# Optimasi Kontribusi Pembiayaan Syariah Pada Usaha Mikro Kecil & Menengah Di Bank Syariah Mandiri

*by* Fajar Pasaribu

**Submission date:** 14-Nov-2022 10:25AM (UTC+0700)
**Submission ID:** 1953072683
**File name:** riah_Pada_Usaha_Mikro_Kecil_Menengah_Di_Bank_Syariah_Mandiri.pdf (475.95K)
**Word count:** 5562
**Character count:** 34948

E-ISSN : 2723 - 665X

JURNAL AKMAMI

AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI

**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

# OPTIMASI KONTRIBUSI PEMBIAYAAN SYARIAH PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI BANK SYARIAH MANDIRI

Oleh:
**Fajar Pasaribu**
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Email : **fajarpasaribu@umsu.ac.id**

***ABSTRACT***

*This study aims to determine the development of Islamic finance allocated by Bank Syariah Mandiri to micro, small, and medium enterprises (SMEs) and what are the prospects of Islamic finance to micro, small, and medium enterprises (SMEs) in Indonesia. This research uses descriptive approach. Variables used are konttribusi Islamic financing. The data collection technique used is the technique dokumentasi. Penulis using descriptive analysis in analyzing the data. The results showed that the financing disbursed by Bank Syariah Mandiri in an increase in micro, small and medium enterprises (SMEs) is not optimal. This is because (1) a relatively small share of Islamic banking, (2) lack of qualified human resources, (3) the paradigm of conventional banks is still strong, (4) lack of socialization, and (5) the limited network. Therefore, to optimize the role of Sharia Bank independently in the development of SMEs carried out cooperation in channeling funding to the concept of linkage with LKM / S, RB / S, BMT, KJKS / UJKS and Non Bank Financial Institutions other, enhance capacity building SME customers and partners linkage to be more capable and able to thrive in serving SME customers, in cooperation with the government financing program to get a guarantee facility, liquidity or other assistance. Their partnership with great entrepreneurs in partnership Inti-Plasma, opening outlets Micro with Micro Shop BSM brand, developing a monitoring system based small micro-finance technology to streamline and lower the cost of financing monitoring.*

***Keywords**: Financing, SME Development, Partnership*

## PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga keuangan yang mempunyai kegiatan Menghimpun dan menyalurkan kembali dana tersebut ke semua lapisan masyarakat. Perkembangan perbankan dengan menggunakan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan nama bank syariah sudah bukan merupakan hal yang asing lagi di Indonesia. Mulai tahun 1990, mulailah terealisasi ide tentang adanya bank islam atau berbasis syariah di Indonesia, yang bermula dari bentuk penolakan terhadap sistem riba yang bertentangan dengan hukum islam.

Eksistensi perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan setelah diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang lebih mengakomodasi dan memberi peluang bagi perkembangan perbankan syariah. Kehadiran undang-undang tersebut diperkuat lagi dengan lahirnya Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas mengakui eksistensi dari perbankan syariah dan membedakannya dengan sistem perbankan konvensional.

Selanjutnya berdasarkan Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 19 menyatakan dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudarabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabah}ah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*), akad salam, akad *istisna*', sewa-menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan (*ijarah al-muntahiya bi tamlik*), dan lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah lebih variatif, hal Ini memungkinkan produk pada bank syariah memberi peluang yang lebih luas

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi, Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah deposan maupun nasabah debitur sesuai dengan kebutuhan nyata mereka. Khusus dalam hal penyaluran dana kepada masyarakat, maka skim pembiayaannya dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Meskipun demikian, produk pembiayaan perbankan syariah secara teoretis tetap mengacu pada pembiayaan *mudarabah* dan *musyarakah* sebagai akad inti dalam sistem bagi hasil (*loss and profit sharing*).

Muhammad Syafi'i Antonio (2001 : 61) mengemukakan dalam sistem bagi hasil, penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi. Maka dalam suatu proyek yang dilakukan nasabah, apabila mengalami kerugian akan ditanggung bersama. Sisi lain pada sistem bagi hasil, jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan sedangkan sistem konvensional, jumlah pembayaran bunga tidak meningkat meskipun jumlah keuntungan berlipat. Dengan konsep seperti ini memberi peluang bagi usaha UMKM untuk mengembangkan usahanya berdasarkan asas kemitraan sebagaimana yang diusung oleh perbankan syariah.

UMKM pada sistem perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional. UMKM juga merupakan pelaku ekonomi yang strategis mengingat jumlahnya yang mencapai 99,95% dari total jumlah usaha di Indonesia. Namun, banyak perkembangan UMKM masih terbatas pada modal sehingga perlu adanya pembiayaan untuk mendukung perkembangan tersebut. Sebenarnya banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik itu dari bank konvensional, *microfinance*, dan tak terkecuali dari bank syariah. Namun, dari semua tawaran skema kredit yang menggiurkan tersebut, hanya sekitar 60% yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM karena mereka belum bisa memanfaatkan tawaran tersebut dengan baik. Salah satu penyebab UMKM untuk memperoleh kredit/pembiayaan adalah *collateral* atau jaminan yang dimiliki (Aswandi, 2007). Dengan semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah diharapkan secara optimal dapat membantu perkembangan UMKM.

