

SKRIPSI

**ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN
PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH
WAY KANAN**

Oleh:

**EVA ALFIANA HAKIM
NPM. 1903021027**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H/ 2024 M**

**ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN
PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH
WAY KANAN**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

EVA ALFIANA HAKIM
NPM. 1903021027

Dosen Pembimbing : Iva Faizah, M.E

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudari Eva Alfiana Hakim**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di_ _____
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **Eva Alfiana Hakim**
NPM : 1903021027
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM
MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM
DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Desember 2023
Dosen Pembimbing



Iva Faizah, M.E
NIP. 19930501 20201 22021

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM
MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI
PT BPR SYARIAH WAY KANAN**

Nama : **Eva Alfiana Hakim**
NPM : 1903021027
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Desember 2023
Dosen Pembimbing



Iva Faizah, M.E
NIP. 19930501 20201 22021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-0076 / In-28.3 / O / PP-00.9 / 01 / 2024

Skripsi dengan Judul: ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN, disusun oleh: EVA ALFIANA HAKIM, NPM: 1903021027, Jurusan: Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat, 22 Desember 2023

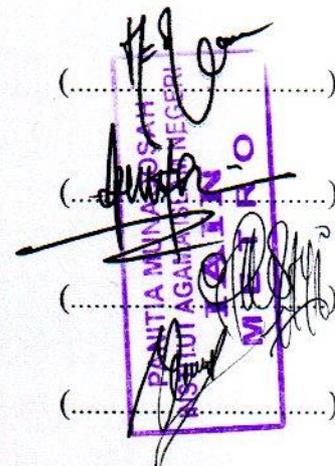
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Iva Faizah, M.E

Penguji I : Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., MH

Penguji II : Era Yudistira, M.Ak

Sekretaris : Alfiansyah Imahda Putra, M.Kom



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., MH.
NIP. 19720611 199803 2 001

ABSTRAK

ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN

**Oleh:
EVA ALFIANA HAKIM
NPM. 1903021027**

Produk Takbir merupakan singkatan dari “talangan kita basmi rentenir” Takbir merupakan pengembangan dari produk pembiayaan yang tujuannya untuk membantu para pelaku UMKM lokal untuk lepas dari jeratan rentenir, produk Takbir ini tidak mengambil keuntungan dalam menjalankan usahanya, karena tujuan awal dari produk ini yaitu untuk membantu (tabarru’) masyarakat agar bias mengembangkan usahanya.

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui Bagaimana manfaat dari produk takbir ini dalam meningkatkan perkembangan UMKM. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian mengarah kepada penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur, menekankan sifat realita yang terbangun secara sosial, hubungan erat antara yang diteliti dengan peneliti, tekanan situasi yang membentuk penyelidikan, sarat nilai, menyoroti cara munculnya pengalaman sosial sekaligus perolehan maknanya. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan literatur yang mendukung ketersediaan informasi tentang produk takbir dan UMKM. Data-data yang diperoleh tersebut dianalisis dengan cara berfikir induktif yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan kongkrit kemudian ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti paparkan, maka dapat disimpulkan bahwa produk takbir ini telah memberikan manfaat yang luar biasa kepada masyarakat khususnya kepada para pelaku UMKM lokal, karena dengan adanya produk takbir ini masyarakat sangat terbantu dalam mengentaskan diri dari jeratan rentenir, selain itu juga nasabah juga dapat mengembangkan usaha yang mereka jalankan, bentuk usaha yang mendapatkan pinjaman ini sangat beragam mulai dari usaha sembako, usaha konter dan kuota, usaha pakan ternak dan burung, usaha gorengan, usaha warteg, usaha ATK, usaha kue dan yang lainnya. Usaha-usaha tersebut telah mengalami peningkatan yang cukup signifikan baik dari omset yang didapatkan maupun dari segi pengembangan usahanya, hal ini membuktikan bahwa pembiayaan takbir ini memberikan banyak manfaat kepada para nasabah, karena dengan adanya pembiayaan ini nasabah sangat terbantu dalam pengembangan usahanya.

Kata kunci : *Produk Takbir, Perkembangan UMKM*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Eva Alfiana Hakim

NPM : 1903021027

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Desember 2023
Yang menyatakan



Eva Alfiana Hakim
NPM. 1903021027

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ ۚ

Artinya: Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa Syukur Alhamdulillah atas segala yang diberikan oleh Allah SWT, Kesehatan, kecukupan, dan kemudahan dalam menyelesaikan karya tulis ini. Saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kepada Cinta pertamaku, panutanku dan pintu surgaku . Bapak Hakimi A dan Ibu listati Hasran. Terimakasih atas kepercayaan yang telah diberikan atas izin merantau dari kalian. Serta pengorbanan, cinta, doa, motivasi, semangat dan nasihat serta kata-kata yang sering dilontarkan "Anak gadis papi, mami pasti bisa. Libatkan Allah SWT dalam keadaan apapun. tetap semangat" dan juga tanpa lelah mendukung segala keputusan dan pilihan dalam hidup saya. Kalian sangat berarti, semoga Allah selalu menjaga kalian dalam kebaikan dan kemudahan amin.
2. Kepada cinta kasih, kedua saudara saya. Arif Sanjaya Hakim dan Irvan Fardinata Hakim. Terimakasih atas segala doa, usaha, motivasi yang telah diberikan kepada adik terakhir ini.
3. Kepada Dosen Pembimbing Ibu Iva Faizah, M.E. Beliau adalah dosen yang selalu memberikan bimbingan yang tiada henti dan memberikan kritikan serta masukan yang membangun, pada akhirnya terselesaikannya skripsi ini sebagai tugas akhir mahasiswa.
4. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya Rio Pratama, terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya. Berkontribusi banyak dalam penulisan ini. baik waktu, materi dan tenaga kepada saya. Telah menjadi rumah, pendamping dalam segala hal. menemani, mendukung, ataupun menghibur dalam kesedihan, mendengar keluh kesah, memberi semangat untuk pantang menyerah. Semoga Allah selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui.
5. Terimakasih untuk teman saya, Novitasari, Diyah Maliku Rahma dan Irine Eka Aulia Ramadhani. Yang selalu bersedia menjadi support system,

memberikan dukungan, semangat, tenaga, materi maupun bantuan dan senantiasa sabar menghadapi saya.

6. Kepada pihak-pihak yang telah mendukung dalam penyelesaian skripsi ini, dan kepada teman-teman tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih kalian sudah membantu serta memberikan dorongan semangat kepada saya.
7. Terimakasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin. Ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.
8. Almamater IAIN METRO

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas taufik dan hidayah Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh Gelar Sarjana Perbankan Syariah (S. E).

Dengan upaya penyelesaian skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Hj.Siti Zulaikha, S.Ag., MH.selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah
4. Ibu Iva Faizah, M.E selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti
5. Bapak dan Ibu dosen IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Almamater yang saya banggakan IAIN Metro yang telah memeberikan tempat kepada peneliti dalam studi ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, karena keterbatasan yang peneliti miliki. Untuk itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan bagi peneliti dan akan diterima untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik.

Metro, Desember 2023
Peneliti



Eva Alfiana Hakim
NPM 1903021027

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Produk	14
1. Pengertian Produk	14
2. Atribut Produk.....	15
3. Produk Perbankan Syariah	18
B. UMKM	22
1. Pengertian UMKM	22
2. Modal UMKM.....	24
3. Jenis Usaha UMKM	27

C. Pengembangan Usaha	28
1. Pengertian Pengembangan	28
2. Usaha	29
3. Unsur Pengembangan Usaha	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data.....	33
C. Teknik Pengumpulan Data.....	35
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	38
E. Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Profil BPR Syariah Way Kanan.....	41
1. Sejarah Berdirinya BPR Syariah Way Kanan	41
2. Visi dan Misi PT BPR Syariah Way Kanan	42
3. Struktur Organisasi BPR Syariah Way Kanan	43
4. Job Description PT BPR Syariah Way Kanan	44
B. Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di PT BPR Syariah Way Kanan	51
C. Alasan Masyarakat Memilih Untuk Menjadi Nasabah Takbir di BPR Syariah Way Kanan	59
D. Analisis Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di BPR Syariah Way Kanan	61
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RUWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pertumbuhan Nasabah UMKM BPR Syariah Way Kanan Per Triwulan Tahun 2023	3
Tabel 1.2 Penelitian Relevan.....	8

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Surat Keterangan Pembimbing skripsi
3. Alat Pengumpulan Data
4. OUTLINE
5. Surat Research
6. Surat Tugas
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Foto Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembiayaan bank syariah pada UMKM selain memberikan kontribusi bagi internal bank dan pelaku UMKM, juga memberikan peran pada perkembangan perekonomian secara makro. Jumlah tenaga kerja dan nilai investasi pada UMKM memberikan dampak pada peningkatan kontribusi sektor pendapatan nasional. Sektor UMKM perlu mendapat perhatian untuk meningkatkan kontribusinya pertumbuhan ekonomi. Sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pembentukan lapangan kerja, mendorong perekonomian dan tangguh menghadapi perubahan kondisi ekonomi yang sangat drastis.¹

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah menjadi tolak ukur keberhasilan eksistensi ekonomi syariah. Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama dan menjadi *pioneer* bagi bank syariah lainnya, dan telah lebih dahulu menerapkan sistem ini di tengah menjamurnya bank-bank konvensional. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 telah menenggelamkan bank-bank konvensional dan banyak yang dilikuidasi karena kegagalan sistem bunganya. Sementara perbankan yang menerapkan sistem syariah dapat tetap eksis dan mampu bertahan.²

¹ Iwan Setiawan, Pembiayaan UMKM, Kinerja Bank Syariah Dan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia, *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, Volume 6 Nomor 2 Edisi Februari 2021, 268

² Nofinawati, Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia, *JURIS*, Volume 14, Nomor 2 (Juli-Desember 2015), 67

Bank Syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam.³

Perkembangan perbankan syariah memiliki peranan yang signifikan pada pertumbuhan ekonomi suatu negara, dengan adanya perkembangan perbankan syariah maka diharapkan dapat membantu seluruh sektor perekonomian termasuk dalam perkembangan UMKM. Selain itu, sektor UMKM juga memberikan kontribusi yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia, Seperti pada peristiwa pandemi *Covid 19* dimana usaha kecil memiliki peran dalam menjaga kestabilan ekonomi masyarakat.⁴

Usaha Mikro Kecil Menengah atau yang biasa disebut UMKM merupakan aset daerah yang memberikan kontribusi terhadap perkembangan potensi daerah. Perkembangan BPR Syariah Way Kanan juga dikaitkan dengan potensi daerah yang ada, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa UMKM memiliki peluang yang sangat besar dalam rangka menumbuhkan perekonomian daerah dibantu dengan adanya pembiayaan dari BPR Syariah Way Kanan. Perkembangan daerah ini juga ditandai dengan adanya pertumbuhan UMKM di daerah Way Kanan yang semakin banyak dan

³ Tira Nur Fitria, Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 01, No. 02, Juli 2015, 76

⁴Sri Maryati, "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatra Barat", *Jurnal Of Economic and Economic Education*, volume.02, No.01

modern, hal ini juga selaras dengan data yang di peroleh dari BPR Syariah Way Kanan, seperti pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.1
Pertumbuhan Nasabah UMKM BPR Syariah Way Kanan
PerbulanTahun 2023.⁵

Bulan	Jumlah NOA (Number Of Account)	Jumlah Rupiah
Januari	15	30.000.000
Februari	23	46.000.000
Maret	30	60.000.000
April	12	24.000.000
Mei	19	38.000.000
Juni	26	52.000.000
Juli	17	34.000.000
Agustus	20	40.000.000
September	24	48.000.000

Sumber : Wawancara Prasurevey, data diolah 2023

Dari tabel diatas bisa di pahami bahwa produk Takbir tersebut mengalami kestabilan dalam peningkatan nasabah setiap bulannya, dan bisa dilihat dari bulan ke bulan produk tersebut mengalami progres yang baik dimana dari bulan januari sampai bulan September rata-rata kenaikan jumlah nasabah mencapai 20 nasabah, jika diambil rata-rata dalam bentuk persentase maka setiap bulan kestabilan peningkatan nasabah tersebut berkisar diangka 20%, meskipun angka tersebut masih jauh dari kata besar namun yang patut diapresiasi adalah peningkatannya yang stabil. Dengan demikian dapat diartikan bahwa banyak UMKM yang merasa terbantu dengan adanya produk Takbir tersebut.

