Quwais Sembada hanya menggunakan akad wadiah untuk semua produk simpanannya.

Wadiah adalah prinsip di mana orang yang menitipkan atau mempercayakan titipan murni miliknya kepada pihak lain, yang boleh memanfaatkannya atau tidak. Berikut ini adalah beberapa jenis wadiah:

##### a. Wadiah yad amanah

Wadiah yad Amanah adalah akad dimana dalam penitipan suatu barang dari satu pihak ke pihak lain. Penerima titipan berkewajiban untuk menjaga juga merawat aset yang dititipkan dan dilarang keras untuk menggunakannya. Penerima titipan akan mendapatkan

barang titipan dalam kondisi asli dari orang yang menitipkan, ketika dibutuhkan.

b. Wadiah yad dhamanah

Wadiah yad dhamanah adalah prinsip dengan mengizinkan penerima barang berupa titipan untuk memanfaatkan barang tersebut dan memberikan imbalan sebagai imbalan, sesuai dengan kesepakatan. Akad digunakan untuk memberikan dukungan pembiayaan barang di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. KSPPS Hanada Quwais Sembada mengelola keuangan dengan baik sesuai dengan standar syariah. Dana tersebut dialokasikan kepada masyarakat melalui pemberian bonus bagi hasil kepada para pemegang simpanan. Besaran bagi hasil ditetapkan oleh manajemen KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, dan diubah berdasarkan pendapatan bulanan mereka.

KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menawarkan berbagai macam program simpanan.

a. Hanabung (Hanada Tabungan Berkah)

Hanabung merupakan produk jasa berupa simpanan dapat diandalkan dan cocok untuk perorangan maupun lembaga, yang memberikan manfaat bagi berbagai kalangan. Hanabung sangat digemari oleh masyarakat dan menjadi produk unggulan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto. Calon anggota dapat memulai simpanan setoran minimal Rp. 10.000 dan mendapatkan keuntungan antar jemput untuk setiap setoran, hanya dengan Rp. 40.000.

b. Hanawisata (Hanada Pariwisata dan Ziarah)

Hanawisata merupakan produk dirancang untuk para penggemar petualangan dan wisata religi. KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto siap untuk menawarkan berbagai kendaraan kepada mereka yang memiliki rencana perjalanan yang berpartisipasi dalam program hanawisata.

c. Hanadikan (Hanada Pendidikan)

Hanadikan adalah tabungan dirancang untuk para orang tua hendak mendukung aspirasi pendidikan anak-anak mereka dan memastikan pertumbuhan dan kemajuan mereka di masa depan.

d. Hanapensi (Hanada Pensiun)

Hanapensi merupakan keuangan dirancang untuk memberikan jaminan hari tua yang aman dan nyaman bagi setiap individu. Produk ini dapat dijadikan sebagai jaminan saat mencari pinjaman.

e. Hanakaro (Hanada Simpanan Berjangka Mudhrabah)

Hanakaro adalah produk tabungan berbasis mudharabah yang menawarkan keuntungan berupa dana yang aman dan nisbah bagi hasil yang kompetitif.dengan penawaran 40:60 untuk jangka waktu 3 bulan, 45:55 untuk jangka waktu 6 bulan, dan 50:50 untuk jangka waktu 12 bulan.

f. Hanajah (Hanada Hajatan/Walimah)

Hanajah adalah instrumen keuangan yang dirancang untuk menyimpan dana untuk tujuan masa depan, seperti acara hajatan atau walimah, sesuai dengan aspirasi nasabah. Simpanan harus mengikuti



ketentuan perjanjian program hajatan dan hanya dapat dicairkan setelah jangka waktu minimal 6 bulan setelah program selesai.

g. Hanaban (Hanada Qurban)

Hanaban adalah instrumen keuangan yang dirancang untuk memudahkan semua umat Muslim memenuhi kewajiban berqurban. Hanaban menawarkan banyak keuntungan, termasuk layanan antar jemput untuk setiap setoran. Nasabah perorangan atau lembaga dengan setor awal sebesar Rp. 100.000,- baik secara langsung maupun melalui tenaga pemasaran dari KSPPS Hanada Quwais Sembada. Syarat utamanya adalah pembelian layanan yang harus dipenuhi.

h. Hanalin (Hanada Bersalin)

Hanalin adalah produk keuangan yang dirancang khusus untuk para calon ibu yang sedang mempersiapkan persalinan. Mengingat besarnya biaya yang dibutuhkan untuk proses persalinan saat ini, Hanalin bertujuan untuk memberikan solusi dengan menawarkan pilihan tabungan yang disesuaikan dengan kebutuhan.

i. Hanajiro (Hanada Haji/Umroh)

Hanajiro adalah produk yang secara khusus diciptakan untuk memfasilitasi dan menyempurnakan rukun Islam kelima, yaitu ziarah ke tanah suci.

2. Produk Lending atau pembiayaan

a. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah solusi keuangan kolaboratif

yang dirancang untuk anggota yang memiliki usaha yang menguntungkan dan membutuhkan dana tambahan untuk keperluan operasional.

b. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah, yang ditawarkan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC di Purwokerto, memberikan bantuan kepada anggota yang membutuhkan barang-barang komersial, termasuk perdagangan dan kebutuhan rumah tangga. Layanan ini secara khusus dirancang untuk individu yang tidak memiliki banyak dana cukup untuk melakukan pembelian secara tunai atau hanya bisa dengan dicicil atau diangsur.

c. Pembiayaan Talangan

Pembiayaan talangan mengacu pada penyediaan bantuan keuangan untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak dan kritis, tanpa mengharapkan kompensasi. Tanggung jawab peminjam sesuai dengan perjanjian pinjaman, dan pinjaman diizinkan untuk menawarkan layanan tanpa pengaturan sebelumnya.

1) Produk PPOB

PPOB adalah kepanjangan dari Payment Point Online Bank, mengacu pada penyedia layanan pembayaran berbasis internet yang beroperasi dalam kemitraan dengan bank dan tersedia selama 24 jam. Adapun item-item PPOB yang tersedia di KSPPS Haanada Quwais Sembada KC. Purwokerto adalah sebagai berikut:

- a. "Pembayaran listrik
- b. Pembayaran telepon

- c. Pembayaran PDAM
- d. Pembayaran indihome
- e. Pembayaran tiket kereta api
- f. Jual dan deposito pulsa
- g. Transfer uang seperti top up e-money”

## **5. Tugas dan wewenang di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.**

### **Purwokerto**

#### **1. Pemimpin**

Tugas dan wewenang :

- 1) “Mengelola organisasi dan usaha KSPPS Hanada Quwais Sembada.
- 2) Melakukan segala perbuatan hukum ada atas nama KSPPS Hanada Quwais Sembada.
- 3) Mewakili KSPPS Hanada Quwais Sembada diluar dan hadapan pengadilan.”

#### **2. Manajer**

Tugas dan wewenang :

- 1) “bagai pelaksana dibidang usaha dan bertanggung jawab kepada pengurus.
- 2) Sebagai pelaksana dari kebijakan yang diambil oleh badan pengurus.
- 3) Menetapkan struktur organisasi dan manajemen KSPPS Hanada Quwais Sembada serta menjamin keberlangsungan usaha.
- 4) Bekerja terus-menerus selama tidak bertentangan denganaturan dasar dan putusan rapat anggota.

- 5) Mengembangkan sifat percaya atas kekurangan dan kemampuan KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam berbagai kegiatan.
  - 6) Menerima pertanggungjawaban dari masing-masing bagian dibawahnya atas pelaksanaan tugas selama periode tertentu.”
3. Marketing

Tugas dan wewenang :

- 1) “Mengarsipkan seluruh pengajuan permohonan pengajuan nasabah pembiayaan.
  - 2) Mensurvei calon nasabah dengan usaha/bisnisnya yang potensial sebelum pencairan.
  - 3) Merealisasikan permohonan nasabah.
  - 4) Menyampaikan surat penerimaan atau penolakan dari rapat komite. Jika hasil dari rapat komite tersebut ditolak, berarti calon nasabah tidak memenuhi kriteria sebagai nasabah pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada.”
4. Costumer Service/CS

Tugas dan wewenang :

- 1) “Membuat laporan dan penyortiran baik pengeluaran maupun pemasukan.
- 2) Melakukan pengeluaran uang yang telah disetujui oleh manajer.
- 3) Mengelola kas kecil.
- 4) Melakukan tanggungjawab terhadap pelayanan nasabah dari segi transaksi uang baik menerima uang penyeteroran tabungan, deposito, angsuran pembiayaan, serta pengeluaran uang untuk penarikan tabungan, deposito,



pencairan pembiayaan dan pengeluaran lain dengan ada kaitannya dengan keperluan kantor.

- 5) Melakukan pengecekan slip setoran maupun penarikan sesuai dengan nominal uang.
- 6) Mengatur juga menyiapkan pengeluaran uang tunai untuk kebutuhan pencairan pembiayaan.
- 7) Melakukan laporan adanya pertanggungjawaban kas di akhir hari.”