## KAJIAN TEORI

### Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga atau beberapa orang yang belum memiliki izin usaha secara lengkap. Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, pasal 1 bahwa unit usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki orang per orang dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam udang-undang (UU No. 20 tahun 2008). Selanjutnya berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, pasal 6 kriteria usaha mikro yang dimaksud, yaitu: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300 juta.

Pengertian lain dikemukakan Warkum Sumitro (2004:168), usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang. Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima, kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya. Usaha skala mikro merupakan bagian integral dan penting untuk dikembangkan karena dapat menjadi alternatif bagi para urban sehingga dapat mendorong pengendalian dampak negatif urbanisasi, khususnya di kota-kota besar.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

Adapun karakteristik usaha mikro antara lain (Buchari Alma, 2010: 157) :

1. Akses sumber daya

   Usaha mikro adalah pelaku usaha yang dikarakteristikkan dengan akses mereka terhadap sumber daya yang relatif rendah. Secara umum, intensitas pelaku usaha mikro dianggap tidak eksis sebagai bisnis yang legal. Mereka memiliki akses kecil terhadap proteksi hukum atau layanan pemerintah dalam bisnis. Konsekuensi kasus yang tidak legal antara lain menghindari monitoring para aparat pemerintah dan hal ini dapat mengganggu operasi serta meningkatkan biaya transaksi dan operasi sehingga mengurangi akses mereka terhadap pelanggan.

   Produksi skala mikro masih berorientasi pada tenaga kerja. Teknologi produksi yang dimilikinya masih rendah, pengalaman pelatihan yang mereka miliki relatif minim. Demikian juga akses mereka terhadap bahan baku yang dapat berpengaruh terhadap biaya. Tetapi, skala mikro dapat menjadi sangat kompetitif karena kemampuannya menggunakan tenaga kerja yang murah dan juga terhindar dari pajak. Bukti telah menunjukkan bahwa sektor mikro mampu menjadi inovasi dan energi terhadap pengembangan jiwa kewirausahaan. Hal ini tentunya akan mampu mempercepat pengembangan sosio-ekonomi suatu daerah

2. Kepemilikan usaha mikro

   Usaha skala mikro dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau keluarga sehingga mempunyai peran penting bagi ekonomi keluarga, namun ada sebagian kecil ada yang diserahkan untuk dikelola oleh orang lain. Pendapatan utama usaha skala mikro merupakan penyangga utama untuk memenuhi kebutuhan keluarga bukan hanya sekadar usaha sampingan baik yang dikelola laki-laki (suami) maupun perempuan (istri). Jadi, usaha mikro bisa merupakan usaha utama dalam memenuhi kebutuhan keluarga juga bisa dalam bentuk usaha sampingan rumah tangga.

3. Peran usaha mikro

   Sebagian besar usaha skala mikro menyerap tenaga kerja kurang dari 5 orang, tetapi hampir semuanya menyerap lebih dari 1 orang setiap unit usaha mikro. Ada juga usaha mikro yang sudah berkembang usahanya yang menyerap tenaga kerja antara 5-10 orang. Oleh karena itu, apabila usaha skala mikro tumbuh dan berkembang dengan baik akan menyerap tenaga kerja secara signifikan.

   Skala mikro muncul sebagai kebutuhan ekonomi, pertumbuhan ekonomi yang cepat diikuti arus urbanisasi menjadikan tingginya tingkat persaingan sehingga berakibat lebih kecilnya peluang untuk mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Untuk bertahan, para tenaga kerja yang tidak terserap oleh kapasitas peluang kerja akan menciptakan pekerjaan mereka sendiri.

4. Kelembagaan usaha mikro

   Karakteristik umum usaha skala mikro tidak memiliki kelembagaan dan izin atau lisensi formal dari lembaga yang berwenang sehingga beroperasi secara informal. Tidak adanya badan usaha yang resmi merupakan salah satu kendala bagi usaha mikro untuk dapat mengakses sumber dana, baik dana dari lembaga keuangan, misalnya perbankan, koperasi, maupun dana dari program-program perberdayaan yang dilakukan pemerintah.

   Kemungkinan dampak dari tidak adanya badan hukum adalah tidak dapat melakukan kerja sama misalnya menjadi subkontraktor bagi perusahaan dan pemerintah daerah, sehingga mereka sulit untuk menjadi pemasok/distributor bagi usaha-usaha besar. Padahal, kemampuan skala mikro dalam menggunakan tenaga kerja membuat usaha skala ini menjadi atraktif (menarik).

5. Kelayakan usaha

   Guna mengetahui kelembagaan usaha skala mikro, dapat diidentifikasi dari berbagai aspek, di antaranya mode (tipe) produksi, teknologi, pemasok, sifat usaha, prospek pengembangan, permintaan produk, produk pengganti, usaha sekitar, dukungan pemerintah.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi, Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

**Usaha Kecil**

Terjadi perbedaan pendapat dalam mendefinisikan usaha kecil karena perbedaan dalam menentukan sebuah usaha itu pada skala kecil bila dihubungkan dengan usaha menengah dan usaha besar. Perbedaan tersebut disebabkan perbedaan dalam memberikan skala kecil dalam usaha. Tiap-tiap negara berbeda-beda dalam memberikan skala usaha kecil. Di Indonesia, usaha kecil sering dihubungkan dengan pemberdayaan usaha kecil.

Dalam No. 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha kecil adalah unit usaha yang memenuhi kriteria: 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp.50 juta s.d Rp.500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta s.d Rp.2,5 miliar.