Di negara-negara maju, UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan

⁵ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis tanggal 15 maret 2023

dengan usaha besar.⁶ Dalam kaitannya dengan usaha mikro kecil dan menengah BPRS Way Kanan juga mempunyai peranan untuk mendukung pertumbuhan UMKM, lembaga keuangan BPR Syariah memegang peranan yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja terutama perbankan syariah. Fenomena yang terjadi dimana usaha kecil banyak yang rugi karena terlilit hutang rentenir, sehingga para pelaku usaha hanya disibukan dengan bunga rentenir yang membuat mereka tidak bisa fokus untuk membangun dan mengembangkan usahanya. Beberapa data yang didapat melalui presurvey alasan dari masyarakat mengambil pinjaman direntenir karena prosesnya yang mudah dan pinjaman tidak dibatasi, sehingga hal itu yang membuat masyarakat banyak yang tertarik, selain itu juga pada waktu itu BPR Syariah Way Kanan belum meluncurkan produk takbir.

Berdasarkan dari hasil observasi awal yang dilakukan peneliti, ada beberapa peranan BPR Syariah Way Kanan yaitu memberikan kontribusi dalam bentuk pembiayaan, konsultasi mengenai pengembangan usaha, bimbingan usaha melalui seminar-seminar ataupun melakukan studi banding dengan usaha-usaha sejenis yang telah berkembang. Selain itu BPR Syariah way kanan juga memberikan penawaran produk yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan nasabah, dimana BPR syariah sangat objektif dalam memberikan modal kerja, seperti contohnya produk Takbir (Talangan Kita Basmi Rentenir) dalam pembiayaan ini penerima modal kerja hanya mengembalikan dana pokoknya saja dan pihak BPR Syariah way kanan tidak

⁶ Lathifah Hanim dan MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dan Bentuk-Bentuk Usaha*, (Semarang : UNISSULA PRESS, 2018), 39

mengambil margin, hal ini dilakukan bertujuan untuk menolong para pelaku UMKM yang sedang merintis usaha agar dapat berkembang, usaha yang menggunakan produk takbir ini yaitu pedagang kuliner, pedagang pakan ternak, konter, dan juga pedagang ikan, dari ke empat nasabah produk takbir tersebut nantinya akan peneliti jadikan sumber data primer sebagai penguat dalam penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti ingin mengkaji lebih dalam tentang peranan Bank Syariah dalam membantu UMKM masyarakat dengan judul **“ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan masalahnya yaitu apa peran produk takbir BPR Syariah Way kanan dalam perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dari permasalahan tersebut Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan adanya produk takbir BPR Syariah Way kanan.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan untuk memperkaya khasanah keilmuan dibidang perbankan syariah terutama pada peningkatan dan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan adanya produk takbir, serta dapat disajikan sebagai bahan penelitian berikutnya yang ada relevansinya dengan masalah ini.

b. Secara praktis

1) Praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan masukan bagi BPR Syariah Way Kanan untuk mengetahui seberapa besar perkembangan UMKM dengan adanya produk takbir BPR Syariah Way Kanan.

2) Akademisi

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi untuk memperluas wawasan pembaca dalam bidang perbankan syariah, khususnya dalam permasalahan produk takbir BPR Syariah Way Kanan dalam perkembangan UMKM, sehingga nantinya dapat dijadikan sumber referensi untuk penelitian selanjutnya.

3) Lembaga

Manfaat penelitian diharapkan masyarakat dapat mengetahui secara akademik melalui lembaga Institut Agama Islam Negeri

(IAIN) Metro mengenai perkembangan UMKM dengan adanya produk takbir BPR Syariah Way Kanan.

D. Penelitian Relevan

Sebagai acuan penelitian berpedoman dengan ilmu yang telah peneliti baca, peneliti melakukan penggalian informasi yang berkaitan erat dengan judul skripsi yang akan peneliti kaji lebih dalam dengan Skripsi dan jurnal yang pernah di buat oleh peneliti sebelumnya, peneliti mencari kesamaan dan perbedaan pembahasan skripsi dengan peneliti lainnya, agar peneliti terhindar dari plagiasi. Untuk itu peneliti kemukakan beberapa judul yang pernah di tulis sebelumnya yaitu :

Tabel 1.2
Penelitian Relevan

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	Novelty
Anwar Rosidi, Heru Prastyo dan Edwin Zusrony ⁷	2021	Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga	Peranan UMKM	Perbankan Syariah, UMKM, Pemberdayaan UMKM, Kualitas Hidup	Metode penelitian yang dilakukan untuk menemukan penjelasan tentang mengapa suatu kejadian atau gejala terjadi. Gambaran akhir dari riset ini merupakan hasil terkait sebuah	Populasi yang dari penelitian ini yaitu seluruh Perbankan Syariah dan UMKM di Indonesia. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Perbankan Syariah dan UMKM di	Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah di Kota Salatiga, dalam hal ini Bank Muamalat KCP Salatiga mampu meningkatkan kualitas hidup UMKM, khususnya UMKM di Kelurahan Tingkir Lor. Model pemberdayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah tersebut pada dasarnya hanya berupa pemberian dana pinjaman modal usaha	Dalam penelitian ini membahas mengenai Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat yang juga berhubungan erat dengan UMKM, namun pembahasan peneliti lebih berfokus pada peranan BPR Syariah Way Kanan dalam perkembangan UMKM sebagai aset daerah yang potensial.

⁷Anwar Rosidi, Heru Prastyo dan Edwin Zusrony, Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol 7 No 2, 2021

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	Novelty
					hubungan kausal.	Kota Salatiga periode 2021.	kepada para UMKM, padahal sebenarnya pendampingan juga menjadi ketentuan bank syariah.	
Hafidz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi Kosim dan Abrista Devi ⁸	2020	Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Masa Pandemi <i>Covid-19</i> Di Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota	Perbankan Syariah, <i>Covid-19</i>	UMKM	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.	Populasi yang dari penelitian ini yaitu seluruh Perbankan Syariah dan UMKM di Indonesia. Sedangkan sampel yang digunakan dalam	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, diketahui bahwa Bank Syariah Indonesia khususnya Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota Bogor berperan penting dalam mempertahankan UMKM dimasa pandemi <i>Covid-19</i> dengan cara	Dalam penelitian ini membahas mengenai Peranan Perbankan Syariah Dalam mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di masa Pandemi <i>Covid-19</i> , hal ini juga berkaitan dengan pembahasan peneliti, namun pembahasan peneliti lebih mengarah kepada peran BPR

⁸Hafidz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi Kosim dan Abrista Devi, Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Masa Pandemi *Covid-19* Di Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota Bogor, El-Mal Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol 3 No 1, 2020

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	<i>Novelty</i>
		Bogor				penelitian ini yaitu Perbankan Syariah dan UMKM di Kota Bogor periode 2020.	menyalurkan program pemerintah yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat) merupakan program dari pemerintah yang bekerjasama dengan Perbankan Syariah Indonesia khususnya Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota Bogor untuk membantu dan mendorong para pelaku UMKM mempertahankan usahanya dimasa pandemi <i>Covid-19</i> sesuai dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan atau POJK pasal 7 ayat 1 tahun 2020; dan memberikan restrukturisasi atau relaksasi keringanan	Syariah Way Kanan dalam mengembangkan potensi daerah yaitu UMKM.

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	Novelty
							kepada pengusaha yang terdampak <i>Covid-19</i> dan mempermudah proses pembiayaan bagi para pengusaha yang terdampak <i>Covid-19</i> asalkan usahanya tidak terlalu terdampak secara signifikan, seperti yang telah ditetapkan oleh pemerintah melalui peraturan POJK pasal 5 ayat 2 tahun 2020.	
Muhadjirin ⁹	2017	Peranan Bank Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan	Bank Syari'ah	Usaha, Ekonomi, Dana, UMKM	Metode yang digunakan adalah studi pustaka (<i>library</i>)	Populasi yang dari penelitian ini yaitu seluruh Perbankan Syariah	Perbankan syari'ah mempunyai peranan strategis dalam meningkatkan usaha UMKM terutama dalam masalah pendanaan dan	Dalam penelitian ini membahas mengenai Peranan Bank Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil

⁹Muhadjirin, Peranan Bank Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, *Al-Ittihad Jurnal Pemikiran dan Hukum Islam*, Vol. 3 No. 1 (Jan-Jun) 2017

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	Novelty
		Menengah			<i>research</i>)	dan UMKM di Indonesia. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Perbankan Syariah dan UMKM yang sudah <i>Go Public</i> periode 2017.	<i>supporting</i> dalam kegiatan pendampingan teknis dan non teknis. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu komponen pelaku usaha yang mempunyai peran cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia.	dan Menengah, hal ini sangat berkaitan dengan pembahasan peneliti, namun pembahasan peneliti lebih mengarah produk terbaru dari BPR Syariah Way Kanan yang memberikan peran besar terhadap perkembangan UMKM
Singgih Muheramtohad ¹⁰	2017	Peran Lembaga Keuangan Syariah	<i>Sharia Financia l Institutio</i>	UMKM	Metode yang digunakan adalah	Populasi yang dari penelitian ini yaitu	Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa Pemberian pembiayaan	Dalam penelitian ini membahas mengenai Peran Lembaga Keuangan

¹⁰Singgih Muheramtohad, Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Indonesia, *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah, Muqtasid*, Vol 8 No 1, 2017

Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode Penelitian	Populasi / Sampel	Hasil penelitian	<i>Novelty</i>
		Dalam Pemberdayaan UMKM Di Indonesia	<i>n; Empowerment,</i>		studi pustaka (<i>library research</i>)	seluruh Perbankan Syariah dan UMKM di Indonesia. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Perbankan Syariah dan UMKM di Semarang periode 2017.	kepada UMKM lebih efektif, karena dialokasikan benar-benar pada kebutuhan usaha kecil secara langsung. Sebagaimana diketahui bahwa Indonesia menempati urutan keempat negara dengan ketimpangan terbesar di seluruh dunia, setelah Rusia, India, dan Thailand. Dengan pemberian pembiayaan kepada UMKM, maka diharapkan ketimpangan ini dapat diperkecil, sesuai dengan cita-cita para founding fathers negara ini.	Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Indonesia, hal ini juga berkaitan dengan pembahasan peneliti namun penelitian diatas lebih mengkaji secara umum, sedangkan pembahasan peneliti lebih khusus kepada peran BPR Syariah Way Kanan dalam mengembangkan UMKM.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Produk

1. Pengertian Produk

Produk adalah suatu yang bersifat kompleks, yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, yang di dalamnya termasuk kemasan, harga, prestise perusahaan dan pelayanan jasa perusahaan yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya. Kemudian produk sendiri diklasifikasikan menjadi 2, yaitu jasa dan barang. Produk jasa hanya dapat dirasakan (intangibile), sedangkan produk barang bisa dilihat dan dirasakan (tangible).¹

Menurut Philip Kotler, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.²

a. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melakukan fungsi-fungsinya, kemampuan itu meliputi daya tahan, kehandalan, ketelitian yang dihasilkan, kemudahan dioperasikan dan diperbaiki, dan atribut lain yang berharga pada produk secara keseluruhan.³

¹ Arief Rakhman Kurniawan, Total Marketing, (Yogyakarta:Kobis, 2014), 18.

² Danang Sunyoto, Dasar-dasar Manajemen Pemasaran, (Yogyakarta: CAPS, 2014), 69.