## **Pembahasan**

### **B. Mekanisme pembiayaan murabahah pada keberhasilan usaha UMKM studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

Proses Pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Metode pembiayaan Murabahah memerlukan proses-proses berurutan yang dilalui oleh nasabah ketika mengajukan pembiayaan. Nasabah yang mengajukan pembiayaan wajib memenuhi ketentuan atau prosedur yang telah ditetapkan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto akan menyediakan sebagian atau seluruh pembiayaan untuk barang yang diotorisasi, berdasarkan persyaratan dan keadaan yang telah disepakati. Salah satu langkah yang terlibat dalam pembiayaan murabahah merupakan keharusan bagi nasabah untuk menjalani survei pemasaran sebagai bagian dari proses pengajuan pembiayaan. Metode ini melibatkan pemeriksaan jaminan modal usaha yang diberikan oleh bagian pemasaran KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto bagi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan murabahah.

Calon nasabah harus mematuhi protokol atau proses yang telah ditentukan selama mengajukan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Adapun prosedurnya adalah sebagai berikut:

- 1) Anggota atau nasabah baru harus sudah tercatat menjadi nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.
- 2) Anggota nasabah baru harus memiliki usaha terlebih dahulu. Hal ini ditandai dengan surat izin usaha.
- 3) Anggota harus menyerahkan foto copy kartu keluarga dan identitas diri seperti KTP.
- 4) Calon nasabah menyerahkan jaminan.

a. Alur pengajuan pembiayaan murabahah

Ada beberapa prosedur atau mekanisme yang harus dilakukan oleh nasabah dalam mengajukan produk pembiayaan murabahah sebagai berikut :

- 1) Anggota atau nasabah baru datang ke kantor menemui customer service atau cs dengan tujuan ingin mengajukan pembiayaan murabahah.
- 2) Anggota atau nasabah baru mengisi formulir serta melengkapi persyaratan keperluan pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh customer service atau CS
- 3) Customer service atau cs mencocokkan berkas pengajuan pembiayaan murabahah sesuai dengan aslinya.
- 4) Meneruskan permohonan pengajuan pembiayaan murabahah kepada manajer.
- 5) Menginput data nasabah baru atau lama dan jaminan awal.
- 6) Menentukan antara layak atau tidaknya nasabah untuk melanjutkan proses pengajuan pembiayaan murabahah berdasarkan dokumen dan jaminan atau agunan
- 7) Apabila anggota atau calon nasabah layak maka anggota tersebut harus bersedia untuk disurvei.
- 8) Marketing dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto melakukan analisis berdasarkan hasil survei tempat

usaha, domisili maupun tetangga calon anggota.

**C. Realisasi pembiayaan murabahah pada keberhasilan usaha UMKM studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

Pada tahap ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memeriksa nasabah pembiayaan murabahah dalam daftar riwayat pembiayaan seperti BI Checking, apabila nasabah tidak ada mengalami pembiayaan macet atau tanggungan dapat diselesaikan dengan baik ketika mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto maka nasabah tersebut dinyatakan memenuhi syarat.

Sebelum dilakukan pencairan pihak ketiga atau marketing dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto melakukan survei. Hal ini disampaikan oleh Tri Damayanti selaku manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dan Galih Saputra S.E. selaku marketing dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Pihak marketing menganalisa nasabah menggunakan prinsip 5C+1S diantaranya :

- *Character* (watak/akhlak)

Bagian ini menganalisa karakter calon nasabah menjadi faktor penting untuk mengetahui perilaku calon nasabah seperti jujur atau tidaknya sehingga menjadi acuan bagi pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto layak atau tidaknya calon nasabah dalam mengajukan produk pembiayaan murabahah. Marketing disini mampu menilai calon nasabah pengajuan pembiayaan murabahah secara individu baik secara langsung maupun melalui pihak ketiga seperti tetangga atau rekan kerja tempat calon nasabah tinggal atau melaksanakan usahanya.

- *Capital* (modal)

Bagian ini menganalisa keuangan calon nasabah pengajuan apakah nantinya mampu melunasi pembiayaan murabahah.

Jumlah kuangan lebih besar daripada jumlah hutang. Pihak marketing KSPPS akan menanyakan terkait usaha yang dimiliki calon nasabah, seperti tempat usaha, peralatan modal usaha dan lain sebagainya. Semakin banyak dan semakin besar usaha yang dimiliki calon nasabah akan semakin mudah juga mendapat kepercayaan.

- *Capacity* (kapasitas kemampuan)

Bagian ini menganalisa kemampuan calon nasabah pengajuan pembiayaan murabahah, marketing dari KSPPS harus mengetahui pendapatan, kekayaan serta beban yang ditanggung calon nasabah. Tujuan analisa ini untuk meminimalisir ketidaklancaran calon nasabah dalam membayar angsuran atau pembiayaan macet.

- *Condition* (kondisi ekonomi)

Bagian ini menganalisa suatu kondisi ekonomi calon nasabah bagaimana menjalankan usaha. Marketing KSPPS menanyakan terkait mampu tidaknya calon nasabah membayar angsuran pembiayaan apabila terjadinya penurunan jumlah pendapatan usaha. Apabila memiliki risiko yang kecil maka akan memudahkan calon nasabah dalam pencairan pembiayaan murabahah.

- *Collateral* (jaminan)

Bagian ini menganalisa suatu agunan atau barang dengan kondisi dinilai lebih besar dari jumlah pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, yang dapat dijadikan jaminan untuk menghindari pembiayaan macet, seperti sertifikat tanah.

- *Sharia compliance* (kepatuhan syariah)

Bagian ini menganalisa bahwa mekanisme pembiayaan murabahah sudah sesuai dengan prinsip syariah baik teori



maupun prakteknya.

Setelah data analisa tersebut diajukan oleh pihak marketing, jika persyaratan dan hasil survei sudah lengkap, KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto mengadakan yang namanya rapat komite terkait layak tidaknya calon nasabah pengajuan pembiayaan murabahah melakukan pencairan. Rapat komite ini berhak mengambil keputusan dalam menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan calon nasabah. Hasil surat keputusan ini diberikan kepada calon nasabah selambat-lambatnya kurang lebih tiga hari setelah adanya keputusan baik ditolak maupun disetujui.

Apabila disetujui, mekanisme atau proses selanjutnya adalah tahap pencairan oleh manajer, calon nasabah melengkapi surat pencairan, administrasi dan lain sebagainya. Untuk menghindari angsuran atau pembiayaan macet, marketing akan memantau atau memonitoring nasabah pembiayaan murabahah. Sementara, jika nasabah pembiayaan mengalami adanya penurunan pendapatan, langkah pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yaitu dengan penjadwalan kembali pembayaran yang mungkin tadinya besar diturunkan dengan nominal yang lebih kecil dan jangka waktu yang lebih lama.

Berikut data pencairan dana pembiayaan murabahah pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

**Tabel 4.2**

**Data Pencairan Pembiayaan Murabahah**

<b>Bulan</b>	<b>Nominal</b>		<b>2023</b>
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	
<b>Mei</b>	464 juta	529 juta	583 juta
<b>Juni</b>	478 juta	517 juta	540 juta
<b>September</b>	536 juta	569 juta	483 juta
<b>Desember</b>	527 juta	604 juta	-

Sumber: data penelitian

**D. Kendala dan solusi terkait pendanaan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

Selama menganalisa pada pengajuan pembiayaan murabahah terdapat beberapa kendala antara lain :

- a. Banyak nasabah yang memiliki berbagai karakter.
- b. Nasabah pembiayaan macet.
- c. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai pembiayaan murabahah.
- d. Terjadinya gesekan antara pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dengan calon nasabah ketika pembiayaan tidak dapat dicairkan, pada dasarnya nasabah tidak memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku.
- e. Jarak tempuh nasabah yang jauh dalam melakukan survei.

Dalam mengatasi kendala tersebut pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada beberapa solusi antara lain :

- a. Belajar untuk memahami karakter seseorang dan mencari solusi bagaimana untuk mengatasinya.
- b. Sejauh ini di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto nasabah pembiayaan macet sangat minim, tingkat keberhasilan marketing dalam mensurvei nasabah diangkat mampu meminimalisir nasabah pembiayaan macet, jika ada dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto akan memberikan keringanan dengan mengurangi angsuran dengan akad yang berbeda dari sebelumnya.
- c. Memberikan pengetahuan terkait produk-produk KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menggunakan bahasa yang mudah dipahami agar nasabah mudah untuk memahami produk.

- d. Menjelaskan secara detail mengenai alasan ditolak pengajuan pembiayaan dengan Bahasa yang sopan dan halus sehingga nasabah tidak tersinggung.
- e. Dalam melakukan survei, membagi tugas mulai dari daerah yang terdekat sampai yang terjauh sehingga terkoordinir dengan baik.

**E. Strategi Pemasaran KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam upaya meningkatkan keberhasilan usaha UMKM**

1. Melakukan adanya promosi

Promosi menjadi salah satu bentuk upaya dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam rangka meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan usaha UMKM. Tidak hanya bagian marketing, akan tetapi seluruh jajaran kepengurusan dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Promosi ini memiliki sasaran untuk memperkenalkan produknya seperti seperti pedagang atau bahkan pengusaha.

2. Memberikan pelayanan terbaik

Pelayanan yang baik menjadi salah satu bentuk upaya dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto untuk meningkatkan loyalitas dan kepercayaan nasabah baru. Hal ini dengan melaksanakan kegiatan seperti memberikan informasi terkait produk-produk dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

3. Memberikan biaya yang relatif terjangkau ketika mengajukan pencairan

Meminimalisir biaya yang dikeluarkan kepada nasabah ketika pencairan pembiayaan dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Berkas yang sudah disediakan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto seperti materai, asuransi dan lain-lain yang dibutuhkan ketika proses pencairan pembiayaan nasabah.