Sedangkan menurut Musa Hubeis (2009: 18), usaha kecil yang benar-benar kecil dan mikro dapat dikelompokkan atas pengertian:

1) Usaha kecil mandiri, yaitu tanpa menggunakan tenaga kerja lain;
2) Usaha kecil yang menggunakan tenaga kerja anggota keluarga sendiri; dan
3) Usaha kecil yang memiliki tenaga kerja upahan yang tetap.

Sedangkan menurut Bastian Bustami dkk (2007: 4) ciri-ciri usaha kecil adalah: 1) Umumnya dikelola oleh pemilik sendiri; 2) Struktur organisasi sederhana; 3) Pemilik mengenal setiap individu karyawan; 4) Persentase kegagalan sangat tinggi; 5) Kurang keahlian; dan 6) Sulitnya memperoleh modal jangka panjang.

Selanjutnya Suharto Prawirokusumo (2010: 48), mengemukakan karakteristik usaha kecil sebagai berukut:

1. Biasanya usaha kecil dikelola oleh pemiliknya sehingga disebut *owner-manager* yang biasanya bertindak sebagai pimpinan yang memberikan arahan kepada beberapa staf yang tidak terlalu banyak dan tidak berspesialisasi untuk menjalankan usaha. Mereka disebut *managemen team* yang biasanya berasal dari anggota famili, sanak saudara, atau teman dekat.
2. Usaha kecil biasanya hanya mempunyai *singel prod uct line* tidak diversifikasi usaha, volume usaha relatif kecil.
3. Penanggung jawab pengambilan keputusan biasanya dipegang oleh satu orang dan kurang memberikan wewenang kepada orang lain (*very little or no delegation of authority*).
4. Hubungan antara managemen dengan pekerjanya bersifat sangat dekat (*close management-employee relationship*).
5. Biasanya organisasi usaha tanpa adanya spesialisasi fungsional (*has few or sometimes no functional specialist, such as a full time accountant or a personal manager*).
6. Dalam sistem pelaporan juga tidak bertingkat (*has no more than two tiers of managemen reporting*).
7. Kurang mempunyai *long term planning*.
8. Biasanya tidak *go public*.
9. Lebih berorientasi kepada survival untuk menjaga *ownwer's equity* dari pada *provit maximusasi*.
10. Tidak dominan dalam pasar.

Usaha kecil adalah usaha yang yang perlu mendapat perhatian yang serius. Permasalahan peluang dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal yang perlu diperkuat dalam percaturan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masaa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis.

Musa Hubeis (2004: 4) menjelaskan tentang kategori-kategori permasalahan yang dihadapi usaha kecil, yakni:

1. Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

2. Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agraria, dan hukum.
3. Permasalahan lanjutan pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak.

Sementara itu, Sumaryanto (2010: 34) menjelaskan tentang faktor-faktor yang mendorong gagalnya suatu usaha kecil sebagai berikut :

1. Banyak perusahaan kecil dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya.
2. Kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Sering setelah peresmian usaha dilakukan banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak dipusatkan pada usaha tersebut.
3. Masih lemahnya sistem pengawasan di mana pengontrolan yang lemah cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan. *Keempat,* masalah kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.

Selanjutnya beberapa upaya lain yang dapat mengembangkan usaha kecil adalah sebagai berikut (Muslimin Kara dan Jamaluddin, 2010: 175) :

1) Pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik yang lebih.
2) berorientasi pada pengembangan usaha kecil seperti fasilitas infrastruktur (sarana transportasi, komunikasi, dan sebagainya).
3) Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan didasarkan saling menguntungkan kedua belah pihak.
4) Usaha kecil juga perlu meningkatkan efisiensi usaha.
5) Bagi sektor usaha kecil yang belum memiliki asosiasi perlu dibentuk asosiasi.

**Usaha Menengah**

Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersil dan mempunyai omset penjualan lebih dari 1 (satu) miliar. Dalam Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UKM pasal 1 menyebutkan bahwa usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Lebih lanjut, undang-undang tersebut menegaskan bahwa kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

Keberadaan usaha menengah dalam konstelasi perekonomian nasional memiliki arti penting dan sangat strategis untuk menjembatani ketimpangan penguasaan aset-aset ekonomi, antara usaha besar dengan usaha kecil dan mikro. Sebab, posisinya dalam berbagai sisi berada antara pengusaha besar dan pengusaha kecil/mikro. Dalam profil usaha di Indonesia yang dikutip dari Musa Hubeis

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

(2009: 1) , jumlah usaha menengah yaitu 361.052 unit atau 0.86% dengan kesempatan kerja 10,54% dari kesempatan kerja nasional. Meski kecil tapi sangat bermakna bila dibandingkan antara usaha kecil dan mikro dengan usaha besar. Jumlah usaha kecil dan mikro yaitu 41.301.263 unit (99.13%) dengan kesempatan kerja 88,92%, sedangkan usaha besar 2.158 (0,01%) dengan kesempatan kerja 0,5.27.

**Perbankan Syariah**

Lembaga keuangan syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan kegiatannya dengan berlandaskan prinsip syariah islam. Mengembangkan lembaga keuangan syariah yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, serta mampu meningkatkan partisipasi masyarakat banyak sehingga mengalangkkan usaha-usaha ekonomi rakyat, antara lain memperluas jaringan lembaga keuangan syariah ke daerah-daerah terpencil.