³ Kotler, P. dan Armstrong, G. Dasar-dasar Pemasaran Edisi Ke-9, (Jakarta:PT.Indeks, 2007), 15

Produk yang berkualitas memang menjadi kriteria pertama yang dicari oleh konsumen, para konsumen tentunya tidak mau asal-asalan dalam membelanjakan uangnya. Mereka takut bahwa uang dan energi yang telah mereka keluarkan tidak sebanding dengan kualitas yang akan mereka dapatkan.

b. Hubungan Kualitas Produk dengan Keputusan Pembelian

Memperbaiki kualitas produk adalah hal yang paling penting. Hal tersebut karena kualitas sebuah produk sangat menentukan keputusan seorang konsumen untuk membeli produk. Perusahaan dengan kualitas produk paling baik akan tumbuh dengan pesat, dan dalam jangka panjang perusahaan tersebut akan lebih berhasil dari perusahaan yang lain.⁴

2. Atribut Produk

Karakteristik kinerja, mutu, ciri, dan gaya merupakan karakteristik produk yang sangat berwujud yang kemungkinan menjadi elemen pokok dalam sebagian besar program produk. Atribut produk ini tergantung pada variabel-variabel seperti kebutuhan konsumen, kondisi, pemakaian dan daya beli. Atribut produk adalah segala sesuatu yang melengkapi manfaat utama produk sehingga mampu lebih memuaskan konsumen.

Menurut Fandy Tjiptono atribut produk adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian. Sedangkan menurut Philip Kotler atribut produk

⁴ Aris Marwanto, Marketing Sukses, (Yogyakarta: Kobis, 2015), 169

adalah pengembangan suatu produk atau jasa yang melibatkan penentuan manfaat yang akan diberikan. Dari pengertian teori tentang atribut produk maka dapat disimpulkan bahwa atribut produk adalah komponen-komponen penting dalam suatu produk yang dijadikan acuan konsumen untuk membeli atau menggunakan produk tersebut.⁵

Apabila suatu produk memiliki atribut produk atau sifat-sifat yang sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen maka produk tersebut dianggap cocok oleh konsumen. Produk yang demikian akan menjadi produk yang berhasil. Atribut produk dapat berupa sesuatu yang berwujud atau tangible maupun tidak berwujud atau intangible. Atribut yang berwujud dapat berupa desain produk, bungkus, merek, dan sebagainya. Sedangkan yang tidak berwujud misalnya nama baik dan sudah terkenal dari perusahaan penghasil barang tersebut.

a. Unsur-unsur Atribut Produk

- 1) Kualitas produk, yaitu totalitas bentuk, karakteristik dan atribut sebagaimana dideskripsikan di dalam produk (barang/jasa), proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan / kebutuhan konsumen. Seperti tingkat kemudahan prosedur pembukaan tabungan, tingkat kecepatan proses transaksi perbankan, tingkat keakuratan proses transaksi perbankan.⁶
- 2) Fitur produk, yaitu sebuah produk dapat ditawarkan dalam beragam fitur, model dasar, model tanpa tambahan apapun, merupakan titik

⁵ Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran, Yogyakarta, ANDI, 2008, hlm. 103

⁶ Tjiptono Fandy, "Strategi Pemasaran" (Yogyakarta: Andi, 2015), h. 108

awal. Perusahaan dapat menciptakan tingkat model yang lebih tinggi dengan menambahkan lebih banyak fitur yang terdapat dalam suatu produk. Misalkan tingkat keterjangkauan setoran awal di bank, saldo minimum tabungan, ATM, Net Banking.

- 3) Desain produk, yaitu sebuah konsep pengembangan penciptaan sebuah produk yang akan dijual oleh seorang atau perusahaan atau cara lain untuk menambah nilai pelanggan adalah melalui gaya dan desain produk yang berbeda. Desain adalah konsep yang lebih besar daripada gaya.
- 4) Merek, yaitu merupakan nama, istilah, tanda, symbol/lambang, warna, gerak atau kombinasi atribut-atribut produk lainnya yang diharapkan dapat memberikan identitas yang dapat membedakan antar produk, seperti tingkat pengenalan merek dan tingkat kemudahan diingat dari merek tabungan.
- 5) Jaminan, yaitu janji yang merupakan kewajiban produsen atas produknya kepada nasabah, dimana para nasabah akan diberi ganti rugi bila produk ternyata tidak bisa berfungsi sebagaimana yang diharapkan atau dijanjikan seperti tingkat keterjaminan transaksi dan kepercayaan nasabah pada bank dalam penanganan keluhan.
- 6) Harga, yaitu harga merupakan uang yang harus dibayarkan atas suatu barang atau layanan yang diterima. Selain itu harga diartikan sebagai nilai yang dipertukarkan nasabah untuk suatu manfaat atas

pengonsumsi, penggunaan atau kepemilikan barang atau jasa seperti tingkat keterjangkauan biaya administrasi dan biaya ATM.

3. Produk Perbankan Syariah

a. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana di bank syariah berbeda dengan yang terdapat di perbankan konvensional. Jika di perbankan konvensional hanya dikenal tiga jenis yakni Giro, Tabungan dan Deposito, Maka di bank syariah produk penghimpunan dana terbagi menjadi dua yaitu produk simpanan dan produk investasi. Perbedaan keduanya terletak pada motif dasar nasabah.⁷

Produk dana simpanan dibuat untuk nasabah dengan motif sebagai simpanan saja, tanpa memiliki niat untuk memperoleh return (hasil investasi) tertentu. Sedangkan produk dana investasi ditujukan bagi nasabah untuk melakukan kegiatan dengan mengharapkan return tertentu.

1) Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang paling populer di kalangan masyarakat umum. Tabungan menurut Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro, atau lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam hal sarana atau alat

⁷ Sunan Zulkifli, Panduan Praktis Transaksi perbankan Syariah, (Jakarta:Zikrul Hikam,2003), 93

penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya yaitu bank dan penabung.⁸ Tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan wadiah, Bank Syariah menggunakan akad wadiah yad adh-dhamanah.

2) Deposito

Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan wadiah, Bank Syariah menggunakan akad wadiah yad adh-dhamanah.⁹

Deposito yang dibenarkan dalam syariah adalah deposito berdasarkan prinsip mudharabah. Prinsip Mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola.

3) Giro

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah

⁸ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Perdana Media Grop, 2013), h.74

⁹ Ikit, Manajemen Dana Bank Syariah, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h.219

bayar lainnya, atau dengan pemindahbukuan.¹⁰ Adapun yang dimaksud dengan Giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Giro wadiah adalah simpanan atau titipan masyarakat pada bank syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan setiap saat. Dalam transaksi giro wadiah dimana nasabah bertindak sebagai penitip dana dan bank bertindak sebagai penerima dana titipan.

b. Penyaluran Dana

Produk-produk penyaluran dana bank syariah ditujukan untuk memobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dana merupakan hal penting karena Islam secara tegas mengutuk penimbunan tabungan dan menuntut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan sosial-ekonomi Islam.¹¹

1) Murabahah (Jual Beli)

Murabahah adalah suatu transaksi jual beli suatu barang dengan harga dan keuntungan yang telah disetujui oleh masing-masing kedua belah pihak. Akad jual beli merupakan

¹⁰ Muhammad Syafi'i, Bank Syari'ah dari Teori Kepraktek, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.32

¹¹ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 122

suatu kegiatan yang biasanya dilakukan oleh dua pihak, yaitu pembeli dan penjual dalam proses kegiatan jual beli.¹²

2) Ijarah

Akad Ijarah adalah akad sewa-menyewa suatu barang milik pihak bank (*muajjair*) oleh pihak nasabah atau penyewa (*mustajir*), dimana nantinya setelah masa berlaku akad berakhir, barang sewaan tersebut akan dikembalikan kepada *muajjair*.

Bilamana manfaat barang yang dipertukarkan dengan finansial, maka dikatakan ijarah atau sewamenyewa. Ijarah murni berbeda halnya dengan jual beli, karena yang dipertukarkan hanyalah manfaat barang, bukan kepemilikan, sedangkan jual beli yang dipertukarkan adalah fisik dan kepemilikan barang. Hasil perolehan pendapatan dalam transaksi ijarah disebut hasil sewa.

3) Musyarakah

Musyarakah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha perjanjian guna melakukan usaha secara bersama-sama serta keuntungan dan kerugian juga ditentukan sesuai dengan perjanjian.¹³

¹² Tadjuddin Malik, Penghimpunan dan Penyaluran Dana PT. Bank Syariah Indonesia, Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan, Vol. 5 No. 2 Februari 2022, 873

¹³ Mahmudatus Sa'diyah, Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah, *EQUILIBRIUM*, Volume 2, No.2, Desember 2014, 314

B. UMKM

1. Pengertian UMKM

Secara umum, UMKM atau yang biasa dikenal dengan usaha kecil menengah merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh pribadi dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (belum termasuk tanah dan bangunan). Dari pengertian tersebut, ada beberapa definisi-definisi UKM yang lain.¹⁴

Usaha atau bisa disebut dengan kewirausahaan. Istilah kewirausahaan menurut Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuel dalam bukunya *Entrepreneurship* adalah tindakan kreatif yang membangun suatu value dari sesuatu yang tidak ada. Entrepreneurship merupakan proses untuk menangkap dan mewujudkan suatu peluang terlepas dari sumber daya yang ada, serta membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko yang telah diperhitungkan.¹⁵

Usaha kecil dan menengah adalah semua pedagang kecil dan menengah, penyedia jasa kecil dan menengah, petani dan peternak kecil dan menengah, kerajinan rakyat dan industri kecil, dan lain sebagainya, misalnya warung di kampungkampung, toko kelontong, koperasi serba usaha. Koperasi Unit Desa (KUD), toko serba ada wartel, ternak ayam, sebagainya.¹⁶

¹⁴ Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*, (Laksana, Jogjakarta, 2014), 12

¹⁵ Tejo Nurseto, Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh, dalam *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol.1 No.1 february 2004, 3

¹⁶ Febra Robiyanto, *Akuntansi Praktis untuk Usaha Kecil dan Menengah*, (Semarang: Studi Nusa, 2004), 5

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Yang dimaksud usaha kecil dan menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajamen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas.
- d. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 ini. Dunia usaha adalah usaha mikro, usaha

kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Kudus dan berdomisili di Kudus.

- e. Kata lain dari pelaku usaha adalah wirausahawan (entrepreneurship). Secara sederhana, wirausahawan (entrepreneurship) dapat diartikan sebagai pengusaha yang mampu melihat peluang dengan mencari dana serta sumber daya lain yang diperlukan untuk menggarap peluang tersebut, berani menanggung risiko yang berkaitan dengan pelaksanaan bisnis yang ditekuninya, serta menjalankan usaha tersebut dengan rencana pertumbuhan dan ekspansi.

2. Modal UMKM

UMKM disebut sebagai usaha yang mampu bertahan dalam kondisi krisis. UMKM biasanya lebih elastis, fleksibel, dan adaptif, sehingga modal menjadi awal dalam menggarap usahanya. Pelaku usaha kecil dan menengah biasanya juga memiliki motivasi sangat tinggi untuk mengembangkan usahanya. Dengan modal seadanya, UMKM bersemangat dan antusias untuk mengembangkan usahanya. kecenderungan menangani sendiri semua proses pengerjaan dari awal hingga akhir.¹⁷

Berikut ini ada beberapa sumber permodalan yang dilakukan oleh UMKM baik untuk mendirikan usaha maupun untuk mengembangkan usahanya:

¹⁷ Nuramalia Hasanah, Saparuddin Muhtar dan Indah Muliasari, *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*, (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 7

a. Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup dan terbuka.¹⁸

Kekurangan modal sendiri adalah sebagai berikut:

- 1) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- 2) Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- 3) Kurang motivasi, artinya pemilik usaha menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

Kelebihan menggunakan modal sendiri:

- 1) Tidak ada biaya seperti bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban bagi perusahaan atau pemilik usaha.
- 2) Tidak tergantung kepada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- 3) Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.

¹⁸ Kasmir, *kewirausahaan* (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2014), 95

- 4) Tidak adanya keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertentama lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman.

Sumber dari dana modal asing dapat diperoleh dari:

- 1) Pinjaman dari dunia perbankan, baik perbankan pemerintah, swasta maupun perbankan asing.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan leasing, modal ventura, dana pensiun, dan lain sebagainya.
- 3) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kekurangan dari modal pinjaman sebagai berikut:

- 1) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi.
- 2) Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati.
- 3) Beban moral, perusahaan yang mengalami kegagalan atas masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak pada pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

Kelebihan dari modal pinjaman sebagai berikut:

- 1) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber.

- 2) Motivasi usaha tinggi, jika menggunakan modal asing motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi. Hal ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman.