Strategi pemasaran pembiayaan Murabahah Studi Kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto (Sari, 2012).

Produk (*Product*), strategi produk pada pembiayaan murabahah menggunakan akad jual beli dengan margin atau keuntungan entah untuk kepentingan produktif dan konsumtif. Berdasarkan hasil wawancara dengan M. Galih Saputra S.E. bahwa pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk unggulan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto serta lebih banyak diminati daripada produk simpanan, karena kebanyakan nasabah membutuhkan uang dalam waktu singkat. Selain itu produk pembiayaan murabahah ini memiliki banyak keunggulan dibanding pembiayaan lain. Berdasarkan hal hal tersebut pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan pada pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

Harga (*Price*), perbedaan antara pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dengan pembiayaan lain terletak pada margin, margin ini disesuaikan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dan disepakati oleh pihak nasabah. Nasabah akan membandingkan harga yang dikeluarkan dengan jasa yang sudah diperoleh baik kualitas produk maupun kualitas jasa.

Distribusi (*Place*), kegiatan yang menyalurkan produk dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto ke nasabah agar lebih efisien waktu. Lokasi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memiliki lokasi yang strategis, pusat kota sehingga masyarakat lebih mudah mengenal adanya KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Lokasi strategis sangat penting untuk memudahkan nasabah dalam pembelian produk perusahaan karena terjangkau kedekatan lokasinya.

Promosi (*Promotion*), kegiatan ini melakukan persuasi terhadap nasabah baru dengan tujuan untuk mempengaruhi sehingga menarik nasabah untuk mengajukan pembiayaan murabahah. Adapun promosi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.



Purwokerto diantaranya adalah penjualan langsung (*personal selling*).

#### **F. Analisis SWOT pada keberhasilan Usaha UMKM**

Dari hasil SWOT meliputi adanya kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yakni (Sylvia & Hayati, 2023):

Kekuatan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yakni

- 1) KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto sudah banyak dikenal oleh masyarakat
- 2) KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki 2 cabang yaitu KC. Purwokerto dan KC. Purbalingga
- 3) Pelayanan yang baik
- 4) Biaya pencairan pembiayaan relatif terjangkau
- 5) Hubungan antara pimpinan dengan staff kepengurusan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang baik

Kelemahan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yakni

- 1) Sebagian aktivitas operasional dilakukan secara manual
- 2) Tidak begitu banyak aktivitas seperti promosi terhadap nasabah baru
- 3) Masih adanya nasabah pembiayaan macet

Peluang KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yakni

- 1) KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memiliki nasabah tetap dan loyalitas terhadap produk
- 2) KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang sadar akan lembaga keuangan syariah sehingga banyak nasabah yang potensial

- 3) Adanya pengembangan sosial media sehingga memberikan kemudahan komunikasi antara pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dengan nasabah
- 4) Adanya pembukaan cabang baru sehingga harapannya meningkatkan adanya pendapatan dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto

Ancaman KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yakni

- 1) Banyaknya lembaga keuangan yang berdiri dekat dengan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto
- 2) Pesaing yang memiliki target dan jangkauan yang luas
- 3) Kurangnya pengetahuan terkait lembaga keuangan syariah

Alternatif strategi diperoleh berdasarkan faktor internal dan eksternal perusahaan sehingga memperoleh adanya strategi kompetitif, bagi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto adalah dengan melakukan strategi diversifikasi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan meminimalisir adanya kerugian (produk dan pasar), yaitu ST.

Strategi ST

- 1) KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto sudah dikenal oleh kalangan masyarakat sehingga dapat meningkatkan loyalitas dan kepercayaan nasabah baru
- 2) Meningkatkan adanya kualitas layanan seperti antar jemput yang jangkauannya lebih luas
- 3) Meningkatkan promosi dan layanan internet dengan harapan agar jangkauan penjualan produk lebih luas
- 4) Pihak pemasaran seperti marketing memberikan informasi

yang jelas dengan penguasaan produk karena hal ini menjadi salah satu peran penting dalam meningkatkan jumlah nasabah baru

- 5) Menjamin kualitas produk KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Berkualitas sehingga nasabah tidak pindah ke pesaing

Langkah selanjutnya dengan merumuskan strategi alternatif dengan matrik SWOT berdasarkan faktor internal dan eksternal dengan memperoleh strategi kompetitif sebagai berikut:

#### Strategi ST

- 1) KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto sudah banyak dikenal oleh masyarakat. Hal ini menjadi nilai positif bagi berkembangnya perusahaan, sehingga meningkatkan kepercayaan dan loyalitas nasabah
- 2) Kualitas dan layanan adanya anggar jemput dengan nominal terjangkau dapat mempengaruhi nasabah baru untuk tertarik terhadap produk KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto

#### Strategi SO

- 1) Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan supaya meningkatkan loyalitas nasabah dan meningkatkan jumlah nasabah baru
- 2) Meningkatkan kualitas SDM bagi para karyawan maupun staff baik individu maupun kerja tim guna meraih adanya pasar potensial

#### Strategi WO

- 1) Meningkatkan strategi pemasaran seperti promosi melalui media sosial atau internet serta instansi seperti sekolah, toko dan masyarakat sebagai nasabah baru

### Strategi WT

- 1) Menambah jumlah adanya staff di bidang pemasaran seperti posisi marketing yang bertugas melakukan pemasaran dilapangan kepada nasabah secara langsung
- 2) Membuat website lembaga keuangan dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dengan upaya memperluas jaringan dan jangkauan untuk memberikan informasi terkait produk-produk perusahaan

Usaha mikro ditandai antara lain berskala kecil, dimiliki oleh perorangan atau keluarga, upah yang relatif minim, menggunakan peralatan atau teknologi yang sederhana, tingkat Pendidikan dan kemampuan yang rendah. Usaha dikatakan berhasil apabila terjadi peningkatan modal, peningkatan tenaga kerja, peningkatan jumlah produksi, peningkatan jumlah pelanggan, perluasan usaha, peningkatan pendapatan, dan lain sebagainya.

Faktor utama pendorong keberhasilan usaha adalah modal usaha. Awal berdirinya suatu usaha membutuhkan suatu modal guna meningkatkan keberlangsungan dan pengembangan usaha. Ada beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM seperti kurangnya pemahaman masyarakat terkait produk pembiayaan murabahah, rendahnya kualitas sumber daya manusia (Diansari & Rahmantio).

#### **Gambar 4.2**

#### **Wawancara dengan Nasabah atau Anggota Pembiayaan Murabahah**





Sumber: Dokumentasi Penelitian

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti melalui proses wawancara dengan Bu Yatin Sufenti selaku nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang memiliki usaha gudeg, beliau mengatakan:

“Saya mengajukan pembiayaan ini dengan tujuan pembelian bahan-bahan gudeg seperti telur, rambak, nangka dan lain sebagainya. Pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan akad murabahah bil wakalah. Saya membeli kebutuhan sendiri nanti dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto diberikan nota belanja sesuai dengan nominal yang telah disepakati dalam pengajuan pembiayaan. Saya punya dua rekening yang satu khusus simpanan hanabung dan yang satu rekening pembiayaan. Jadi kalau saya mau setor angsuran pembiayaan ke rekening pembiayaan. Kalau saya biasa nabung itu 2 minggu sekali. nominal tabungan itu nggak mesti, paling yang Rp. 20.000,- karena setoran minimal itu Rp. 10.000,-. Alasan saya mengajukan pembiayaan disini karena mudah, cepat, ada sewa antar jemput misal saya mau setor angsuran bahkan untuk minimal setorannya cuma Rp. 10.000,-. Saya merasa terbantu, selain saya memiliki modal usaha, bahan warung jadi tersedia, nambah orang juga buat bantu pesenan saya, saya biasa minta bantu saudara. penghasilan saya ada peningkatan hanya saja akhir ini

mungkin karena pengaruh cuaca jadi agak sepi diwarung tapi untuk pesanan alhamdulillah ada saja rezeki, penambahan tenaga kerja itu saudara saya kaya adik juga yang ikut bantu”.

**Gambar 4.3**

### **Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah**



Sumber: Dokumentasi Penelitian

Ditambahkan oleh Bu Kartinah selaku nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwias Sembada KC. Purwokerto, mengatakan bahwa:

“Saya mengajukan pembiayaan untuk pembayaran pendaftaran sekolah SMA anak saya. Saya nabung ngga tentu minimal Rp. 15.000,-.”

**Gambar 4.4**

### **Usaha Gudeg milik Bu Yenti Sufenti**



Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa nasabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto mengalami adanya peningkatan pendapatan, penyerapan tenaga kerja, penambahan serta tersedianya modal usaha, tersedianya bahan-bahan usaha setelah bergabung menjadi nasabah pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

### Gambar 4.5

#### Wawancara dengan Nasabah Simpanan Hanabung



Sumber: Dokumentasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui proses wawancara dengan Bu Siti Kusyati selaku nasabah simpanan hanabung di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan bahwa:

“Saya nabung disini kurang lebih ada 1 tahunan. Saya sudah lama menjadi nasabah disini istilahnya sudah menjadi kebutuhan saya untuk nabung disini. Tidak Cuma saya bahkan suami saya sama halnya menjadi nasabah disini juga. Tetapi suami saya menjadi nasabah pembiayaan”.