Menurut Ismail (2011:51) Beberapa bank syariah menawarkan semua produk perbankan, sebagai bank syariah hanya menawarkan produk tertentu dan seterusnya. Produk dan jasa bank syariah yang dapat diberikan kepada masyarakat tergantung jenis banknya, maka dari itu berikut jenis-jenis bank syariah jika di tinjau dari segi fungsinya:

1. Bank Umum Syariah (BUS)

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank yang dalam aktivitasnya melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip syariah dan melaksanakan kegiatan lalu lintas pembayaran.

2. Unit Usaha Syariah (UUS)

Unit Usaha Syariah adalah unit usaha yang dibentuk oleh bank konvensional, akan tetapi dalam aktivitasnya menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah, serta melaksanakan keviatan lalu lintas pembayaran.

3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

4. Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul mal dan baitul tamwil. Baitul mal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak, dan shodaqoh. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana. Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan derajat dan martabat serta membela kepentingan `kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada system ekonomi yang salam.

Bank Syariah adalah salah satu lembaga keuangan Syariah, yang pola operasinya mengikuti prinsip-prinsip syariah dan kegiatannya mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.

Menurut undang-undang No. 21 tahun 2008, tentang bank syariah yang berbunyi "Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prisnsip syariah". Prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetpan fatwa di bidang syariah.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

Kriteria-kriteria yang harus dipenuhi Bank Syariah yaitu:

1. Menjauhkan dari unsur riba, caranya:
   a. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan dimuka secara pasti keberhasilan suatu usaha.
   b. Menghindari penggunaan sistem persentase untuk pembebanan biaya terhadap hutang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipat gandakan secsara otomatis hutang atau simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu.
   c. Menghindari penggunaan sistem perdagangan atau penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan baik kuantitas maupun kualitas.
   d. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan dimuka tambahan atas hutang yang bukan atas perkasa yang mempunyai hutang secara sukarela.
2. Menerapkan bagi hasil dan perdagangan
   Setiap transaksi kelembagaan syariah harus dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau transaksi didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang. Akibatnya pada kegiatan muamalah berlaku prinsip ada barang/ jasa, mendorong kelancaran arus barang/ jasa, dapat dihindari adanya penyalahgunaan kredit, spekulasi dan inflasi.

Menurut Ismail (2013:54) bahwa Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu fungsi bank syariah untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, fungsi bank syariah untuk menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga fungsi bank syariah untuk memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.

1. Fungsi Bank Syariah untuk Menghimpun Dana Masyarakat
   Fungsi bank syariah yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah mengumpulkan atau menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad al-wadiah dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad al-mudharabah.
   Al-wadiah adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank dan pihak kedua, bank merima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan dalam islam.
   Al-mudarahbah merupakan akad antara pihak pertama yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya kepada pihak lain yang mana dapat memanfaatkan dana yang investasikan dengan tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariat islam.
2. Fungsi Bank Syariah sebagai Penyalur Dana Kepada Masyarakat
   Fungsi bank syariah yang kedua ialah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah. Dalam hal ini bank syariah akan memperoleh return atas dana yang disalurkan. Return atau pendapatan yang diperoleh bank syariah atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya.
   Bank syariah menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha. Dalamakad jual beli, maka return yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntukngan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil.
3. Fungsi Bank Syariah memberikan Pelayanan Jasa Bank
   1) Fungsi bank syariah disamping menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, bank syariah memberikan pelayanan jasa perbankan kepada nasabahnya. Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

syariah yang ketiga. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga dan lain sebagainya.

## METODE

### Jenis Penelitian

Metode yang gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Menurut Sugiyono (2004) metode deskriptif analisis adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

### Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Adapun sumber data yang dipakai pada penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari buku-buku dan *Annual report* Bank Syariah Mandiri serta sumber-sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Sedangkan Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dokumentasi yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dokumen, catatan dan laporan yang ada di Bank Syariah Mandiri.

### Teknik Analisis Data

Teknik analisa data merupakan proses pengorganisasian dan pengaturan secara sistematik data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan hipotesis kerja yang disarankan data untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan – bahan tersebut untuk dipresentasikan kepada orang lain.

Tehnik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif, yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat factual secara sistematis dan akurat.

Adapun langkah-langkah analisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data tentang pembiayaan *syariah* pada PT. Bank Syariah Mandiri.
2. Mengklasifikasikan data pembiayaan yang ada sesuai dengan jenisnya.
3. Menggambarkan pembiayaan *syariah* yang dialokasikan untuk UMKM pada PT. Bank Syariah Mandiri.
4. Menganalisis pembiayaan *syariah* yang dialokasikan untuk UMKM pada PT. Bank Syariah Mandiri dan menghitung besarnya kontribusi pembiayaan.
5. Menarik kesimpulan dari analisis

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bank Syariah Mandiri merupakan Bank Umum Syariah (BUS) kedua di Indonesia setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), sekitar tahun 1992. Tepat pada tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero). PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan perdulinya Bank Syariah Mandiri terhadap perkembangan UMKM.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