3. Jenis Usaha UMKM

Jenis dan bentuk dari usaha mikro kecil menengah (UMKM) tidak selalu sama di setiap negara, pada umumnya selalu bervariasi tergantung pada konsep yang digunakan negara tersebut. Dalam setiap definisi sedikitnya memiliki dua aspek yang sama, yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam gugusan/kelompok perusahaan tersebut.

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:¹⁹

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

¹⁹Lathifah Hanim dan Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018), 29

C. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan

Berdasarkan pendapat Anoraga, pengembangan dijelaskan sebagai tanggung jawab wirausaha yang berkaitan dengan masa depan, dorongan dan kreatifitas untuk memajukan perusahaan. Usaha dapat berkembang dengan sangat baik dari skala kecil, menengah atau bahkan besar apabila dapat melakukan pengembangan dengan baik. Pengusaha baru diharapkan mengerahkan seluruh pikiran dan tenaganya untuk meningkatkan kinerja usaha dengan memperluas dan meningkatkan kualitas serta kuantitas produksi usaha.²⁰

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usahausaha kecil agar menjadi usaha yang mandiri dan tangguh.

Pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa yang akan datang. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan

²⁰ Nasir Asman, Studi Kelayakan Bisnis (Indramayu : CV Adanu Abimata, 2020), 92

informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

2. Usaha

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang di dirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu Negara.

Usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Bertitik tolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Jadi dari dua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (starting), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan franchising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

3. Unsur Pengembangan Usaha

a. Unsur dari dalam (internal)

- 1) Mengembangkan usaha menjadi besar maka diperlukan niat, karena niat merupakan hal penting dalam melakukan sesuatu.
- 2) Memahami teknik dengan menganalisis metode apa yang digunakan untuk mengembangkan produk ditinjau dari kuantitas produk yang harus dihasilkan.
- 3) Membuat anggaran dengan tujuan mengetahui pemasukan dan pengeluaran.

b. Unsur dari pihak luar (eksternal)

- 1) Adanya informasi perkembangan dari luar usaha maka perusahaan harus mengikuti perkembangan tersebut.
- 2) Kondisi lingkungan yang menguntungkan harus dipahami untuk berjalannya pengembangan usaha.

- 3) Mengetahui harga dan kualitas produk yang dijual.
- 4) Mendapat akses pendanaan tidak hanya berasal dari dalam usaha.
- 5) Mengetahui cakupan jajaran produk.²¹

²¹ Tobari, Kewirausahaan Dan Inovasi (Jawa Tengah:NEM, 2021), 22.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, Penelitian kualitatif adalah suatu penelitian pada dasarnya menggunakan pendekatan deduktif-induktif. Pendekatan ini berangkat dari suatu kerangka teori, gagasan para ahli, maupun pemahaman peneliti berdasarkan pengalamannya yang kemudian dikembangkan menjadi permasalahan-permasalahan beserta pemecahannya yang diajukan untuk memperoleh pembenaran dalam bentuk dukungan data yang ada di lapangan. Penelitian mengarah kepada penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur, menekankan sifat realita yang terbangun secara sosial, hubungan erat antara yang diteliti dengan peneliti, tekanan situasi yang membentuk penyelidikan, sarat nilai, menyoroti cara munculnya pengalaman sosial sekaligus perolehan maknanya.¹

Penelitian ini akan menguraikan keadaan yang terjadi dengan jelas dan terperinci, yaitu mencari dan memaparkan pengetahuan yang didapat untuk melihat fokus masalah yang ditentukan yakni peranan bank syariah dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di PT BPR Syariah Way Kanan.

¹Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, (Yogyakarta : Pustaka Ilmu, 2020), 254

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang mengamati situasi sosial dan mencatatnya sebanyak mungkin untuk dideskripsikan sebagaimana adanya atau meliputi ruang, obyek, tindakan, aktifitas, peristiwa, waktu, pelaku, tujuan, dan perasaan para pelakunya, selain itu penelitian ini juga mendeskripsikan makna data atau fenomena yang dapat ditangkap oleh peneliti, dengan menunjukkan bukti-buktinya. Pemaknaan terhadap fenomena itu banyak bergantung pada kemampuan dan ketajaman peneliti dalam menganalisisnya.²

Penelitian ini akan menggambarkan atau menguraikan secara lengkap, rinci, jelas, dan sistematis dengan menggunakan metode yang strategis untuk memecahkan suatu masalah mengenai peranan bank syariah dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di PT BPR Syariah Way Kanan.

B. Sumber Data

Setelah mengemukakan apa saja jenis penelitian yang digunakan, selanjutnya yang harus dibutuhkan adalah sumber data yang digunakan dalam penelitian ini. Sumber data penelitian tersebut adalah:

1. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti dengan cara bertanya langsung dari sumber informasi pertama dalam suatu penelitian.³

² Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Makasar:CV.Syakir Media Press, 2021), 31

³ Siti Fadjarajani dkk, *Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner*, (Gorontalo:Ideas Publishing, 2020), 4

Sumber data primer dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video atau audio, pengambilan foto. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperan serta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengarkan dan bertanya.

Dalam pengambilan sampel yang dipilih sebagai sumber data primer dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan atau pemilihan sampel untuk tujuan tertentu, atau sampel ditetapkan secara sengaja oleh peneliti. Dalam penentuan sampel biasanya didasarkan atas kriteria tertentu atau pertimbangan tertentu dari peneliti tentang tujuan yang akan dicapai.⁴

Sumber data primer diperoleh peneliti melalui wawancara yang terstruktur dan pengamatan lapangan dengan informan utama, yaitu dengan Bapak Riki Ardian selaku manajer bisnis, dan nasabah UMKM produk takbir bank syariah Way Kanan, beberapa nama nasabah tersebut yaitu Bapak Suharjo, Bapak Ari Ardiansyah, Ibu Yatik, dan Ibu Beti. Pada penelitian ini kriteria yang dibutuhkan adalah:

- a. Nasabah yang telah melakukan kerjasama pembiayaan produk UMKM kurang lebih 3 tahun.
- b. Nasabah yang berumur 25-40 tahun.

2. Sumber Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan

⁴ Sulaiman Saat Dan Sitti Mania, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Sulawesi Selatan: Pusaka Almaida, 2020), 79

kedua).⁵ Sumber data sekunder meliputi sumber tertulis dan foto. Sumber data tertulis merupakan sumber data dalam bentuk dokumen resmi, buku, dan arsip. Peneliti memperoleh data tertulis dengan cara mendatangi langsung ke kantor BPR Syariah Way Kanan.

Sumber data sekunder ini berasal dari internal maupun eksternal data yaitu diperoleh dari brosur, web resmi BPR Syariah Way Kanan, dan juga data yang diperoleh dari badan atau lembaga yang mengumpulkan data atau keterangan yang relevan dalam berbagai masalah yang diteliti. Sumber data sekunder berperan dalam membantu mengungkap data yang akan diteliti.

C. Teknik Pengumpulan Data

Setelah ditemukan sumber data yang akan digunakan kemudian dilakukan pengumpulan data. Data penelitian dikumpulkan sesuai dengan rancangan penelitian yang telah ditentukan. Data tersebut diperoleh dengan jalan pengamatan, percobaan atau pengukuran gejala yang diteliti. Pengumpulan data yang dapat dilakukan dengan berbagai metode berikut:

1. Wawancara

Wawancara (*interview*) dilakukan untuk mendapatkan informasi, yang tidak dapat diperoleh melalui observasi atau kuesioner. Oleh karena itu peneliti harus mengajukan pertanyaan kepada partisipan. Pertanyaan sangat penting untuk menangkap persepsi, pikiran, pendapat, perasaan

⁵Enny Radjab dan Andi Jam'an, *Metode Penelitian Bisnis*, (Makasar:Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017), 111

orang tentang suatu peristiwa, fakta atau realita. Dengan mengajukan pertanyaan peneliti masuk dalam alam berpikir orang lain, mendapatkan apa yang ada dalam pikiran mereka dan mengerti apa yang mereka pikirkan karena persepsi, perasaan, pikiran orang sangat berarti, dapat dipahami dan dapat dieksplisitkan dan dianalisis secara ilmiah.⁶

Teknik wawancara yang peneliti gunakan ialah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara secara terpimpin, artinya meskipun dilaksanakan secara bebas namun arahnya jelas meskipun luwes atau fleksibel. Keluwesan yang dimaksud adalah keterampilan pewawancara dalam memanipulasi kondisi orang yang diwawancarai yang terlalu formal. Wawancara yang dimaksud disini adalah terkait dengan pengumpulan data yang akurat untuk keperluan proses pemecah masalah tertentu. Metode ini digunakan agar peneliti dapat memecahkan berbagai pertanyaan yang muncul mengenai peran bank syariah dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di PT BPR Syariah Way Kanan.

2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.⁷ Teknik observasi adalah

⁶ Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*, (Jawa Barat: CV. Jejak, 2017), 30

⁷Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta,2011),104

pengamatan dan pencatatan secara sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki. Dalam arti yang luas, observasi sebenarnya tidak hanya terbatas pada pengamatan yang dilaksanakan baik secara langsung maupun tidak langsung.⁸

Dari pengertian di atas metode observasi dapat dimaksudkan suatu cara pengambilan data melalui pengamatan langsung terhadap situasi atau peristiwa yang ada dilapangan.

Adapun jenis-jenis observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Observasi non partisipan, artinya: penulis tidak ambil bagian/ tidak terlihat langsung dalam kegiatan orang-orang yang di observasi;
- b. Observasi yang berstruktur, artinya: dalam melakukan observasi penulis mengacu pada pedoman yang telah disiapkan terlebih dahulu oleh penulis.

Adapun data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Situasi dan kondisi lingkungan para pelaku UMKM di Way Kanan
- b. Jumlah nasabah Takbir perbulan
- c. Karakter dan perilaku pelaku

Teknik ini digunakan untuk membaca kondisi mengenai masalah yang akan diangkat peneliti.

⁸ Singarimbun Masri dan Efendi Sofran, Metode Penelitian Survey (Jakarta:LP3ES,1995), 46.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui penelaahan sumber tertulis seperti buku, laporan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya yang memuat data atau informasi yang diperlukan peneliti.⁹ Dokumen yang digunakan dapat berupa buku harian surat, laporan, notulen rapat catatan kasus dalam pekerjaan dan dokumentasi lainnya. Dokumentasi ini biasanya informasi yang tidak dipublikasikan secara umum, tetapi boleh diketahui oleh pihak tertentu.

Dokumentasi ini digunakan dalam penelitian ini agar suatu data permasalahan baik itu yang bersumber dari laporan, surat berharga maupun data yang tidak boleh dipublikasikan dapat diketahui dan akan mempermudah dalam meneliti permasalahan peranan bank syariah dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di PT BPR Syariah Way Kanan.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan uji *credibility* (validitas interbal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas) dan *confirmability* (obyektifitas).¹⁰ Untuk memeriksa keabsahan data mengenai “Analisis Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di PT BPR Syariah Way Kanan”

⁹ Rifa'i Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta:SUKA-Press, 2021), 114

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian: Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D*. (Bandung: Alfabeta, 2015), hal. 366

berdasarkan data yang sudah terkumpul, selanjutnya ditempuh beberapa teknik keabsahan data yang meliputi:

a. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian, terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan triangulasi waktu. Namun, dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua triangulasi, yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

1) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Untuk menguji kredibilitas data tentang “Analisis Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di PT BPR Syariah Way Kanan” maka pengumpulan dan pengujian data dilakukan kepada pegawai bank dan nasabah produk takbir sebagai informan. Data dari sumber tersebut dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana yang spesifik dari beberapa sumber data tersebut.

2) Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik

yang berbeda, yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumen pendukung terhadap informan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹¹ Teknik analisis data dimulai dengan mengamati data yang telah tersedia dari sumber berupa wawancara dan dokumentasi. Tujuannya adalah untuk menggambarkan fakta hasil penelitian sehingga menjadi data yang mudah dipahami dan diinterpretasikan.