Ditambahkan oleh Bapak Ramidi selaku nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang memiliki usaha warung sembako, beliau mengatakan bahwa:



“Saya mengajukan pembiayaan disini untuk pembelian sepeda motor juga pernah pembelian hp istri yang hilang. Alasan saya mengajukan pembiayaan disini karena mudah, trus dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto ada sewa antar jemput. Saya biasa nabung 50 ribu. Saya membeli motor ini untuk kebutuhan seperti pergi belanja ke pasar membeli stok barang dagangan warung yang habis” .

Ditambahkan oleh M. Galih Saputra S.E selaku Marketing dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan bahwa:

“Jadi Pak Ramidi ini masuknya pembiayaan murabahah kategori konsumtif.” Berdasarkan hasil wawancara tersebut disampaikan bahwa produk-produk di KSPPS

Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto minat nasabah tidak hanya di pembiayaan murabahah saja akan tetapi produk simpanan seperti simpanan hanabung juga. Pembiayaan murabahah ini selain menjadi faktor pendorong keberhasilan usaha UMKM juga keberlangsungan keinginan nasabah seperti pembiayaan murabahah konsumtif ini.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa nasabah pembiayaan diharuskan memiliki rekening simpanan karena secara otomatis pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menarik angsuran melewati rekening tabungan jadi tidak memberatkan nasabah ketika sudah jatuh tempo dengan tujuan untuk menghindari pembiayaan macet, untuk sisa saldonya akan tetap menjadi tabungan pribadi.

#### **G. Implementasi Produk pembiayaan Murabahah Pada Keberhasilan Usaha UMKM studi kasus KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto**

Keberhasilan usaha UMKM dalam kaitannya dengan produk pembiayaan murabahah, seperti yang terlihat pada penelitian yang



dilakukan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, sangat erat kaitannya dengan temuan yang diperoleh dari hasil wawancara penulis. Penelitian ini melibatkan satu orang informan dari staf KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, serta satu informan nasabah yang merupakan nasabah simpanan murni dan nasabah pembiayaan murabahah. Peneliti akan menyajikan deskripsi hasil temuan penelitian untuk menjawab permasalahan yang telah diidentifikasi, berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan baik dari pihak personalia KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Berikut ini adalah nasabah yang ada di Purwokerto:

**Gambar 4.6**  
**Wawancara dengan Tri Damayanti selaku Manager dari KSPPS**  
**Hanada Quwais Sembada**



Sumber: Dokumentasi Penelitian

- 1) Bentuk-bentuk pembiayaan yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan :

“Di KSPPS Hanada Quwais Sembada ada mudharabah, murabahah dan ijarah tapi untuk kantor cabang Purwokerto pembiayaan menggunakan akad murabahah untuk pembiayaan jenis usaha. Ada dua produk unggulan, yang pertama pembiayaan

murabahah dan yang kedua simpanan hanabung”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memiliki pilihan produk, terdapat dua produk unggulan yang banyak diminati nasabah KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yaitu produk simpanan hanabung dan produk pembiayaan murabahah.

- 2) Bagaimana prosedur dalam memberikan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan :

“Prosedurnya gampang dan tidak rumit, jika nasabah lama selalu punya kemampuan rajin setor tabungan itu dapat dijadikan jaminan tergantung seberapa besar nasabah mengajukan pembiayaan. Kalau nasabah baru biasanya perlu mengajukan dan melengkapi formulir pengajuan pembiayaan murabahah. Selain itu, nasabah bersedia untuk disurvei dulu untuk mengetahui layak tidaknya nasabah dalam pencairan pembiayaan murabahah”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, jika nasabah lama biasanya tidak perlu disurvei, akan tetapi jika nasabah baru perlu mengajukan dan melengkapi berkas seperti formulir pengajuan pembiayaan murabahah. Selain itu, nasabah bersedia untuk disurvei dulu dengan tujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah dalam pencairan pembiayaan murabahah.

- 3) Bagaimana mengenai persyaratan mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Calon nasabah wajib menjadi anggota atau nasabah simpanan terlebih dahulu ketika hendak dilakukan pencairan, karena setiap setoran nanti akan diinput atau transaksinya melalui rekening. Pertama proses pengajuan pembiayaan murabahah nasabah perlu melengkapi berkas persyaratan seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy buku nikah, fotocopy kartu keluarga atau KK, menyerahkan agunan atau jaminan seperti BPKB atau sertifikat tanah. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah. Terakhir, bersedia untuk disurvei apabila dinyatakan lolos kualifikasi berdasarkan persyaratan”

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa mengenai persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, proses pertama nasabah perlu melengkapi persyaratan seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy buku nikah, fotocopy kartu keluarga atau KK, menyerahkan agunan atau jaminan seperti BPKB atau sertifikat tanah. Selain itu, nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah. Terakhir nasabah bersedia untuk disurvei apabila nasabah tersebut dinyatakan lolos kualifikasi berkas sebelum dilakukan pencairan nasabah wajib menjadi anggota atau nasabah produk simpanan.

- 4) Bagaimana mekanisme survei nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Marketing yang bertugas mensurvei nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto. Marketing menggunakan metode analisa 5C+1S. Apabila salah satu analisa tersebut nasabah dinyatakan tidak memenuhi kualifikasi, maka hal tersebut dinyatakan gugur”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa

mekanisme yang disampaikan oleh Manager di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang bertugas mensurvei nasabah pembiayaan murabahah adalah marketing. Marketing mensurvei nasabah menggunakan analisis 5C+1S, apabila satu dari enam analisis tersebut nasabah tidak dapat memenuhi kualifikasi, maka hal itu dinyatakan gugur.

- 5) Bagaimana minat nasabah pada produk-produk di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Minat nasabah cenderung lebih besar ke produk pembiayaan murabahah disamping mungkin tidak sedikit nasabah yang memilih produk simpanan murni yang artinya nasabah simpanan yang tidak mengajukan pembiayaan, karena dalam pencairan pembiayaan murabahah nasabah wajib menjadi anggota produk simpanan”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa minat nasabah pada produk- produk di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto cenderung lebih besar ke produk pembiayaan murabahah dibanding produk simpanan murni yang artinya nasabah simpanan yang tidak mengajukan pembiayaan.

- 6) Bagaimana cara menentukan nasabah layak atau tidaknya pencairan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Pertama, melihat kemampuan dari nasabah mampu atau tidaknya. Hal ini dilihat dari kerjanya, pendapatan dan beban yang ditanggung nasabah. Nanti akan dilihat seberapa besar risiko yang diambil ketika mengajukan pembiayaan disini”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa cara



menentukan layak atau tidaknya pencairan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto yang pertama dilihat dari kemampuan nasabah. Hal ini dilihat dari faktor kerjanya, pendapatan dan beban yang ditanggung oleh nasabah. Nanti dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menganalisis seberapa besar risiko ketika nasabah mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto.

- 7) Berapa estimasi waktu dari pengajuan sampai pencairan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Dilihat dari keuangan kas kantor duludan banyaknya nasabah pengajuan, umumnya dari proses pengajuan itu satu minggu”.

Dan ditambahkan oleh Mbak Aristia selaku Teller KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan :

“Pokoknya setelah nasabah berkasnya lengkap dan sesuai setelah itu disurvei, kurang lebih 3-4 hari ada pemberitahuan dari kantor terkait disetujui atau ditolak, apabila disetujui maka nasabah berhak melakukan pencairan pembiayaan murabahah”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa estimasi dari pengajuan sampai pencairan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto umumnya satu minggu dihitung dari proses awal. Setelah pengajuan, butuh waktu kurang lebih 2-3 harian pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada untuk melihat layak tidaknya suatu berkas persyaratan nasabah sebelum dilakukan survei. Setelah dilakukan survei butuh 2-3 hari dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dilaksanakan adanya rapat

komite untuk mengetahui disetujui atau ditolak nasabah pengajuan pembiayaan sebelum dilakukan pencairan.

- 8) Apa jenis-jenis usaha nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Nasabah mengambil pembiayaan murabahah disini tidak harus untuk usaha. Kebanyakan nasabah mengajukan pembiayaan itu jenis ada produktif dan konsumtif. Jenis usaha produktif nasabah kebanyakan dari bengkel itu untuk membeli mesin dan usaha catering yaitu untuk membeli kompor dan lemari es. Selain untuk produktif, pembiayaan murabahah disini ada juga untuk konsumtif seperti pembelian hp, laptop, meuble dan lain sebagainya”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa jenis usaha nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.

Purwokerto kebanyakan untuk usaha bengkel untuk pembelian mesin dan usaha catering untuk pembelian kompor dan lemari es.