Berdasarkan hasil penelitian bahwa besarnya pembiayaan syariah untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM oleh Bank Syariah Mandiri selama tahun 2010 sampai dengan September 2014 adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Besarnya Penyaluran Kredit Sektor Ekonomi dan UMKM oleh Bank Syariah Mandiri 2010 s/d 2014 (dalam Rp. Miliar)**

| TAHUN | PEMBIAYAAN SYARIAH | | KONTRIBUSI |
|---|---|---|---|
| | SEKTOR EKONOMI | UMKM | |
| 2010 | 23.968. | 9.155 | 38,19 % |
| 2011 | 36.726 | 11.383 | 30,99% |
| 2012 | 44.754 | 15.129 | 33,80% |
| 2013 | 50.460 | 16.185 | 32,07% |
| 2014 | 49.133 | 14.014 | 28,52% |

**Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri 2012 s/d 2015**

Pada Tabel 1 tampak bahwa selama tahun 2010 sampai dengan 2014 besarnya pembiayaan syariah yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM di Indonesia berfluktuasi. Kontribusi terbesar yang diberikan oleh pembiayaan syariah perbankan terjadi pada tahun 2013, yaitu Rp. 16.185.028 atau 23,1% dari total pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri.

Selanjutnya pembiayaan yang disalurkan Bank Syariah Mandiri dilihat dari skim pembiayaan diuraikan sebagai berikut :

**Tabel 2. Pembiayaan Perskim Periode 2010 s/d 2014(dalam Rp. Miliar)**

| KETERANGAN | TAHUN | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Murabahah | 12.681 | 19.773 | 27.549 | 33.207 | 33.715 |
| Mudharabah | 4.240 | 4.671 | 4.273 | 3.908 | 3.164 |
| Musyarakah | 4.590 | 5.428 | 6.336 | 7.338 | 7.646 |
| Lainnya | 2.456 | 6.853 | 6.595 | 6.006 | 4.609 |
| Pembiayaan per Skim | 23.968 | 36.726 | 44.754 | 50.460 | 49.133 |

**Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri 2012 s/d 2015**

Berdasarkan Tabel 2 tampak bahwa selama tahun 2010 sampai dengan 2014 besarnya pembiayaan syariah yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri untuk skim *Murabahah* mendominasi dari total pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri. Meskipun disadari bahwa sektor ekonomi masih mendominasi kredit perbankan syariah dibandingkan dengan UMKM. Artinya, pembiayaan yang dialokasikan Bank Syariah Mandiri masih bertumpu pada sektor ekonomi dan besar didominasi oleh pembiayaan konsumtif (*murabahah*) sebagaimana produk yang paling banyak diminati di perbankan syariah. Sementara pembiayaan kepada UMKM yang berbasis usaha produktif dalam bentuk akad *musyarakah* dan *mudarabah* masih minim. Seyogianya pembiayaan produktif tersebut menjadi inti dalam pembiayaan perbankan syariah karena merupakan *core bisnis*-nya.

Meskipun kontribusi pembiayaan mengalami perkembangan, sektor UMKM di Indonesia bukannya tumbuh tanpa memiliki masalah. Masalah di sektor UMKM secara nasional begitu kompleks, mulai dari masalah SDM, akses modal, budaya usaha, tingkat penguasaan teknologi, maupun kemampuan manajemen. Sudah menjadi pengetahuan umum di mana tingkat pendidikan mayoritas pelaku usaha UMKM cukup rendah, budaya usaha yang belum terbangun baik ketika usaha

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743
yang dilakukan berdasarkan usaha turun temurun, pengelolaan dana usaha yang bercampur dengan keuangan rumah tangga dan lain sebagainya (Muslimin Kara, 2013). Hal ini yang tengah dibenahi oleh pihak-pihak terkait secara berkesinambungan. Khusus untuk mengatasi masalah akses modal di sektor UMKM.

Skema pembiayaan linkage yang dilakukan bank syariah dengan BPRS atau BMT dapat berupa *channeling*, *executing* atau *joint financing*. Skema *channeling* menempatkan BPRS atau BMT sebagai intermediator BUS/UUS dengan pelaku UMKM. Sedangkan skema *executing* dilakukan ketika BUS/UUS menyediakan pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh BPRS atau BMT dalam pembiayaan mereka ke nasabah UMKM-nya. Sementara itu, *skema joint financing* adalah skema di mana BUS/UUS dan BPRS/BMT bekerja sama dalam memberikan pembiayaan pada pelaku UMKM (Laporan tahunan Bank Indonesia 2011).

Lebih lanjut, akhir-akhir ini terbentuk juga kerja sama bank-bank syariah dengan lembaga-lembaga terkait dalam memecahkan masalah lain yang menghantui dunia UMKM, seperti masalah budaya usaha, tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan manajemen. Bank syariah bekerja sama dengan lembaga-lembaga pendidikan atau pengelola dana sosial dalam upaya meningkatkan budaya kerja, kemampuan manajemen UMKM dan penguasaan teknologi. Hal tersebut dilakukan dalam bentuk program-program pembinaan nasabah. Pembinaan nasabah khususnya bagi nasabah UMKM telah menjadi faktor yang krusial dalam rangka menjaga pembiayaan UMKM yang berkualitas baik.