Analisis data di sini berarti mengatur secara sistematis bahan hasil wawancara dan observasi, menafsirkannya dan menghasilkan suatu pemikiran, pendapat, teori atau gagasan yang baru. Inilah yang disebut hasil temuan atau *findings*. Metode kualitatif bersifat induktif yaitu mulai dari fakta, realita, gejala, masalah yang diperoleh melalui suatu observasi khusus. Dari realita dan fakta yang khusus ini kemudian peneliti membangun pola-pola umum, induktif berarti bertitik tolak dari yang khusus ke umum.

Peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut di analisa dengan menggunakan cara berfikir induktif dimulai dari informasi mengenai peran apa saja yang dilakukan bank syariah dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di PT BPR Syariah Way Kanan.

¹¹ Rifa'i Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta:SUKA-Press, 2021), 121

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profile BPR Syariah Way Kanan

1. Sejarah BPR Syariah Way Kanan

PT BPRS Way Kanan berdiri berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Way Kanan No. 2 Tahun 2009 dengan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor: AHU-50532.A.H.01.01. tanggal 27 Oktober 2010. Izin Operasional PT BPRS Way Kanan berdasarkan SK Gubernur Bank Indonesia No. 13/1/KEP.GBI/DpG/2011 tanggal 11 Januari 2011. PT BPRS Way Kanan mulai beroperasi terhitung tanggal 24 Januari 2011. Hingga saat ini PT BPRS Way Kanan telah menyumbangkan pendapatan asli daerah (PAD) sejak tahun kedua berdiri dan terus meningkatkan sumbangan bagi pendapatan asli daerah (PAD) hingga tahun 2013.¹

Legalitas PT BPRS Way Kanan adalah Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 13/1/KEP.GBI/DpG/2011 tanggal 11 Januari 2011 Tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Way Kanan. Legalitas lainnya adalah Surat Direktur Perbankan Syariah Bank Indonesia No: 12/1285/DPbS tanggal 23 Juli 2010 Tentang Persetujuan Prinsip Pendirian PT BPRS Way Kanan. Kemudian Akte perubahan pengurus dan modal berdasarkan RUPS yang dinotariskan No. 51 tanggal 14 Agustus 2012 dengan Keputusan Menkum dan HAM Republik Indonesia NO :

¹Gallery dan Kegiatan PT BPRS Way Kanan (*Online*) tersedia di bansyariahwaykanan.co.id, diakses pada 10 November 2023

AHU-AH.01.10.33639 dan AHU-AH.01.10-33640 tanggal 14 September 2012. Selain itu pula akte perubahan modal berdasarkan RUPS yang dinotariskan No. 12 tanggal 15 Maret 2013 dengan Keputusan Menkum dan HAM RI No : AHU-AH.01.10.18390 tanggal 14 Mei 2013.⁷⁴ Legalitas PT BPRS Way Kanan terbaru adalah Perubahan Modal berdasarkan RUPS yang dinotariskan No. 1 tanggal 3 Februari 2014 dengan Keputusan Menkum dan HAM RI No : AHUAH.01.10.19080 tanggal 9 Juli 2014, kemudian akte perubahan berdasarkan RUPS yang dinotariskan No. 36 tanggal 11 Desember 2014 dengan Keputusan Menkum dan HAM RI No : AHU-09682.40.21.2014 tanggal 15 Desember 2014 dan terbaru adalah Akte Perubahan berdasarkan RUPS yang dinotariskan No. 46 tanggal 14 Agustus 2015 dengan Keputusan Menkum dan HAM RI No : AHU-AH.01.03- 0957053 tanggal 14 Agustus 2015.²

2. Visi dan Misi PT BPRS Way Kanan

a. Visi

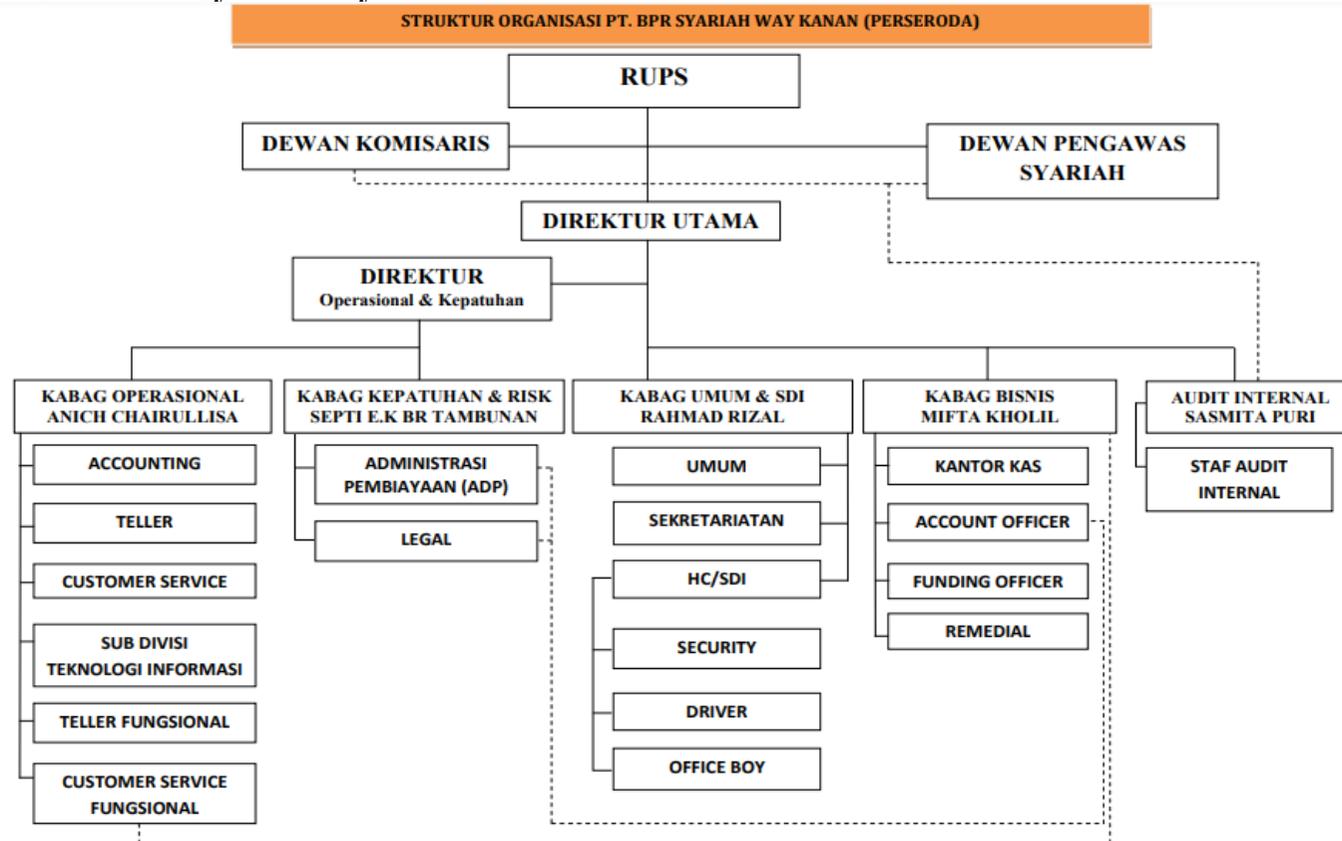
“Menjadi BPRS yang sehat, menguntungkan dan besar dalam rangka meningkatkan kesejahteraan rakyat ke maslahatan umat”.

b. Misi

- 1) Menjadi motor penggerak pemberdayaan ekonomi rakyat.
- 2) Meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan rakyat.
- 3) Mengembangkan ekonomi rakyat sesuai syariah.
- 4) Memasyarakatkan nilai-nilai Islam dalam bidang ekonomi dan dunia usaha.

²Gallery dan Kegiatan PT BPRS Way Kanan (*Online*) tersedia di bansyariahwaykanan.co.id, diakses pada 10 November 2023

3. Struktur PT BPR Syariah Way Kanan



⁴⁵ Dokumentasi, Struktur organisasi PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

4. Job Description PT BPR Syariah Way Kanan

a. Dewan Komisaris

- 1) Dewan Komisaris menetapkan kebijakan pokok perusahaan yang harus dijalankan oleh direksi.
- 2) Dewan Komisaris melakukan pengawasan atas pengurusan bank yang dilakukan Direksi dan berkewajiban memberikan bantuan serta nasehat kepada Direksi.⁴⁶
- 3) Dewan Komisaris menyetujui atau menolak rencana kerja dan anggaran tahunan perusahaan yang diajukan oleh Direksi.
- 4) Dewan Komisaris menyetujui atau menolak usulan pemberian pembiayaan diatas wewenang direksi yang diusulkan Direksi.
- 5) Dewan Komisaris bersama Direksi mempertanggung jawabkan kinerja pada Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

b. Dewan Pengawas Syariah

- 1) Dewan Pengawas Syariah berwenang untuk menyetujui atau merekomendasikan atau menolak terhadap produk-produk yang akan dipasarkan kepada masyarakat yang diajukan oleh Direksi.
- 2) Dewan Pengawas Syariah melakukan pengawasan dan pengamatan terlaksananya syariah Islam atas produk-produk yang dikeluarkan bank yang telah direkomendasikan oleh Dewan Pengawas Syariah.

⁴⁶ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

- 3) Memberikan saran atau fatwa kepada Dewan Komisaris/Direksi untuk terlaksananya dengan baik Syariah Islam dalam operasional bank.

c. Direksi

- 1) Bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan tugas dalam mengelola perseroan dengan sebaikbaiknya demi mencapai tujuan perusahaan yang ada pada Anggaran Dasar Perseroan dengan berpedoman pada kebijakan pokok yang sudah ditetapkan oleh dewan komisaris dan peraturan perundang-undangan yang berlaku secara program kerja Direksi.⁴⁷
- 2) Mewakili perseroan di dalam dan diluar pengendalian tentang segala hal dan segala kejadian.
- 3) Direksi wajib menyusun Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan tiap-tiap tahun sebelum tahun kerja berjalan dan harus mendapatkan pengesahan dari Dewan Komisaris serta menjalankannya dengan konsisten dan konsekuen.
- 4) Direksi wajib mendapatkan rekomendasi persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah untuk setiap produk yang akan dipasarkan kepada masyarakat.
- 5) Direksi wajib menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) setiap tahun.

⁴⁷ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

d. Direksi

- 1) Melakukan pengurusan perusahaan sesuai dengan tujuan dari perusahaan yang telah diatur dalam Anggaran Dasar Perseroan.
- 2) Mempertimbangkan berbagai resiko yang relevan dengan perseroan dalam pengambilan keputusan dan tindakan.
- 3) Direksi wajib menyusun rencana pengembangan perseroan dan rencana kerja tahunan sebelum dimulainya tahun anggaran berikutnya.
- 4) Mengadakan RUPS tahunan dan RUPS luar biasa sebagaimana diatur dalam peraturan yang berlaku dan anggaran dasar.
- 5) Menyiapkan daftar pemegang saham, daftar khusus, risalah RUPS dan risalah rapat Direksi.⁴⁸

e. Divisi Risk

- 1) Mengidentifikasi risiko financial, keselamatan, atau keamanan yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan.
- 2) Menyiapkan rencana dan tindakan untuk mengurangi factor risiko.
- 3) Mengumpulkan informasi keuangan dari klien seperti pendapatan, aset, dan utang.
- 4) Mengelola kebijakan asuransi perusahaan.

⁴⁸ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

f. Divisi Pembiayaan

- 1) Membantu direksi dalam melakukan evaluasi dan memberikan rekomendasi atas permohonan pembiayaan untuk jumlah pembiayaan tertentu.⁴⁹
- 2) Memberikan masukan kepada Direksi dalam mengambil keputusan yang menyangkut pemberian pembiayaan.
- 3) Keanggotaan komite pembiayaan ditetapkan oleh Dewan Direksi yang terdiri dari : Direktur, Kepala Bagian Pemasaran, Kepala Bagian Operasional dan Accounting Officer.

g. Divisi Operasional

- 1) Membangun hubungan yang kuat dengan menangani masalah dan keluhan pelanggan secara tepat waktu.
- 2) Memberikan penilaian karyawan, promosi, kompensasi dan pemutusan hubungan kerja berdasarkan tinjauan kerja.
- 3) Memberikan dukungan operasional dan bimbingan kepada staf.
- 4) Membantu mengembangkan anggaran operasional dan modal.
- 5) Memantau dan mengendalikan pengeluaran sesuai dengan anggaran yang dialokasikan.

h. Account Officer

- 1) Mengetahui detail jenis bidang usaha calon debitur.
- 2) Mengetahui detail karakter calon debitur.
- 3) Mengetahui tujuan permohonan kredit.