- 9) Bagaimana mekanisme nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

Wawancara dengan Mbak Tri Damayanti selaku Manager di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, mengatakan:

“Murabahah disini menggunakan murabahah murni disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Kalau barang biasanya dari pihak KSPPS yang mencarikan barang tersebut ditempat yang nasabah minta dengan harga yang sudah disepakati ditambah margin, tapi nasabah bisa juga cari sendiri dengan syarat nanti dimintai bukti dokumentasi dan nota supaya jelas dan dapat dipertanggungjawabkan”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa mekanisme nasabah pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, mau dicarikan atau mau beli sendiri. Apabila nasabah ingin membeli sendiri mampu dimintai syarat berupa dokumentasi dan nota supaya jelas dan dapat dipertanggungjawabkan.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut: 1. Model implementasi murabahah barang dan dampaknya terhadap perkembangan usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto:

Implementasi produk pembiayaan Murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto telah berhasil dalam mendukung usaha UMKM. Pembiayaan Murabahah yang ditawarkan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto telah sesuai dengan prinsip-prinsip teoritis dan aplikasi praktis. Hal ini sesuai dengan analisis yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam membiayai nasabahnya, dengan fokus pada kepatuhan syariah. KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menawarkan pembiayaan murabahah kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Perubahan jumlah konsumen yang memanfaatkan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, antara lain:

1. Adanya peningkatan pendapatan
2. Adanya penyerapan tenaga kerja
3. Peningkatan berkembang dan keberlangsungan usaha
4. Tersedianya bahan-bahan usaha

Mayoritas nasabah pembiayaan murabahah pelaku UMKM merasakan dampak adanya peningkatan pendapatan usaha. Hal ini menunjukkan seberapa efektif pembiayaan murabahah bagi para pelaku UMKM bagi mereka yang membutuhkan modal usaha. KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memberikan banyak manfaat, selain perekrutan karyawan maupun dan membantu penyerapan tenaga kerja



melalui nasabah yang memiliki usaha sebagai pelaku UMKM. Selain itu, dengan mengidentifikasi apa yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto menggunakan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto meskipun menghadapi segala ancaman, KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto memiliki kekuatan dari faktor internal. Strategi yang diterapkan menggunakan adanya kekuatan untuk memanfaatkan peluang dalam jangka waktu yang akan datang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan penelitian yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

### **1. Bagi Pihak Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah atau KSPPS**

Sebaiknya memberikan sosialisasi terkait pengetahuan produk-produk koperasi guna membantu terkait pemasaran produk dan meningkatkan jumlah nasabah baru serta meningkatkan loyalitas nasabah. Selain itu sebagai bahan evaluasi terkait mengembangkan metode pemasaran dengan digital marketing agar jangkauan nasabahnya luas. Meningkatkan inovasi terkait produk-produk yang ditawarkan seperti produk simpanan hanabung.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya mampu mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan dan melengkapi kekurangan-kekurangan penelitian ini dan menggunakan skripsi ini sebagai kajian pustaka atau referensi bagi penelitian selanjutnya.

### **3. Bagi Akademisi**

Bagi akademisi diharapkan mampu menambah pengetahuan terkait dunia perbankan syariah, khususnya pembiayaan murabahah bagi pelaku UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini , R., & Inayah, N. (2022). Analisis Minat nasabah Non-Muslim Untuk Melakukan Pembiayaan Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 4, 78.
- Anwar, K., & Rokan , M. K. (2022, Oktober). Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Produk Pembiayaan KPR BTN Bersubsidi IB Di PT. Bank Tabungan Negara (Syariah) Kantor Cabang Syariah Medan. *JOSR: Journal of Social Research*, 11, 129.
- Arini, Z. (2022). *Implementasi Produk Tabungan Easy Wadiah Dengan Akad Wadiah Yad Dhamanah Di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Riau.
- Burhan, M. U. (2012). *Perilaku Rumah Tangga Muslim Dalam Menabung, Berinvestasi dan Menyusun Portofolio Kekayaan*. Malang, Jawa Timur: Universitas Brawijaya Press.
- Dinnisa, Z., Furqana , U., & Sudaryanti, D. (2022). Analisis Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia. *El- Aswaq: Islamic Economic and Finance Journal*, 3, 17.
- Febryani, D., & E. P. (2023). Strategi Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa Di Kota Depok. *DEDIKASI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2. No. 1(2828- 0741), 182. Doi:<https://doi.org/10.53276/dedikasi.v2i1/36>
- Fiziati, E. (2022). Analisis Pembiayaan Mudharabah Dan Jenis Usaha Terhadap Pendapatan Nasabah (Studi Kasus Pada BSI Kantor Cabang Pembantu Bima Kartini). p. 8.
- Kusnawati, R., Masturoh, & Pratama , A. R. (2022, Mei). Implementasi Produk Pembiayaan UMKM Di BSI KCP Kajen Pekalongan. *Banco:*

*Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, 3, 15.

Nasution, R. M. (2018). *Analisis Koperasi Simpan Pinjam Terhadap Usaha Kecil Mikro DiSerdang Berdagai*. Universitas Sumatera Utara, Ekonomi Pembangunan.

Rasyidah, A. N., & Wigati, S. (2022). Pengenalan Instrumen Koperasi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. *Oportunitas Unirow Tuban*, 03, No. 01.

Retnosari, & Ramadhani, D. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah BMT Bima Terhadap Produk Simpanan Dalam Berinvestasi Syariah. *Finansia: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah*, 5, 96.

Wahyuni, R. S. (2022). *Implementasi Sharia Compliance Terhadap Praktik Pemberian Bonus Dan Hadiah Pada Produk Tabungan Di BTN Syariah KCPS Purwokerto*. UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri, Purwokerto.

Yasni, A. (2022). *Implementasi Akad Wadiah Pada Tabungan Haji IB Makbul PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Panyabungan*. Institut Agama Islam Negeri Pandangsidempuan, Padangsidempuan.

Badan Pusat Statistik. (2020). *Statistik Koperasi Simpan Pinjam 2020*. Retrieved Juli 19, 2021 Bahrudin, A. (2021). *Kesesuaian Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor Di BPRS Alsalam Kantor Cabang Cileungsi*. UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta. Retrieved from <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie>

Batubara, K. (2020). *Buku Panduan Simpan Pinjam dan Pembiayaan Model BMI Syariah*.(B. W.

Wicaksono, H. Tanjung, & A. Ekarsari, Eds.) Jakarta: PT Gramedia. Fadliansyah, Marwiyati, & Adi, A. R. (n.d.). Peran Koperasi Simpan

- Pinjam Dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Aceh Barat. *JIBES: Jurnal Ilmiah Basis Ekonomi Dan Bisnis*, 76.
- Kasmad, R. (September 2018). *Studi Implementasi Kebijakan Publik*.
- Latif, C. A. (2020, Januari). Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah. *Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah, Vol II No 01*, 13.
- Muhammad, R. (2022). *Akuntansi Keuangan Syariah*. Pamulang, Banten, Tangerang Selatan: PT. Gramedia (Penerbit Universitas Terbuka)
- Berhadiah Menurut Fatwa DSN-MUI. *Ekonomika dan Bisnis Islam, 6 No 1*, 15.
- Nugrahani, F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Surakarta, Jawa Tengah.
- Pramazuly, A. N., & Rosidah. (n.d.). Implementasi Pelayanan Kredit Usaha Rakyat PT. Bank Rakyat Indonesia Unit Natar Di Kabupaten Lampung Selatan. *JPAP : Jurnal Progress Administrasi Publik, Vol 1 No 1*, 46.  
Retrieved from <http://jurnal.utb.ac.id/ndex.php/jpap/>
- Putra, G. B., & Puspitadewi, N. A. (2023, Mei). Strategi Peningkatan Pendapatan di Koperasi Guna Artha Sebudi. *Vol 2 No 1*, 132.
- Putra, G. B., & Puspitadewi, N. A. (2023, Mei). Strategi Peningkatan Pendapatan Di Koperasi Guna Artha Sebudi. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat, Vol 2 No 1*, 130.
- Putri, N. W., & Febriyani, D. F. (2020, Desember). Perbandingan Praktik Pembiayaan Tabungan Safari KOSPIN Jasa Syariah Banjarnegara Dengan Fatwa DSN- MUI No. 02 Tahun 2000. *Akuntansi, Vol 6 No 2*, 151.
- Riyono, & Budiharja, G. E. (2016, Juni ). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk AQUA Di Kota Pati.
- JURNAL STIE SEMARANG, Vol 8, No 2*, 97.
- Rofiqoh, S. (2022). *Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS An-Nisa Dusun Melikan Desa Wayut Kecamatan Jiwan Kabupaten Madiun*



*Perspektif Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000*. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Skripsi.

Rosidah, & Pramazuly, A. N. (n.d.). Implementasi Pelayanan Kredit Usaha Rakyat PT. Bank Rakyat Indonesia Unit Natar Di Kabupaten Lampung Selatan. *JPAP : Jurnal Progress Administrasi Publik, Vol 1 No 1*, 48. Retrieved from <http://jurnal.utb.ac.id/index.php/jpap/>

Sarwoko, E. (2009, Oktober). Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM Di Kabupaten Malang. *MODERNISASI, Vol 5 No 3*, 185.

Subandi. (2011, Desember). Deskripsi Kualitatif sebagai Satu Metode Dalam Penelitian Pertunjukan.

*HARMONIA, Vol 11 No 2*, 178

Universitas Jenderal Soedirman. (n.d.). *Proceeding Seminar Nasional dan Call For Papers "Sustainable Competitive Advantage-5"*. Universitas Jenderal Soedirman, Perpustakaan Nasional RI : Katalog Dalam Terbitan. Purwokerto: Tim UPT. Percetakan dan Penerbitan unsoed.

Afrida, Y. (2016, Juli-Desember). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Vol 1, No 2*.

Anwar, K., & Rokan, M. K. (2022, Oktober). Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Produk Pembiayaan KPR BTN Bersubsidi IB Di PT. Bank Tabungan Negara (Syariah) Kantor Cabang Syariah Medan. *Journal of Social Research, Vol 1, No 11*, 135.

Camelia, D., & Ridlwan, A. A. (2018). Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha dan Kesejahteraan Pelaku UMKM Pasar Tradisional. *Jurnal Ekonomi Islam, Vol 1, No 3*, 199.