Pada masa yang akan datang diharapkan lebih banyak pihak mampu memberikan kontribusinya yang signifikan dalam mendorong peran perbankan syariah di sektor UMKM ini. Pada sisi sektor UMKM, diperlukan upaya perbaikan sarana atau infrastruktur, baik berupa infrastruktur yang bersifat fisik maupun non-fisik, agar sektor tersebut mampu berproduksi dan berkinerja dengan efisien. Perbaikan atau pembenahan sektor UMKM pada gilirannya diharapkan mampu menekan persepsi risiko tinggi yang melekat pada sektor tersebut. Sedangkan pada sisi perbankan syariah diperlukan peningkatan pengetahuan dan keahlian bankir syariah pada dunia UMKM di semua sektornya. Dengan begitu, diharapkan kontribusi perbankan syariah dapat lebih maksimal, misalnya pembiayaan perbankan syariah tidak hanya terkonsentrasi pada sektor retail, jasa usaha dan perdagangan saja dari UMKM tetapi juga sektor potensial lainnya, khususnya sektor produktif seperti sektor pertanian dan manufaktur.

Begitu juga dengan Bank Syariah Mandiri telah melakukan strategi untuk meningkatkan portofolio pembiayaan usaha mikro,kecil, dan menengah antara lain sebagai berikut: (a) Melakukan kerja sama dalam penyaluran pembiayaan ke sektor tersebut. Kerja sama tersebut berupa kerja sama pembiayaan yang menggunakan konsep *linkage*. Melakukan kerjasama (*linkage*) dengan LKM/S,BPR/S, BMT, KJKS/UJKS dan Lembaga Keuangan Non Bank lainnya sebagai *marketing arm* BSM untuk menjangkau nasabah mikro-kecil yang lokasi usahanya diluar jangkauan *outlet* BSM; (b) Meningkatkan *capacity building* nasabah UMKM dan mitra linkage agar lebih mampu dan dapat berkembang dalam melayani nasabah UMKM. Untuk meningkatkan *capacity building* mitra *linkage* khususnya LKMS, BSM bekerja sama dengan beberapa lembaga pendamping LKM/S dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan supervise; c) Melakukan kerjasama pembiayaan program dengan pemerintah untuk mendapatkan fasilitas penjaminan, likuiditas atau bantuan lainnya untuk meningkatkan pembiayaan ke segmen mikro-kecil; d) Melakukan kerjasama pola kemitraan, dimana BSM berfungsi sebagai fasilitator usaha mikro-kecil; dengan pengusaha besar dalam pola kemitraan Inti-Plasma, di mana perusahaan inti menjamin pasar dan pendampingan teknologi; e) Membuka *outlet* khusus yang melayani Usaha Mikro dengan brand Warung Mikro BSM yang berlokasi di sekitar komunitas usaha mikro; f) Mengembangkan sistem *monitoring* pembiayaan mikro kecil

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743

berbasis teknologi untuk mengefektifkan dan menurunkan biaya *monitoring* pembiayaan (Annual Report BSM, 2011; 91).

Sebagai bank syariah yang memiliki misi keberpihakan kepada segmen ekonomi mikro, kecil dan menengah, Bank Syariah Mandiri (BSM) terus menerus berupaya untuk meningkatkan peranannya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui berbagai pembiayaan program. Pembiayaan program yang disalurkan oleh BSM merupakan kerja sama BSM dengan beberapa instansi pemerintah yakni Kementerian Koperasi, Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Pertanian dan Kementerian Lingkungan Hidup (Annual Report BSM, 2011; 91).

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan pembiayaan syariah pada Bank Syariah Mandiri dalam upaya pengembangan UMKM selama tahun 2010–2014 mengalami peningkatan yang berfluktuasi. Hal tersebut mencerminkan bahwa peran serta pembiayaan Bank Syariah Mandiri dalam peningkatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) belum optimal.
2. Besarnya pembiayaan perbankan syariah yang disalurkan oleh pada Bank Syariah Mandiri secara umum memiliki prospek yang cukup baik. Peran serta pembiayaan yang disalurkan Bank Syariah Mandiri dalam upaya pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) sangat dibutuhkan mengingat banyaknya UMKM yang selama ini belum memperoleh fasilitas pembiayaan.
3. Kendala dan tantangan yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan menengah adalah: (1) relatif kecil pangsa perbankan syariah, (2) terbatasnya Sumber Daya Manusia yang mumpuni, (3) paradigma bank konvensional yang masih kuat, (4) kurangnya sosialisasi, dan (5) masih terbatasnya jaringan.
4. Peran Bank Syariah mandiri dalam mengoptimalkan UMKM dilakukan dengan cara melakukan kerja sama dalam penyaluran pembiayaan dengan konsep *linkage*. Melakukan kerjasama (*linkage*) dengan LKM/S,BPR/S, BMT, KJKS/UJKS dan Lembaga Keuangan Non Bank lainnya, meningkatkan *capacity building* nasabah UMKM dan mitra linkage agar lebih mampu dan dapat berkembang dalam melayani nasabah UMKM, melakukan kerjasama pembiayaan program dengan pemerintah untuk mendapatkan fasilitas penjaminan, likuiditas atau bantuan lainnya untuk meningkatkan pembiayaan ke segmen mikro,kecil, dan menengah, melakukan kerjasama pola kemitraan dengan pengusaha besar dalam pola kemitraan Inti-Plasma, di mana perusahaan inti menjamin pasar dan pendampingan teknologi, membuka *outlet* khusus yang melayani Usaha Mikro dengan brand Warung Mikro BSM yang berlokasi di sekitar komunitas usaha mikro, dan mengembangkan sistem *monitoring* pembiayaan mikro kecil berbasis teknologi untuk mengefektifkan dan menurunkan biaya *monitoring* pembiayaan.