⁴⁹ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

- 4) Mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan saat pengajuan kredit.
 - 5) Mengetahui analisa terhadap data-data keuangan calon debitur.
 - 6) Mengetahui cara menganalisa coverage jaminan.
 - 7) Mengetahui tingkat kompetisi usaha calon debitur.
 - 8) Mengetahui kondisi makro terkait usaha calon debitur.
 - 9) Dapat menganalisa tingkat pengembalian calon debitur.
 - 10) Mengetahui keunggulan dan juga kelemahan produk usaha debitur.
- i. Legal Officer
- 1) Mengurus jaminan nasabah.⁵⁰
 - 2) Mereview data nasabah.
 - 3) Bertanggung jawab atas jaminan nasabah di brankas maupun jaminan oleh nasabah.
 - 4) Menjembatani perihal legalisasi aksi perusahaan missal perjanjian dengan pihak ketiga
 - 5) Mengurusi urusan RUPS, dan perubahan anggaran dasar.
- j. Administrasi
- 1) Mengelola kas kecil dan kas besar membuat dan menyusun data keuangan.
 - 2) Memelihara dokumen dan sistem data yang ada.
 - 3) Melakukan kegiatan administratif seperti surat menyurat, input data, rekap data dan dokumentasi.

⁵⁰ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

- 4) Menyusun laporan bulanan berupa laporan kegiatan dan laporan keuangan.
- 5) Supporting dalam kegiatan audit.

k. Customer Service

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukuan deposito, dan permohonan nasabah yang lainnya. Selain itu juga memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.⁵¹
- 2) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank.
- 3) Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitas nasabah serta file nasabah.
- 4) Mengadministrasikan resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
- 5) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
- 6) Mengadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku tabungan.
- 7) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

⁵¹ Dokumentasi, Job Description PT BPRS Way Kanan, diperoleh pada 10 November 2023

1. Teller

- 1) Memastikan semua perlengkapan berfungsi dengan baik (alat penghitung uang, alat pengecek uang palsu, dsb).
- 2) Jika terdapat nasabah makanharus bersikap dengan ramah, memberikan ucapan selamat pagi/siang/sore, dan juga mengucapkan terima kasih serta memberikan senyum diawal dan akhir pertemuan dengan nasabah.
- 3) Menjaga penampilan dengan menggunakan pakaian yang sesuai dengan standar bank.
- 4) Apabila terdapat nasabah yang ingin melakukan penyetoran atau tarik tunai, maka teller wajib menghitung uang, mengkonfirmasi jumlah uang kepada nasabah, melakukan perhitungan uang di depan nasabah.
- 5) Melakukan pembayaran tunai/non tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai/non tunai di counter bank, dan melakukan update data transaksi di sistem computer bank.
- 6) Setelah selesai proses setor/tarik tunai teller wajib memberikan slip kuitansi kepada nasabah dan menandatangani sebagai tanda pengesahan.
- 7) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.

B. Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di PT BPR Syariah Way Kanan

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat keuntungan dari hasil usahanya. Karena pendapatan usaha merupakan tujuan dari orang melakukan bisnis. Pendapatan merupakan faktor penting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha.

Dalam menjalankan usahanya masyarakat perlu dukungan dari pemerintah setempat untuk dapat meningkatkan perkembangan usahanya, maka dari itu pemerintah setempat sepakat untuk ikut berkontribusi dalam perkembangan UMKM lokal agar jauh lebih berkembang dan lebih maju lagi. Hal yang bisa dilakukan oleh pemerintah setempat yaitu dengan bekerjasama dengan pihak perbankan selaku penyedia modal. Perseroan ingin lebih meningkatkan taraf hidup masyarakat dengan melakukan pendampingan dan pembinaan. Itu sesuai dengan apa yang diamanatkan oleh pemegang saham, yaitu Pemerintah Kabupaten Way Kanan. Artinya, ini sesuai dengan keinginan pemilik (pemerintah kabupaten). Kita ingin memberikan pembinaan sebagai mitra kepada pelaku usaha yang ada di Kabupaten Way Kanan, yang *notabene* adalah pedagang-pedagang dan pengusaha-pengusaha rumahan.

1. Produk Takbir BPR Syariah Way Kanan

Dengan kinerja yang ditorehkan, PT BPR Syariah Way Kanan terus berkembang dan berhasil memberikan banyak kontribusi kepada

pemerintah daerah dan masyarakat. Seperti meningkatkan jaringan layanan dengan membuka kantor cabang di luar daerah Kabupaten Way Kanan (Bank Syariah Way Kanan Kantor Cabang Natar) atau memberi kontribusi kepada PAD. Perusahaan juga dicatat membina 6.000 UMKM di Kabupaten Way Kanan melalui program LKS-PWU. Selain itu juga menghadirkan dana untuk CSR. Besaran dana yang diberikan sebesar 3% dari laba tahunan setelah pajak.

“Perusahaan mengalokasikan dana CSR untuk membantu kegiatan UMKM dengan mengeluarkan Produk Pembiayaan Talangan Basmi Rentenir (Takbir). Pembiayaan Takbir ini bertujuan untuk membantu UMKM atau pemilik usaha kecil agar tidak terjerat oleh pelaku rentenir sehingga pelaku UMKM dapat menjalankan usahanya dengan baik dan berkah”¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai maksud dari produk Takbir, Takbir merupakan singkatan dari “talangan kita basmi rentenir” Takbir merupakan pengembangan dari produk pembiayaan yang tujuannya untuk membantu para pelaku UMKM lokal untuk lepas dari jeratan rentenir, produk Takbir ini tidak mengambil keuntungan dalam menjalankan usahanya, karena tujuan awal dari produk ini yaitu untuk membantu (tabarru’) masyarakat agar bias mengembangkan usahanya.

2. Produk Pembiayaan BPR Syariah Way Kanan

1) Takbir

“Produk Takbir ini merupakan pengembangan dari produk pembiayaan yang tujuannya untuk membantu para pelaku UMKM lokal untuk lepas dari jeratan rentenir, produk Takbir ini tidak

¹ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

mengambil keuntungan dalam menjalankan usahanya, karena tujuan awal dari produk ini yaitu untuk membantu (tabarru') masyarakat agar bias mengembangkan usahanya”

2) Asyik

Pembiayaan UMKM Asyik adalah pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang memiliki usaha yang tergolong Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan tujuan membangun ekonomi umat menjadi lebih baik. Dengan akad syariah murabahah (jual beli), BPR Syariah Way Kanan selaku mitra nasabah selalu mengawasi pertumbuhan usaha nasabah.²

Saat ini, BPR Syariah Way Kanan telah meluncurkan produk pembiayaan Asyik (Akad Syariah Industri Kreatif) sebagai bentuk upaya manajemen dalam mendukung visi dan misi pemerintah daerah, serta masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup dalam menjalankan bisnis UMKM. Dengan prinsip syariah dan pengambilan margin yang bersaing dengan competitor, dengan harapan produk ini menjadi produk yang dapat sangat bermanfaat bagi masyarakat Way Kanan pada umumnya.

3) Umum

“Produk pembiayaan ini pada dasarnya sama dengan produk pembiayaan yang lain namun, pada produk pembiayaan umum ini limit nyajauh lebih besar, biasanya dipakai oleh industri skala besar. Untuk pembiayaan yang diberikan bank dalam produk umum ini diatas 75 juta, dengan nominal yang tidak kecil tersebut diharapkan industri yang dibantu dapat mudah dalam mengembangkan usahanya”³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai produk pembiayaan yang ada di BPR Syariah Way Kanan, terdapat 3 (tiga) produk pembiayaan yang ada di

² Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

³ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

BPR Syariah Way Kanan, yaitu produk Takbir (talangan kita basmi rentenir).

3. Perbedaan Produk Takbir dengan Produk Pembiayaan Lainnya

“Perbedaan yang paling mendasar dari produk Takbir ini yaitu nasabah hanya mengembalikan pinjaman pokoknya saja kepada BPR Syariah Way Kanan, bisa di bilang produk Takbir ini menggunakan akad tolong-menolong”⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai Perbedaan produk Takbir dengan produk pembiayaan lainnya, Perbedaan yang paling mendasar dari produk Takbir ini yaitu nasabah hanya mengembalikan pinjaman pokoknya saja kepada BPR Syariah Way Kanan, bisa di bilang produk Takbir ini menggunakan akad tolong-menolong, jadi nasabah tidak perlu membayar keuntungan untuk Bank dalam pembiayaan Takbir ini.

4. Tujuan dari Adanya Produk Takbir

“BPR Syariah Way Kanan sangat fokus dalam memberikan dukungan penuh kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 6.000 pelaku usaha yang tergabung dalam UMKM baik seluruh sektor yaitu, pertanian, perkebunan, peternakan, perdagangan, produk pangan mendapatkan bantuan pembiayaan murah dengan bunga di bawah bunga Kredit Usaha Kecil (KUR), dan pendanaan yang digelontorkan juga dari guliran dana CSR”⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis bentuk pembiayaan di BPRS ini ada Asyik, Akad Syariah Industri Kreatif. Pembiayaan Asyik ini memang ditujukan bagi seluruh pelaku UMKM dan UKM serta pengusaha menengah. dan ada juga

⁴ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

⁵ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

Takbir, Talangan Basmi Rentenir, di mana tujuan Takbir ini untuk menekan gerak para rentenir yang selalu bergentayangan di masyarakat.⁶

5. Kekurangan dan Kelebihan dari Produk Takbir

“Kekurangan produk ini yaitu limit yang diberikan bisa dikategorikan sangat kecil di mana produk Takbir ini hanya mempunyai limit pembiayaan 2 juta, dengan nominal tersebut memang masih sangat kurang untuk mensupport para pelaku UMKM untuk dapat menjalankan usahanya”⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai kekurangan dan kelebihan produk Takbir, kekurangan produk ini yaitu limit yang diberikan bisa dikategorikan sangat kecil di mana produk Takbir ini hanya mempunyai limit pembiayaan 2 juta, dengan nominal tersebut memang masih sangat kurang untuk mensupport para pelaku UMKM untuk dapat menjalankan usahanya. Namun dibalik kekurangan tersebut terdapat juga kelebihan dari produk ini yaitu produk ini tidak mempunyai bunga, atau pihak bank tidak mengambil margin atau keuntungan dalam produk ini, jadi produk ini murni untuk membantu masyarakat khususnya pelaku UMKM.

6. Manfaat Nasabah Menggunakan Produk Takbir

“Nasabah dapat terlepas dari lilitan hutang rentenir, karena memang banyak sekali kasus pelaku UMKM yang terlilit hutang rentenir, dengan adanya produk takbir ini diharapkan para pelaku UMKM yang terlilit hutang dapat terbantu dan dapat lebih fokus dalam pengembangan usahanya”⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai manfaat yang nasabah dapatkan dengan

⁶ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

⁷ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

⁸ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

menggunakan produk Takbir ini, nasabah dalam mengatasi masalahnya yaitu dapat terlepas dari lilitan hutang rentenir, karna memang banyak sekali kasus pelaku UMKM yang terlilit hutang rentenir, dengan adanya produk takbir ini diharapkan para pelaku UMKM yang terlilit hutang dapat terbantu dan dapat lebih fokus dalam pengembangan usahanya.