Diansari, R. E., & Rahmantio, R. (n.d.). Keberhasilan Usaha pada UMKM Industri Sandang dan Kuliat di Kecamatan Wirobrajan Kota Yogyakarta. *Journal of Bussiness and Information System, Vol. 2, No. 1*, 55. doi:10.36067/jbis.v2i1.60

Kamal, J. (2021, Juni ). Kontrak Pembiayaan Murabahah. *Jurnal An-Nahl*

*Jurnal Ilmu Syari'ah, Vol 8, No 1, 44.*

- Kusmawati, R., Masturoh, Pratama, A. R., Maulana, A. A., & Asytuti, R. (2022, Mei). Implementasi Produk Pembiayaan UMKM Di BSI KCP Kajian Pekalongan. *BANCO, Journal Manajemen dan Perbankan Syariah, Vol 3, 22.*
- Lestari, U. P., & Jayanti, F. D. (2020, Juli). Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia. *STABLY : Journal Of Management & Business, Vol 3, No 1, 50.*
- Malonda, P. M., Moniharapon, S., & Loindong, S. S. (2019, Juli). Analisis Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Rumah Makan Bakso Baper Jogja. *Jurnal EMBA, Vol. 7 No. 3, 3832.*
- Marlina, S. (2021). *Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Studi Kasus BMT AlMujahidin Cilacap*. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri, Purwokerto.
- Oscar, B., & Megantara, H. C. (2020, Maret). Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Muslim Army. *Jurnal Bisnis dan Pemasaran, Vol 10, No 1, 3.*
- Sa'diyah, M. (2014, Juni). Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Vol 2, No 1, 161.*
- Saputri, B. R., Widiyanti, H., & Krisdiyawati. (2023, Februari). Implementasi Sistem Operasional LKM Dalam Pengajuan Kredit Bagi UMKM. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology (JEMATech), Vol 6, No 1, 58.* doi:<https://doi.org/10.32500/jemate>
- Anggraeni, N. D. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah Pada Pengrajin Tenun Songket Di Desa Jinengdalem Kecamatan Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, Vol. 9, No. 1, 159.*
- Dahlia, & Purnamasari, K. (2022, April). Analisis Keberhasilan Usaha Ditinjau dari Pelayanan, harga dan Lokasi Pada Usaha Kuliner Di Desa Batumarta II Kabupaten OKU Provinsi Sumatera Selatan. *MBIA: Journal*

*Management, Business, and Accounting, Vol. 21, No. 1, 89.*

Diansari, R. E., & Rahmantio, R. (n.d.). Faktor Keberhasilan Usaha Pada UMKM Industri Sandang dan Kulit di Kecamatan Wirobrajan Kota Yogyakarta. *Journal of Business and Information System, Vol.2, No.1, Vol. 2, No. 1, 56.* doi:10.36067/jbis.v2i1.60

Fadli. (2018, Januari-Juni). Implementasi Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi pada PT> Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan). *At-tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam, Vol. 4 No. 1, 3.*

Kurnia, R. (2022, Juli-Desember). Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Plus Pada Bank Nagari Syariah. *Al-Bank: Journal Islamic Banking and Finance, Vol. 2 No. 2, 160-162.*

Rachman, A., & Astuti, W. (2023, Februari). Model Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Madani Syariah, Vol. 6 No.1, 86.*

Sari, N. (2012, Juli-Desember). Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan Perbankan Dalam Perspektif Islam. *Media Syariah, Vol. XIV No. 2, 206-207.*

Sylvia, R., & Hayati, D. (2023, Maret 1). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk Indosat Pada PT X. *DINAMIKA EKONOMI: Jurnal Ekonomi dan Binis, Vol. 16 No. 1, 126.*

Ulpah, M. (2020, Agustus). konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. *Madani Syari'ah, Vol.3 No.2, 150.*

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1 dokumen wawancara

Tujuan: “Mengetahui Peran KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha UMKM”

Lokasi wawancara: KSPPS Hanada Quwais

Sembada KC. Purwokerto Nama Informan: Tri

Damayanti, Siti Kusyati, Yatin Sufenti

Jabatan: Manager dan Anggota

#### A. Wawancara 1 dengan Manager Kak Tri Damayanti, S.E:

1. Bagaimana sejarah berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
2. Apa visi misi berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
3. Apa saja produk-produk yang ditawarkan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
4. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan murabahah?
5. Berapa lama waktu dari pengajuan sampai pencairan?
6. Bagaimana menentukan nasabah layak atau tidaknya memperoleh pembiayaan?
7. Bagaimana peran marketing dalam melakukan pemasaran produknya?
8. Bagaimana metode promosi di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
9. Bagaimana teknik pemasaran yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam menghadapi daya saing yang tinggi?

#### B. Wawancara dengan anggota atau nasabah simpanan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto:

1. Sudah berapa lama bapak atau ibu menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
2. Apa tujuan atau alasan Bapak/Ibu menyimpan dana di KSPPS



Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

3. Bagaimana Bapak/Ibu dapat mengenal produk di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
4. Keuntungan atau manfaat yang didapat oleh bapak atau ibu ketika menyimpan dana di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?

C. Wawancara dengan anggota atau nasabah pembiayaan murabahah KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto:

1. Apa tujuan Bapak atau Ibu mengambil pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
2. Apa alasan bapak atau ibu memilih mengajukan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
3. Apakah dengan adanya pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada dapat meningkatkan keberhasilan usaha bapak atau ibu?
4. Apakah setelah adanya pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais sembada KC. Purwokerto, bapak atau ibu mengalami kenaikan pendapatan?
5. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?
6. Apakah ada kendala pada proses pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto? Jika iya, apa saja kendala atau hambatan selama proses mengajukan pembiayaan murabahah?

Wawancara dengan Tri Damayanti (selaku Manager dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa saja produk-produk yang	“Pertama, produk funding atau

	<p>ditawarkan dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?</p>	<p>tabungan ada beberapa produk seperti hanabung, hanawisata, hanadikan, hanapensi, hanakaro, hanajah, hanaban, hanalin, hanajiro. Kedua, produk lending atau pembiayaan. Produk pembiayaan yang digunakan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto adalah pembiayaan murabahah. Produk ini merupakan produk unggulan dari KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dan banyak diminati oleh nasabah”</p>
2	<p>Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?</p>	<p>“Nasabah melakukan pengajuan terlebih dahulu ke kantor. Nanti dari pihak kami adanya verifikasi berkas dan penentuan survei nanti setelah disurvei dari pihak marketing, diadakan rapat komite dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto, apakah nasabah ini layak atau tidak.jika dinyatakan layak akan diinformasikan 2-3 hari.”</p>
3	<p>Berapa lama estimasi dari pengajuan hingga pencairan?</p>	<p>“Pengajuan ke survei 2 hari. Survei ke pencairan 3 hari, kurang lebih satu minggu.”</p>
4	<p>Bagaimana menentukan nasabah layak atau tidaknya</p>	<p>“Marketing dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.</p>

	dalam melakukan pencairan pembiayaan murabahah?	Purwokerto akan menganalisa nasabah menggunakan 5C+1S. Setelah itu dirapatkan dengan komite.”
5	Bagaimana peran marketing dalam melakukan pemasaran produk?	“Marketing dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto ada dua untuk yang pertama marketing yang melakukan pemasaran dan yang kedua marketing untuk pembiayaan. Marketing dalam memasarkan produknya menggunakan penjualan langsung turun ke lapangan, word of mouth.”
6	Bagaimana metode promosi KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Promosi yang dilakukan menggunakan penjualan langsung dengan menawarkan kepada calon nasabah dengan membagikan brosur dengan begitu mayoritas dari nasabah kami ada kedok tular atau word of mouth.”
7	Bagaimana teknik pemasaran yang dilakukan pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dalam menghadapi daya saing yang tinggi?	“Kami tetap mempertahankan apa yang menjadi minat nasabah seperti adanya sewa antar jemput atau jemput bola dengan minimal setoran itu Rp. 10.000-,”

Wawancara dengan Ibu Yenti Sufenti (Usaha Gudeg) selaku nasabah  
pembiayaan Produktif

No	Pertanyaan	Jawaban
----	------------	---------

1.	Apa tujuan Ibu melakukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Modal kurang, kebetulan itu ada pesenan acara, bahan baku kurang ada rambak, telur, Nangka, kerupuk. Saya inget ada temen nyaranin buat ke Hanada, kebetulan saya sudah enak sama mas Galih (selaku Marketing), sering saya karena kurang modal, dipotong dari tabungan. Saya punya dua tabungan, satu khusus nabung satu buat beresin pembiayaan itu buat pelunasan.”
2.	Apa alasan Ibu memilih KSPPS Hanada Quwais Sembada untuk melakukan pembiayaan?	“Enaknya iya itu anter jemput gratis, setorannya kecil Rp. 10.000-, walaupun saya setoran Rp. 25.000-, udah biasa juga udah enakan.”
3.	Apakah dengan adanya pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dapat meningkatkan keberhasilan Ibu?	“Pasti bisa. Faktanya usaha saya bisa berkembang itu sangat terbantu ketika butuh modal kebetulan pesenan jg banyak, Hanada jadi Solusi.”
4.	Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya kebetulan ngga disurvei karena saya ada tabungan sebelum mengajukan pembiayaan itu.”
5.	Apakah ada kendala pada proses pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC.	“Tidak, mudah dan gampang alias tidak ribet.”