## REFERENSI

Alma, Buchari, *Kewirausahaan,* 2010. Edisi Revisi, Bandung: Alfabeta.

Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syariah, dari Teori Ke Praktek,* Jakarta: Gema Insani Press.

Annual Report, 2011. Bank Syariah Mandiri. www. syariah mandiri.co.id. diakses tanggal 9 Mei 2015

_____,2013. Bank Syariah Mandiri. www. syariah mandiri.co.id. diakses tanggal 9 Mei 2015

_____,2015. Bank Syariah Mandiri. www. syariah mandiri.co.id. diakses tanggal 9 Mei 2015

Aswandi S, 2008. "*Kiprah UMKM di Tengah Krisis Ekonom-Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerintah*" http://www.sme-center.com. Diakses tanggal 10 Mei 2015.

E-ISSN : 2723 - 665X
JURNAL AKMAMI
AKUNTANSI, MANAJEMEN, EKONOMI
**Jurnal AKMAMI (Akutansi,Manajemen, Ekonomi,)**
**url:** https://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami-----
Vol 2 No 3 2021 hal 732-743
Bastian, Bustami dkk, 2007. *Mari Membangun Usaha Mandiri*. Cet. II, Yogyakarta: Graha Ilmu.

Hubeis, Musa, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cet. I, Bogor: Galia Indonesia, 2009.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Kara, Muslimin dan Jamaluddin, 2010. *Pengantar Kewirausahaan*, Makassar: Alauddin Press.

Kara, Muslimin, 2013. Konstribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar. Asy-Syir'ah Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum. Diakses tanggal 10 Mei 2015.

Prawirokusumo, Soeharto, 2000. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil,* Cet. I, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Sugiono, 2009. Metode Penelitian, Bandung : Alfabeta.

Sumitro, Warkum, 2004. *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait,* Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Sumaryanto, 2010. *Mengenal Kewirausahaan,* Cet. I, Semarang: PT. Sindur Press.

# Optimasi Kontribusi Pembiayaan Syariah Pada Usaha Mikro Kecil & Menengah Di Bank Syariah Mandiri

ORIGINALITY REPORT

| 25% | 18% | 15% | 13% |
|---|---|---|---|
| SIMILARITY INDEX | INTERNET SOURCES | PUBLICATIONS | STUDENT PAPERS |

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|---|---|
| 1 | akudantugasku.wordpress.com<br>Internet Source | 1% |
| 2 | erlianabanjarnahor19.wordpress.com<br>Internet Source | 1% |
| 3 | ojs.itb-ad.ac.id<br>Internet Source | 1% |
| 4 | Submitted to KYUNG HEE UNIVERSITY<br>Student Paper | 1% |
| 5 | one.indoskripsi.com<br>Internet Source | 1% |
| 6 | trilestarihajarw.blogspot.com<br>Internet Source | 1% |
| 7 | Puji Rahayu, Rike Selviasari. "PELATIHAN PEMBUKUAN DAN E-COMMERCE BAGI UMKM", Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2022<br>Publication | 1% |
| 8 | usahamikrokecildanmenengah.blogspot.com<br>Internet Source | |

| | | |
|---|---|---|
| | | 1 % |
| 9 | ernashsejutacerita.blogspot.com<br>Internet Source | 1 % |
| 10 | addankpabbajah.wordpress.com<br>Internet Source | 1 % |
| 11 | bmtalanhar.blogspot.com<br>Internet Source | 1 % |
| 12 | Submitted to University of Muhammadiyah Malang<br>Student Paper | 1 % |
| 13 | ojs.uniska-bjm.ac.id<br>Internet Source | 1 % |
| 14 | irma-yuni.blogspot.com<br>Internet Source | 1 % |
| 15 | Submitted to Catholic University of Parahyangan<br>Student Paper | 1 % |
| 16 | contohskripsilengkap.wordpress.com<br>Internet Source | 1 % |
| 17 | Submitted to Pasundan University<br>Student Paper | 1 % |
| 18 | Submitted to Houston Community College<br>Student Paper | 1 % |

| | | |
|---|---|---|
| 19 | Ahmad Baihaki, M. Rizhan Budi Prasetya. "Kewenangan Absolut Pengadilan Agama Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Pasca Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 93/PUU-X/2012", KRTHA BHAYANGKARA, 2021<br>Publication | 1 % |
| 20 | dakwahekonomiislam.blogspot.com<br>Internet Source | 1 % |
| 21 | www.papermakalah.com<br>Internet Source | 1 % |
| 22 | e-journal.unipma.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 23 | digilib.yarsi.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 24 | Submitted to Universitas Islam Malang<br>Student Paper | <1 % |
| 25 | kuliahdiawangawang.blogspot.com<br>Internet Source | <1 % |
| 26 | Ely Safanah. "SUMBER MODAL PADA USAHA KECIL MAKANAN RINGAN DESA KELANGONAN GRESIK", Jurnal Riset Entrepreneurship, 2018<br>Publication | <1 % |
| 27 | Febri Antika Sonya Harum Dapta. "Perbedaan Pola Channeling dan Executing pada | <1 % |