7. Mekanisme Pembiayaan Produk Takbir

“Nasabah hanya perlu menghubungi pihak BPR Syariah Way Kanan, untuk mengajukan pembiayaan Takbir ini, setelah itu pihak Bank akan melakukan survey lokasi dimana tempat nasabah tersebut tinggal, pihak bank akan menelusuri masalah yang dialami nasabahnya dan usaha yang dijalankan oleh nasabahnya, selain itu pihak bank juga tidak lupa membaca karakter nasabahnya dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Setelah semuanya dirasa memnuhi syarat maka pihak Bank akan meminta persyaratan umum seperti KTP, KK dan lain-lain yang menunjang terealisasinya pembiayaan tersebut”⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai mekanisme pembiayaan produk Takbir, nasabah hanya perlu menghubungi pihak BPR Syariah Way Kanan, untuk mengajukan pembiayaan Takbir ini, setelah itu pihak Bank akan melakukan survey lokasi dimana tempat nasabah tersebut tinggal, pihak bank akan menelusuri masalah yang dialami nasabahnya dan usaha yang dijalankan oleh nasabahnya, selain itu pihak bank juga tidak lupa membaca karakter nasabahnya dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Setelah semuanya dirasa memnuhi syarat maka pihak Bank akan meminta persyaratan umum seperti KTP, KK dan lain-lain yang menunjang terealisasinya pembiayaan tersebut, namun yang perlu

⁹ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

diketahui bahwa di pembiayaan ini tidak ada jaminan atau anggunan, jadi nasabah tidak perlu menjaminkan apapun dalam pembiayaan ini, karena memang tujuan utama dari produk Takbir ini yaitu membantu masyarakat khususnya pelaku UMKM.

8. Jenis UMKM yang Memakai Produk Takbir

“Banyak sekali usaha yang di biyai oleh BPR Syariah melalui produk Takbir ini, salah satunya yaitu usaha konter *handphone* milik bapak Ari Ardiansyah, selain itu ada juga bapak Suharjo selaku pemilik usaha pakan burung dan ternak, usaha beliau sangat berkembang setelah mendapatkan dukungan dari produk Takbir ini, yang ketiga yaitu usaha dari Ibu Yatik yaitu usaha warung sembako”¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis mengenai jenis UMKM yang menggunakan produk Takbir, banyak sekali usaha yang di biayayai oleh BPR Syariah melalui produk Takbir ini, salah satunya yaitu usaha konter *handphone* milik bapak Ari Ardiansyah, selain itu ada juga bapak Suharjo selaku pemilik usaha pakan burung dan ternak, usaha beliau sangat berkembang setelah mendapatkan dukungan dari produk Takbir ini, yang ketiga yaitu usaha dari Ibu Yatik yaitu usaha warung sembako, dimana Ibu Yatik ini dapat terlepas dari lilitan hutang rentenir dan sekarang usaha sembakonya mengalami perkembangan.

9. Perkembangan UMKM Lokal dengan Hadirnya Produk Takbir

“Saat ini lembaga keuangan syariah terus tumbuh dan berkembang di tengah masyarakat, produk yang ditawarkan berdasarkan pada akad-akad yang digunakan semakin banyak dan bervariasi menyesuaikan kebutuhan masyarakat luas. Dengan

¹⁰ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

pemberian Pembiayaan Syariah sangat ditunggu untuk peningkatan ekonomi seluruh masyarakat, khususnya di beberapa daerah. Maka dengan adanya lembaga pembiayaan nonbank harus diperbanyak dan perannya ditingkatkan, baik secara kelembagaan, kepastian, dan pastinya ketersediaan modal yang baik agar dapat menjadi pilihan masyarakat dalam memperoleh pembiayaan masyarakat selain lembaga perbankan”¹¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis Usaha UMKM merupakan sektor usaha yang beromset relatif kecil, memiliki perangkat yang sederhana cenderung tradisional digunakan secara manual, kemudian segmen pasar yang dijangkau lebih kecil. Para pelaku UMKM membutuhkan dukungan dalam pengembangannya khususnya dukungan permodalan untuk meningkatkan usaha yang dimilikinya. Sektor UMKM ini yang dapat diisi dan diberi akses keuangan oleh Lembaga keuangan syariah. Dengan hadirnya produk Takbir ini banyak sekali UMKM yang merasa terbantu baik dalam mengatasi masalah hutangnya dengan rentenir maupun dengan perkembangan usahanya.

Kontribusi BPR Syariah Way Kanan tidak sampai disitu, BPR Syariah Way Kanan terus melakukan inovasi untuk dapat berkontribusi terutama dalam kemajuan UMKM. Pada awal tahun 2022 misalnya, perusahaan mengalokasikan dana CSR untuk membantu kegiatan UMKM dengan mengeluarkan Produk Pembiayaan Talangan Basmi Rentenir (Takbir). Pembiayaan takbir ini bertujuan untuk membantu UMKM atau

¹¹ Wawancara dengan Riki Ardian selaku Manajer Bisnis, pada 10 November 2023

pemilik usaha kecil agar tidak terjerat oleh pelaku rentenir sehingga pelaku UMKM dapat menjalankan usahanya dengan baik dan berkah

C. Alasan Masyarakat Memilih Untuk Menjadi Nasabah Takbir di BPR

Syariah Way Kanan

“Saya sangat merasa terbantu dengan adanya produk Takbir ini, karena prosesnya mudah dan tanpa ada jaminan serta hanya mengembalikan pokoknya saja”¹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ari Ardiansyah nasabah BPR Syariah Way Kanan mengenai alasan mereka mau menjadi nasabah BPR Syariah Way Kanan yaitu mereka merasa dibantu dan diuntungkan dengan pembiayaan tersebut, dimana mereka dapat terlepas dari lilitan hutang rentenir dan usahanya dapat berkembang. Selain itu juga banyak sekali keuntungan yang didapat oleh nasabah dengan adanya produk Takbir ini, dimana pinjaman ini tidak ada bunga atau margin keuntungan untuk pihak bank jadi nasabah hanya mengembalikan pokoknya saja, dan dalam pembiayaan ini tidak perlu ada jaminan atau anggunan, jadi nasabah tidak perlu bingung dengan masalah anggunan.

1. Produk Takbir

Takbir ini merupakan produk yang sangat membantu masyarakat khususnya pelaku UMKM, maka dari itu banyak sekali dari kalangan pelaku UMKM yang menggunakan produk ini.¹³

Takbir adalah produk penolong bagi masyarakat disini, kami senang menggunakan produk ini, prosesnya mudah tanpa jaminan dan tidak ada bunganya.¹⁴

¹² Wawancara dengan Ari Ardiansyah selaku Pemilik Usaha Konter *hanphone*, pada 10 November 2023

¹³ Wawancara dengan Suharjo selaku Pemilik Usaha Pakan Burung dan Ternak, pada 10 November 2023

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suharjo dan Ibu Yatik selaku nasabah Takbir yaitu produk pembiayaan yang diperuntukan untuk UMKM lokal yang terlilit hutang rentenir dan dengan produk Takbir tersebut usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM dapat berkembang. Produk Takbir ini tidak mengambil keuntungan dalam menjalankan usahanya, karena tujuan awal dari produk ini yaitu untuk membantu (tabarru') masyarakat agar bias mengembangkan usahanya.

2. Manfaat Produk Takbir

“Saya selaku masyarakat yang menggunakan produk Takbir ini, merasa menerima banyak sekali manfaat mulai dari bisa terbebas dari lilitan hutang rentenir dan dapat mengembangkan usaha.”¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yatik selaku nasabah produk Takbir mengenai manfaat yang nasabah dapatkan dengan menggunakan produk Takbir ini, nasabah dalam mengatasi masalahnya yaitu dapat terlepas dari lilitan hutang rentenir, karna memang banyak sekali kasus pelaku UMKM yang terlilit hutang rentenir, dengan adanya produk takbir ini diharapkan para pelaku UMKM yang terlilit hutang dapat terbantu dan dapat lebih focus dalam pengembangan usahanya.

3. Perkembangan usaha nasabah setelah menggunakan produk Takbir

“Setelah saya menggunakan produk Takbir ini usaha saya jadi lancer, karena saya hanya fokus kepada perkembangan usaha, tidak lagi memikirkan tentang hutang dengan rentenir”.¹⁶

¹⁴ Wawancara dengan Yatik selaku Pemilik Usaha Sembako, pada 10 November 2023

¹⁵ Wawancara dengan Yatik selaku Pemilik Usaha Sembako, pada 10 November 2023

¹⁶ Wawancara dengan Ari Ardiansyah selaku Pemilik Usaha Konter *hanphone*, pada 10 November 2023

“Persediaan pakan burung dan ternak saya jadi banyak sekali sekarang karena keuangan sudah mulai stabil, sehingga bisa membeli banyak persediaan barang yang dibutuhkan masyarakat”.¹⁷

“Usaha jadi lancar, tidak bingung untuk membeli stock karena tidak lagi terlilit hutang dari rentenir, sekarang udah lumayan banyak variasi produknya”.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ari Ardiasyah, Bapak Suharjo dan Ibu Yatik selaku nasabah produk Takbir para pelaku UMKM membutuhkan dukungan dalam pegembangannya khususnya dukungan permodalan untuk meningkatkan usaha yang dimilikinya. Sektor UMKM ini yang dapat diisi dan diberi akses keuangan oleh Lembaga keuangan syariah. Dengan hadirnya produk Takbir ini banyak sekali UMKM yang merasa terbantu baik dalam mengatasi masalah hutangnya dengan rentenir maupun dengan perkembangan usahanya. Saat ini para pelaku UMKM lebih fokus kepada perkembangan usaha dan peningkatan omset dari usaha yang dijalankannya. Hal ini membuktikan bahwa produk Takbir ini sangat membantu para pelaku UMKM.

D. Analisis Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di PT BPR Syariah Way Kanan

BPR Syariah Way Kanan terus melakukan inovasi untuk dapat berkontribusi terutama dalam kemajuan UMKM. Pada awal tahun 2022 perusahaan mengalokasikan dana CSR untuk membantu kegiatan UMKM dengan mengeluarkan Produk Pembiayaan Talangan Basmi Rentenir (Takbir).

¹⁷ Wawancara dengan Suharjo selaku Pemilik Usaha Pakan Burung dan Ternak, pada 10 November 2023

¹⁸ Wawancara dengan Yatik selaku Pemilik Usaha Sembako, pada 10 November 2023

Pembiayaan takbir ini bertujuan untuk membantu UMKM atau pemilik usaha kecil agar tidak terjerat oleh pelaku rentenir sehingga pelaku UMKM dapat menjalankan usahanya dengan baik dan berkah.

Saat ini lembaga keuangan syariah terus tumbuh dan berkembang di tengah masyarakat, produk yang ditawarkan berdasarkan pada akad-akad yang digunakan semakin banyak dan bervariasi menyesuaikan kebutuhan masyarakat luas. Dengan pemberian Pembiayaan Syariah sangat ditunggu untuk peningkatan ekonomi seluruh masyarakat, khususnya di beberapa daerah. Maka dengan adanya lembaga pembiayaan nonbank harus diperbanyak dan perannya ditingkatkan, baik secara kelembagaan, kepastian, dan pastinya ketersediaan modal yang baik agar dapat menjadi pilihan masyarakat dalam memperoleh pembiayaan masyarakat selain lembaga perbankan.

Usaha UMKM merupakan sektor usaha yang beromset relatif kecil, memiliki perangkat yang sederhana cenderung tradisional digunakan secara manual, kemudian segmen pasar yang dijangkau lebih kecil. Para pelaku UMKM membutuhkan dukungan dalam pengembangannya khususnya dukungan permodalan untuk meningkatkan usaha yang dimilikinya. Sektor UMKM ini yang dapat diisi dan diberi akses keuangan oleh Lembaga keuangan syariah. Dengan hadirnya produk Takbir ini banyak sekali UMKM yang merasa terbantu baik dalam mengatasi masalah hutangnya dengan rentenir maupun dengan perkembangan usahanya.

Produk pembiayaan takbir ini hanya bisa memberikan limit pinjaman sebesar 2.000.000 (dua juta rupiah), hal ini dilakukan akan pembiayaan ini dapat merata didapatkan oleh semua masyarakat khususnya para pelaku usaha, jumlah nasabah dari produk takbir ini per bulan september mencapai 186 nasabah, dan bentuk usaha yang mendapatkan pinjaman ini sangat beragam mulai dari usaha sembako, usaha konter dan kuota, usaha pakan ternak dan burung, usaha gorengan, usaha warteg, usaha ATK, usaha kue dan yang lainnya.