	Purwokerto?	
--	-------------	--

Wawancara dengan Rahmidi (Usaha Warung) selaku Pembiayaan Konsumtif

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa tujuan Bapak mengajukan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Pembiayaan saya untuk beli Hp dulu karena Hp nya hilang. Setelah selesai, lunas saya ajukan pembiayaan untuk pembelian motor untuk belanja kebutuhan bahan baku warung, motor bekas tapi masih bagus.”
2.	Apa alasan Bapak memilih mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya udah enak sama orangnya. Saya nyari yang syariah saja. Yang jelas, gampang dijemput trus dianter juga.”
3.	Apakah dengan mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto dapat meningkatkan penghasilan?	“Iya, ada. Saya bisa belanja bahan baku warung. Kemana-mana jadi ngga bingung.”
4.	Apakah ada kendala pada proses mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Tidak ada, lancar prosesnya.”

Wawancara dengan Kartinah selaku nasabah Pembiayaan Produktif

No	Pertanyaan	Jawaban
----	------------	---------

1.	Apa tujuan Ibu mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya mengajukan pembiayaan untuk pendaftaran sekolah masuk SMA. Saya juga nabung juga tapi ngga tentu tapi minimal Rp. 15.000-,”
2.	Apa alasan Ibu mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya ikut kaka saya, yang juga mengajukan pembiayaan disini.”
3.	Apakah ada kendala dalam mengajukan pembiayaan murabahah di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Tidak ada.”
4.	Berapa lama menjadi nasabah tabungan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Sudah ada 1 tahunan.”
5.	Apa manfaat menjadi nasabah tabungan di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Tidak merasa terbebani ada pembiayaan, karena dipotong dari tabungan.”

Wawancara Siti Kusyati selaku nasabah tabungan murni atau hanabung

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Berapa lama menjadi nasabah tabungan di KSPPS Hanada Quwais Sembada?	“Sudah lumayan lama, kebetulan suami saya juga mengajukan pembiayaan disini.”

2.	Apa manfaat menjadi nasabah tabungan KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya jadi ada kemauan untuk menabung.”
3.	Apa alasan Ibu memilih KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto?	“Saya mau narik tanpa harus pakai kartu, diantar oleh mas Galih (selaku Marketing)

### Lampiran 2 Formulir Pembukaan Rekening

### Lampiran 3 Brosur Produk-Produk

**KSPPS HANADA QUWAI S SEMBADA**  
Amanah dan Berkah

**Produk Layanan**

- Hanabung : Tabungan Hanada
- Hanawisata : Hanada Wisata & Ziarah
- Hanajahat : Tabungan Hajatan/ Walimah
- Hanadikah : Tabungan Pendidikan
- Hanalin : Tabungan Bersalin
- Hanapensi : Tabungan Pensiun
- Hanaban : Tabungan Qurban
- Hanajiho : Tabungan Haji/ Umrah
- Hanakaro : Simpanan Berjangka Mudharabah ( Deposito)
- Pembiayaan : Modal Usaha, dan lain-lain

**Melayani PPOB :**

- PULSA SELULER
- PAKET DATA
- TAGHAN PLN
- TOKEN PLN
- TRANSFER ANTAR BANK
- TELKOM
- PDAM
- BPJS

Layanan Info ☎ 0823-2945-5107

Jl. Veteran No.71 Gg. Angrek No.05 Pastrumuncang, Purwokerto Barat.

### Program Simpanan

**→ Hanabung (Hanada Tabungan Berkah)**

- Mendapatkan bonus menarik
- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Amanah dan Berkah
- Atas nama perorangan/lembaga
- Setoran awal minimal Rp. 10.000
- Sangat cocok untuk semua kalangan

**→ Hanawisata (Hanada Wisata dan Ziarah)**

*Produk yang dirancang bagi yang gemar berperjalanan dan wisata religi*

- Mendapatkan bonus menarik
- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanawisata
- Dapat diambil ketika program selesai
- Mendapatkan bagi hasil yang berkah
- Dengan jangka waktu simpanan minima 1 tahun
- KSPPS Hanada Quwais Sembada menyediakan armada dan biro pariwisata bagi program Hanawisata kolektif

**→ Hanadikan (Hanada Pendidikan)**

*Bagi orang tua yang ingin mewujudkan impian putra-putrinya*

- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanadikan
- Dapat diambil ketika program selesai

**→ Hanapensi (Hanada Pensiun)**

*Untuk masa tua lebih tenang*

- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan paket Hanapensi
- Dapat diambil ketika program selesai. Dengan alternatif waktu minimal 5 tahun
- Dapat dijadikan jaminan pembayaran

**→ Hanakro (Hanada Simpanan Berjangka Mudharabah)**

Dana aman	• 3 bin 40:60
Bagi hasil yang kompetitif	• 6 bin 45:55
	• 12 bin 50:50

### Program Simpanan

**→ Hanajah (Hanada Tabungan Hajatan/Walimah)**

*Simpanan menuju masa depan penuh dengan impian*

Mendapatkan bonus menarik

- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Penyetoran simpanan sesuai dengan kesepakatan program Hanajah
- Dapat diambil ketika program selesai dengan minimal waktu 6 bulan

**→ Hanaban (Hanada Qurban)**

*Semua orang bisa Qurban*

- Service pelayanan pembagian hingga diantarkan
- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Setoran awal Rp. 100.000 dan selanjutnya minimal Rp. 10.000
- Bisa pribadi atau kelompok
- Dapat disetorkan langsung atau diambil oleh petugas Hanada

**→ Hanalin (Hanada Bersalin)**

*Bagi keluarga yang mempersiapkan persalinan*

- Mendapatkan bonus menarik
- Service jemput untuk setiap kali setoran

**→ Hanajiro (Hanada Haji/Umroh)**

*Produk yang dirancang untuk mewujudkan/menyempurnakan rukun Islam*

- Service jemput untuk setiap kali setoran
- Caranya : - Membuka simpanan Hanajiro
- Setoran awal Rp. 500.000

**→ Syarat-syarat Simpanan**

1. Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
2. Mengisi formulir pembukaan rekening
3. Melampirkan foto kopi identitas (KTP)

## Lampiran 4 Slip Setoran dan Penarikan

**SLIP Setoran**  
Amanah & Berkah

Tanggal : \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_

No Rekening :

Nama Pemilik Rekening : \_\_\_\_\_

Jumlah Setoran : Rp. \_\_\_\_\_

Terbilang : \_\_\_\_\_

Saldo

TELLER	COLLECTOR	PENYETOR
--------	-----------	----------

\*sah jika ada cetakan validasi atau paraf yang berwenang





### Lampiran 5 Slip Realisasi Pembiayaan

**BMT HANADA Amanah & Berkah**  
Bismillahirrahmanirrahim

**SLIP REALISASI PEMBIAYAAN**

Tanggal : \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_

No Rekening

Nama Pemilik Rekening : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_

No. KTP : \_\_\_\_\_

No. Telp. : \_\_\_\_\_

Piafon : Rp. \_\_\_\_\_

Terbilang: \_\_\_\_\_

Tenor : \_\_\_\_\_ Bulan

Margin/Basil : \_\_\_\_\_

Jaminan : \_\_\_\_\_

Disetujui oleh \_\_\_\_\_

Dibayarkan Teller \_\_\_\_\_

Diterima Pemohon \_\_\_\_\_

\*sah jika ada cetakan validasi atau paraf dari yang berwenang

### Lampiran 6 Formulir Survei Nasabah

**KSPPS BMT HANADA QUWAI**  
Amanah & Berkah

**FORMULIR SURVEI NASABAH**

Tanggal Survei \_\_\_\_\_

**DATA PRIBADI**

Nama	Jenis Kelamin : <input type="checkbox"/> Lk <input type="checkbox"/> Pr
TTL	Status
Alamat	Jumlah Tanggungan
	Kondisi Masing Masing Tanggungan
Lama Tinggal	Untuk Keperluan Mendesak Hubungi (Serumah)
No. KTP	Nama
NPWP	No. Hp
No. HP 1	Waktu Terbaik Menghubungi
No. HP 2	Untuk Keperluan Mendesak Hubungi (Tidak Serumah)
Status Tempat Tinggal	Nama
<input type="checkbox"/> Pribadi <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Dinas	No. HP
Waktu Terbaik Menghubungi	Waktu Terbaik Menghubungi

**DATA PEKERJAAN PEMOHON**

Nama Perusahaan	Nama Perusahaan
Batas Usaha	Batas Usaha
Jabatan	Jabatan
Lama Bekerja	Lama Bekerja
Alamat Kantor	Alamat Kantor

**KELANGGAN**

Penghasilan Kotor Pemohon	Jenis	Jumlah	Sejak	Tahun	Lokasi
Penghasilan Bersih Suami/Istri		Rumah			
Penghasilan Tambahan		Mobil			
Biaya Hidup/bulan		Motor			
Penghasilan Bersih/bulan		Sawah			
Jumlah Simpanan Di Bank Lain					
No. Rekening					
Pinjaman Di Bank Lain					
Sisa Tenor					

**PERMOHONAN PEMBIAYAAN**

Jumlah Pembiayaan : \_\_\_\_\_  Baru  Lama  Take Over

Tenor : \_\_\_\_\_  Baru  Lama  Take Over

Tujuan Penggunaan Dana : \_\_\_\_\_

**JAMINAN**

<input type="checkbox"/> Rumah <input type="checkbox"/> Tanah Alamat : _____ Tahun Dibangun : _____ Taksi : _____ No. Sertifikat : _____ Luas Tanah : _____ Status Kepemilikan : _____ Nama Pemilik : _____ Hubungan Dengan Pemilik Jaminan : _____	<input type="checkbox"/> Kendaraan bermotor Type : _____ Merk : _____ Warna : _____ Cc : _____ Tahun : _____ No. Mesin : _____ No. Rangka : _____ Taksi : _____
---	---