Pembiayaan Linkage Program di Bank Syariah Mandiri Cabang Salatiga", Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2012
Publication

| | | |
|---|---|---|
| 28 | jmiap.ppj.unp.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 29 | Anna Sutrisna S, Saiful Muchlis. "PEMAKNAAN PERAN MATA KULIAH AKUNTANSI SYARIAH DI PERGURUAN TINGGI DALAM PEMILIHAN KARIR DI LEMBAGA JASA KEUANGAN SYARIAH", Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 2018<br>Publication | <1 % |
| 30 | Suryani Suryani. "Sistem Perbankan Islam di Indonesia: Sejarah dan Prospek Pengembangan", Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2012<br>Publication | <1 % |
| 31 | tassyanjani.blogspot.com<br>Internet Source | <1 % |
| 32 | ejournal.sunan-giri.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 33 | Nur Wanita, Fadhliah Mubakkirah. "IMPLEMENTASI PERAN PUSAT INKUBASI BISNIS USAHA KECIL (PINBUK) DALAM UPAYA PENGEMBANGAN KOPSYAH BMT DI | <1 % |

SULAWESI TENGAH", Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah dan Hukum, 2018
Publication

| | | |
|---|---|---|
| 34 | "Enhancing Financial Inclusion through Islamic Finance, Volume II", Springer Science and Business Media LLC, 2020<br>Publication | <1 % |
| 35 | fauziyyahjuliyasari32.wordpress.com<br>Internet Source | <1 % |
| 36 | Eka Laily Romadhani, Rofiul Wahyudi. "Pengaruh Islamic Corporate Identity (ICI) terhadap Kinerja Bank Syariah di Indonesia", Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2015<br>Publication | <1 % |
| 37 | Submitted to Universitas Tidar<br>Student Paper | <1 % |
| 38 | jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 39 | Erlita Mentari Lahengking, Inggriani Elim, Rudy Pusung. "ANALISIS PIUTANG USAHA PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM (PDAM) DI AIRMADIDI KABUPATEN MINAHASA UTARA", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2017<br>Publication | <1 % |

| | | |
|---|---|---|
| 40 | Moh Khoiruddin, Andhi Wijayanto. "HUBUNGAN KINERJA KEUANGAN BANK SYARIAH, ORIENTASI PASAR, ORIENTASI PEMBELAJARAN, DAN MODAL RELASIONAL", INFERENSI, 2013<br>Publication | <1 % |
| 41 | Alvien Septian Haerisma. "Pengembangan Ekonomi Kreatif Bidang Fashion Melalui Bauran Pemasaran", Al-Amwal : Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah, 2018<br>Publication | <1 % |
| 42 | Submitted to Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gadjah Mada<br>Student Paper | <1 % |
| 43 | Munawwaroh Munawwaroh. "KOPERASI DAN BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT) DALAM PANDANGAN ISLAM (Analisis Keabsahan Bentuk Badan Usaha Menurut Syariat Islam)", ISTIKHLAF: Jurnal Ekonomi, Perbankan dan Manajemen Syariah, 2020<br>Publication | <1 % |
| 44 | Abdullah Syakur Novianto, Nanik Wahyuningtiyas, Tanzil Ilham, Ike Nurmaya Devina. "Assistance in applying sharia KUR financing as an alternative for MSME funding", Community Empowerment, 2022<br>Publication | <1 % |

| | | |
|---|---|---|
| 45 | Irni Cahyani. "Psikoanalisis Kepribadian Tokoh Utama dalam Novel Allya Karya Ana Yuliana", Lentera: Jurnal Ilmiah Kependidikan, 2022<br>Publication | <1 % |
| 46 | Renata Agung Prasetya, Sri Herianingrum. "PERANAN BAITUL MAAL WA TAMWIL MENINGKATKAN USAHA MIKRO MELALUI PEMBIAYAAN MUDHARABAH", JURNAL SYARIKAH : JURNAL EKONOMI ISLAM, 2016<br>Publication | <1 % |
| 47 | Wan Muhammad Fariq Saifullah Imam Fakhruddin. "PENGARUH KEPRIBADIAN ORANG MELAYU TERHADAP MOTIVASI BERWIRAUSAHA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KECAMATAN BENGKALIS", el-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam, 2019<br>Publication | <1 % |
| 48 | abdulmannan9933.wordpress.com<br>Internet Source | <1 % |
| 49 | ejournal.iainkendari.ac.id<br>Internet Source | <1 % |
| 50 | faiz2006.wordpress.com<br>Internet Source | <1 % |
| 51 | C Tri Widiastuti, Aprih Santoso, Anandha Anandha. "MODEL PEMBUKUAN SEDERHANA UKM BAKSO KLASTER SEMI MODERN DI | <1 % |

WILAYAH KOTA SEMARANG", Jurnal Dinamika Sosial Budaya, 2019
Publication

| | | |
|---|---|---|
| 52 | Chairani Nurhamidah, Nana Diana. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaaan Musyarakah terhadap Laba Bersih Bank Syariah", Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah), 2021<br>Publication | <1 % |
| 53 | Yanti Susila Tresnawati, Rudi Martiawan, Dindin Abdurohim. "Pengembangan Kapasitas Usaha Kecil Syal Kota Bandung", JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT, 2018<br>Publication | <1 % |
| 54 | Wihalminus Sombolayuk, Ria Mardiana Yusup, Indrianty Sudirman. "STUDI HUBUNGAN ANTARA MODAL MANUSIA, MODAL SOSIAL, DAN MODAL KEUANGAN DENGAN STRATEGI INOVASI PERUSAHAAN UKM", SIMAK, 2019<br>Publication | <1 % |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Exclude quotes | On | Exclude matches | Off |
| Exclude bibliography | On | | |