Usaha-usaha tersebut telah mengalami peningkatan yang cukup signifikan baik dari omset yang didapatkan maupun dari segi pengembangan usahanya, seperti usaha yang dijalankan oleh bapak Suharjo selaku pemilik usaha pakan burung dan ternak yang tadinya omset perbulan hanya berkisar 1.500.000 sekarang bisa omset yang didapat pak Suharjo bisa mencapai 2.500.000, Selain itu juga bapak Ari Ardiansyah sengan usaha Konter *hanphone* juga ikut merasakan keuntungan setelah menggunakan produk Takbir, dimana yang tadinya omset dari usahanya hanya berkisar 2.000.000 sekarang rata-rata bisa diatas 3.000.000 rupiah perbulan, dan ada Ibu Yatik selaku pemilik Usaha Sembako, dimana omset sebelumnya hanya berkisar 2.500.000 sekarang bisa mencapai 4.500.000 rupiah perbulan, hal ini membuktikan bahwa pembiayaan takbir ini memberikan banyak manfaat kepada para nasabah, karena dengan adanya pembiayaan ini nasabah sangat terbantu dalam pengembangan dan peningkatan usahanya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti paparkan, maka dapat disimpulkan bahwa usaha yang ada di daerah Way Kanan mengalami peningkatan dan perkembangan, karena dengan adanya produk takbir ini masyarakat sangat terbantu dalam mengentaskan diri dari jeratan rentenir, selain itu juga nasabah juga dapat mengembangkan usaha yang mereka jalankan, bentuk usaha yang mendapatkan pinjaman ini sangat beragam mulai dari usaha sembako, usaha konter dan kuota, usaha pakan ternak dan burung, usaha gorengan, usaha warteg, usaha ATK, usaha kue dan yang lainnya. Usaha-usaha tersebut telah mengalami peningkatan yang cukup signifikan baik dari omset yang didapatkan maupun dari segi pengembangan usahanya, hal ini membuktikan bahwa pembiayaan takbir ini memberikan banyak manfaat kepada para nasabah, karena dengan adanya pembiayaan ini nasabah sangat terbantu dalam pengembangan usahanya.

B. Saran

1. Saran Teoritis

Penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini memiliki kekurangan, seperti keterbatasan waktu dan biaya, keterbatasan sample dan lokasi penelitian yang digunakan dalam penelitian. Oleh karena itu, bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian dengan memperluas sample dan lokasi penelitian atau menambahkan variabel dalam penelitian.

2. Saran Praktis

- a. Bagi BPR Syariah Way Kanan disarankan untuk lebih transparan dalam menyampaikan informasi secara public, baik dari sisi keuangan maupun sistem layanan, Dimana transparansi akan meningkatkan nilai perusahaan itu sendiri dan meningkatkan Masyarakat sebagai *end user* dari BPR Syariah itu sendiri.
- b. Diharapkan kepada BPR Syariah Way Kanan agar dapat mengembangkan produk takbir ini, misalnya dalam hal limit pembiayaan dan mengembangkan produk takbir yang tidak hanya melayani pembiayaan produktif juga bisa berkembang kepada sektor konsumtif, sehingga Masyarakat akan secara sepenuhnya beralih dari kegiatan transaksi dengan rentenir.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Thamrin dan Wahjusaputri Sintha, Bank Dan Lembaga Keuangan Edisi 2, Jakarta : Mitra Wacana Media, 2018.
- Akifa P. Nayla, Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaball, Laksana, Jogjakarta, 2014.
- Anwar Rosidi, Heru Prastyo dan Edwin Zusrony, Peranan Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Kota Salatiga, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol 7 No 2, 2021.
- Arief Rakhman Kurniawan, Total Marketing, Yogyakarta:Kobis, .
- Aris Marwanto, Marketing Sukses, Yogyakarta: Kobis, 2015.
- Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2007.
- Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Danang Sunyoto, Dasar-dasar Manejemen Pemasaran, Yogyakarta: CAPS, 2014.
- Departemen agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah; Q.S Al-Imran
- Enny Radjab dan Andi Jam'an, Metode Penelitian Bisnis, Makasar:Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017.
- Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran, Yogyakarta, ANDI, 2008.
- Febra Robiyanto, Akuntansi Praktis untuk Usaha Kecil dan Menengah, Semarang: Studi Nusa, 2004.
- Fitri Setyawati, Riba Dalam Pandangan Al-Qur'an Dan Hadis, AL-INTAJ Vol. 3, No. 2, September .
- Hafidz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi Kosim dan Abrista Devi, Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Masa Pandemi Covid-19 Di Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota Bogor, El-Mal Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol 3 No 1, 2020.
- Hardani dkk, Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif, Yogyakarta : Pustaka Ilmu, 2020.

- Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah edisi 2, Ekonisia, Yogyakarta, 2003.
- Ikit, Manajemen Dana Bank Syariah, Yogyakarta: Gava Media, 2018.
- Ismail, Perbankan Syariah, Jakarta: Perdana Media Grop, 2013.
- Iwan Setiawan, Pembiayaan Umkm, Kinerja Bank Syariah Dan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia, Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah, Volume 6 Nomor 2 Edisi Februari 2021.
- Kasmir, kewirausahaan, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kasmir, manajemen Perbankan, Jakarta: Rajawali Press, 2012.
- Kotler, P. dan Armstrong, G. Dasar-dasar Pemasaran Edisi Ke-9, Jakarta:PT.Indeks, 2007.
- Lathifah Hanim dan MS. Noorman, UMKM (UsahaMikro, Kecil, dan Menengah) dan Bentuk-Bentuk Usaha, Semarang : UNISSULA PRESS, 2018.
- Lathifah Hanim dan Noorman, UMKM (UsahaMikro, Kecil,&Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha, Semarang: UNISSULA PRESS, 2018.
- Mahmudatus Sa'diyah, Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah, EQUILIBRIUM, Volume 2, No.2, Desember 2014.
- Muh. Fitrah dan Luthfiyah, Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus, Jawa Barat: CV. Jejak, 2017.
- Muhadjirin, Peranan Bank Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, Al-Ittihad Jurnal Pemikiran dan Hukum Islam, Vol. 3 No. 1 (Jan-Jun) 2017.
- Muhammad Ridwan, Konstruksi Bank Syariah, Yogyakarta: Pustaka SM, 2007.
- Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Dari Teori ke Praktik, Jakarta: Gema Insani, 2015.
- Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik, Jakarta: Gema Insani Press, 2015.
- Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, PT Raja Grafindo, Jakarta, 2014.
- Nofinawati, Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia, JURIS, Volume 14, Nomor 2 Juli-Desember 2015.

- Nuramalia Hasanah, Saparuddin Muhtar dan Indah Muliasari, Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020.
- Rifa'i Abubakar, Pengantar Metodologi Penelitian, Yogyakarta:SUKA-Press, 2021.
- Singgih Muheramtohad, Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Indonesia, Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah, Muqtasid, Vol 8 No 1, 2017.
- Siti Fadjarajani dkk, Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner, Gorontalo:Ideas Publishing, 2020.
- Sri Maryati, "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat", Jurnal Of Economic and Economic Education, volume.02, No.01.
- Sugiyono, Metode Penelitian: Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D. (Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sulaiman Saat Dan Sitti Mania, Pengantar Metodologi Penelitian, Sulawesi Selatan: Pusaka Almaida, 2020.
- Sunan Zulkifli, Panduan Praktis Transaksi perbankan Syariah, Jakarta;Zikrul Hikam,2003.
- Tadjuddin Malik, Penghimpunan dan Penyaluran Dana PT. Bank Syariah Indonesia, Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan, Vol. 5 No. 2 Februari 2022.
- Tejo Nurseto, Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh, dalam Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Vol.1 No.1 februari 2004.
- Tira Nur Fitria, Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02, Juli 2015.
- Tjiptono Fandy," Starategi Pemasaran" Yogyakarta: Andi, 2015.
- Warkum Sumitro, Azaz-Azaz Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Keuangan Terkait, Jakarta: PT. Raja Grafindo,2004.
- Zainul Arifin, Manajemen Bank Syariah, Jakarta: IKAPI, 2009.
- Zuchri Abdussamad, Metode Penelitian Kualitatif, Makasar:CV.Syakir Media Press, 2021.

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3322/In.28.3/D.1/TL.00/10/2022
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Metro, 03 Oktober 2022

Kepada Yth,
Iva Faizah (Dosen Pembimbing Skripsi)
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Eva Alfiana Hakim
NPM : 1903021027
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Produk Takbir Dalam Meningkatkan Perkembangan Umkm di PT BPR Syariah Way Kanan

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelengkapan FEBI

Siti Zulaikha



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3237/In.28/D.1/TL.00/11/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
MANAGER BISNIS PT BPR
SYARIAH WAY KANAN
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3238/In.28/D.1/TL.01/11/2023,
tanggal 06 November 2023 atas nama saudara:

Nama : **EVA ALFIANA HAKIM**
NPM : 1903021027
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syaria`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada MANAGER BISNIS PT BPR SYARIAH WAY KANAN bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT BPR SYARIAH WAY KANAN, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAYKANAN".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 06 November 2023
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT TUGAS

Nomor: B-3238/In.28/D.1/TL.01/11/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

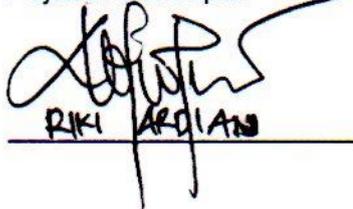
Nama : **EVA ALFIANA HAKIM**
NPM : 1903021027
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT BPR SYARIAH WAY KANAN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAYKANAN".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 06 November 2023

Mengetahui,
Pejabat Setempat



RIKI ARDIANS

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : EVA ALFIANA HAKIM
NPM : 1903021027
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 24%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 14 Desember 2023
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1398/In.28/S/U.1/OT.01/12/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

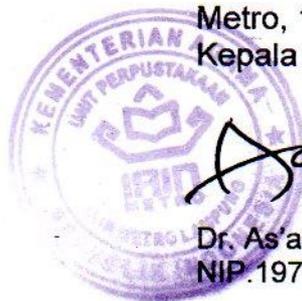
Nama : Eva Alfiana Hakim
NPM : 1903021027
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1903021027

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 11 Desember 2023
Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Eva Alfiana Hakim

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1903021027

Semester/TA : VIII(Delapan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	17 / Juli / 2023	ACC Seminar proposal	

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah, M.E.
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa Ybs,

Eva Alfiana Hakim
NPM. 1903021027



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Eva Alfiana Hakim Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah
NPM : 1903021027 Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	11/10/23	ACC APP	

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah, M.E.
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa Ybs,

Eva Alfiana Hakim
NPM. 1903021027



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Eva Alfiana Hakim Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah
NPM : 1903021027 Semester/TA : IX (Sembilan)/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Selasa 12/12/2023	Acc skripsi untuk di munaqosah kah	J.

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah, M.E.
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa Ybs,

Eva Alfiana Hakim
NPM. 1903021027

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Riki Ardian selaku Manajer Bisnis BPR Syariah Way kanan



Wawancara dengan Bapak Suharjo selaku pemilik usaha pakan burung dan ternak



Wawancara dengan Bapak Ari Ardiansyah selaku pemilik usaha konter *handphone*



Wawancara dengan Ibu Yatik selaku pemilik usaha sembako

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Eva Alfiana Hakim, merupakan anak ke tiga dari 3 bersaudara dari pasangan Bapak Hakimi A dan Ibu Listati Hasran. Lahir pada Tanggal 07 Juni 2000. Dibesarkan di Sekincau sampai sekarang, tinggal di Desa Waspada Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di . RA Darul Adzkiya pada tahun 2006, SDN 01 Waspada pada tahun 2012, SMPN 02 Sekincau pada tahun 2015, dan SMAN 1 Sekincau pada tahun 2018. Pada tahun 2019 penulis terdaftar menjadi mahasiswa Jurusan S1 Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro melalui seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur UM-PTKIN.

Bagi peneliti untuk bisa menyelesaikan Program Studi S1 bukan hal yang mudah, ada beberapa tahap yang mungkin kita memang dituntut untuk berfikir dan bekerja keras. Namun dukungan penuh dari orang tua, dan keluarga serta kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT yang dapat menghadapi segala penghalang, sehingga peneliti bisa menyelesaikan program studi ini dengan baik.

Memasuki akhir masa Studi Peneliti di jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Metro, Peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: "**ANALISIS PRODUK TAKBIR DALAM MENINGKATKAN PERKEMBANGAN UMKM DI PT BPR SYARIAH WAY KANAN**".