Pemohon \_\_\_\_\_ Suami/Istri \_\_\_\_\_ Orang Tua \_\_\_\_\_ Surveyor \_\_\_\_\_ Manager \_\_\_\_\_

**Lampiran Lembar Survei Calon Anggota/Nasabah Pembiayaan**  
KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Baturraden


Nama Calon Anggota Pembiayaan	:	
Plafond	:	
Tenor	:	
Jaminan	:	
Kategori	:	(Baru/Lama) Pemb. Sebelumnya:

No.	Pertanyaan	Jawab					Keterangan
		1	2	3	4	5	
1	Kejujuran dalam menjawab pertanyaan						
2	Konsistensi dalam menjawab pertanyaan vs form Aplikasi						
3	Penghasilan usaha yang dijanjikan						
4	Kesesuaian penghasilan usaha dan gaya hidup						
5	Sikap pada saat wawancara						
6	Tingkat keefektifan pembayaran kewajiban rek. ltrik di						
7	Kondisi keluarga						
8	Tingkat ketersediaan survei						
9	Kecenderungan memberikan informasi tempat tinggal						
10	Kelengkapan tempat tinggal						
11	Kelengkapan lokasi usaha						
12	Tingkat keramahan usaha/lokasi usaha						
13	Permintaan percepatan pencairan						
14	Tingkat keterbukaan terhadap masyarakat						
15	Kuantitas penawaran produk ke orang lain						
16	Kelayakan jaminan						
17	Tingkat persetujuan istri/suami/orang tua						
18	Kelengkapan berkas						
19	Kesesuaian rincian perencanaan pengadaan barang						
20	Hasil BI Checking						

Data Penghasilan dan Pengeluaran		Keterangan	Keterangan Lainnya
1	Sumber Pendapatan Utama	Gaji/Upah/Dagang/Lainnya	
2	Jumlah Pendapatan Utama Per Bulan/Minggu/Hari	Per Bulan/Minggu/Hari	
3	Total Pendapatan Kotor	Per Bulan/Minggu/Hari	
4	Sumber Pendapatan Tambahan	Gaji/Upah/Dagang/Lainnya	Rp
5	Omset (Pendapatan Bruto) (A)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
6	Biaya Pokok Penjualan (B)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
7	Keuntungan Kotor Usaha (C = A - B)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
8	Pengeluaran Penjualan (D)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
9	Biaya Gaji Karyawan (Jika Ada)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
10	Keuntungan Bersih Usaha (E = C - D)	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
11	Pengeluaran Rumah Tangga (F)	(F = G + H + I + J)	Rp
	Pengeluaran Listrik (G)	Per Bulan/Minggu/Hari	
	Pengeluaran Air/PDAM (H)	Per Bulan/Minggu/Hari	
	Pengeluaran Konsumsi Rata-Rata (I)	Per Bulan/Minggu/Hari	
	Pengeluaran Lainnya (J)	Per Bulan/Minggu/Hari	
12	Pengeluaran Pendidikan Anak (K)	Per Bulan/Semester/Tahun	Rp
13	Lama Perolehan Pendapatan	Per 3 Bln/Per Bln/Lainnya	
14	Cicilan di Lembaga/Perbankan Lain	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
15	Parkiran Cicilan di Hanada	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
16	Cicilan Lainnya	Per Bulan/Minggu/Hari	Rp
17	Jaminan		
18	Nilai Pasar Jaminan	Rp	
19	Kondisi Jaminan		
20	Asas Nama Jaminan		
21	Kepemilikan Jaminan		
22	Keberadaan Jaminan		
23	Nilai Likuidasi Jaminan	Rp	
DISPOSABLE INCOME			
RASIO KEMAMPUAN BAYAR			

Surveyor :

## Lampiran Ke 7 Formulir Pengajuan Pembiayaan

  
KSPPS HANADA QUWAI SEMBADA

Baryumus, .....

Kepada:

Yth. Manager KSPPS Hanada Quwais Sembada  
Jl. Raya Baturraden No. 03 RT 01 RW 04  
Rempeoh, Baturraden, Baryumus, 53151

Hal: Permohonan Pembiayaan

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : .....  
Tempat/anggal lahir : .....  
Alamat : .....  
Pekerjaan : .....  
No. KTP : .....  
No. Telp. : .....  
Bersama ini saya mengajukan pembiayaan untuk : .....

Saya bersedia disurvei pada tanggal : .....

Dengan keterangan sebagai berikut :

1. Plafond : Rp .....
2. Pembiayaan sebelumnya : Rp .....
3. Jangka waktu : .....
4. Angsuran : minggu/2 minggu/bulanan (coret yang tidak perlu)
5. Jumlah Pendapatan tiap Bulan : Rp .....
6. Jumlah Tanggungan (Utang) : Rp .....

Sebagai bahan pertimbangan, dalam pengajuan ini saya lampirkan:

1. Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) Suami/Istri yang berlaku
2. Foto copy Kartu Keluarga (KK) yang berlaku
3. Fotocopy Surat/ Buku Nikah/Surat Kematan/Akta Cerai
4. Slip Gaji/Surat Keterangan Usaha (SKU)/Surat Isin Usaha Perdagangan (SIUP)
5. Foto Usaha (Jika untuk usaha)
6. Rincian Rencana Pembelian (Jika untuk pembelian barang)
7. Fotocopy Surat Jaminan yang akan dijaminkan (BPKB/Sertifikat/Lainnya)
8. Jaminan : .....
9. Referensi/avalist : .....

Demikian surat permohonan ini saya buat. Atas perhatiannya saya sampaikan terima kasih.  
Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Permohonan Suami/Istri/Orang tua

( ) ( ) ( ) ( )

**Keterangan:**  
Semua wajib diisi, jika tidak terisi dianggap berkas tidak lengkap.  
Dikumpulkan menggunakan stoplap warna merah



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Farah Selviatuz Zahro
2. NIM : 1917202094
3. Tempat/Tgl. Lahir : Cilacap/ 23 April 2001
4. Alamat Rumah : Jalan Jati Rt 01/02 Karangtalun, Cilacap Utara
5. Nama Orang Tua
  - Nama Ayah : Jumadi
  - Nama Ibu : Siti Furniati

### B. Riwayat Pendidikan

1. TK/PAUD : TK Kartini, 2006
2. SD/MI, tahun lulus : SD Negeri 4 Cilacap Utara, 2015
3. SMP/MTs, tahun lulus : SMP Negeri 8 Cilacap, 2017
4. SMA/MA, tahun lulus : SMA Negeri 2 Cilacap, 2019
5. S.1 tahun masuk : UIN Saizu Purwokerto, 2019

### C. Pengalaman Organisasi

1. Brand Ambassador of Piranha Smart Center (PSC)
2. Anggota Sekolah Kader Pengawas Partisipatif Bawaslu 2020
3. Volunteer Beasiswa Perintis Yayasan Rumah Amal Salman 2020-2021”
4. SEMAFriend of Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Saizu
5. Div. Pendamping of Himpunan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Saizu
6. Social Media Spesialis of Bintang Beasiswa 2021-2022

Purwokerto, Januari 2024



Farah Selviatuz Zahro

NIM. 1917202094





# Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0244/K.LPPM/KKN.51/06/2023

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

Nama Mahasiswa : **FARAH SELVIATUZ ZAHRO**  
NIM : **1917202094**  
Fakultas : **Ekonomi & Bisnis Islam**  
Program Studi : **Perbankan Syariah (PSY)**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-51 Tahun 2023,  
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **A (89)**.



Certificate Validation

Prof. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI



**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: 2950/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/6/2023

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 : Farah Selviatuz Zahro

NIM : 1917202094

Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 16 Juni 2023 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **78 / B+**.

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

Purwokerto, 19 Juni 2023  
Koord. Prodi Perbankan  
Syariah



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

K.H. SAIFUDDIN



**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

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**

Nama : Farah Selviatuz Zahro  
NIM : 1917202094  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Tanggal Seminar : 12 Oktober 2023  
Pembimbing Skripsi : Muhammad Ash-Shiddiqy, M.E.  
Judul : Implementasi Produk Simpanan Hanabung dan Pembiayaan Mudharabah pada Keberhasilan Usaha UMKM di KSPPS Hanada Quwais Sembada KC. Purwokerto

Berdasarkan hasil seminar proposal, Anda dinyatakan LULUS dengan nilai 80 / B+

No	Aspek	Uraian
1	Substansi Materi	Indikator Judul harus lebih spesifik dan fokus ke pembiayaan mudharabah, karena pembiayaan mudharabah memiliki ketertarikan di produk simpanan hanabung.
2	Metode Penelitian	Perbaikan terkait jumlah informan di subjek penelitian lebih fokus ke nasabah pembiayaan, karena nasabah pembiayaan sudah jelas menjadi nasabah produk simpanan.
3	Teknik Penulisan	Memperbaiki latar belakang masalah untuk indikator produk simpanan hanabung.
4	Lain-lain	Penulisan proposal skripsi dicover dibawah logo.
5	Saran	Mengenai saran untuk pembahasan yaitu perubahan setelah memiliki modal, adanya peningkatan modal, peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja.

Purwokerto, 12 Oktober 2023

Penguji



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak

