

**SKRIPSI**

**ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM  
BERBASIS *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH  
WAY KANAN KC NATAR**

**Oleh:**

**SHELLY REFANI  
NPM.2103021038**



**Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1446 H / 2025 M**

**ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM  
BERBASIS *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH  
WAY KANAN KC NATAR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan sebagian Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:  
SHELLY REFANI  
NPM. 2103021038

Pembimbing : Carmidah, M.Ak

Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1446 H / 2025 M**

## NOTA DINAS

Nomor : Istimewa  
Lampiran : I (Satu) Berkas  
Hal : **Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.  
Dekan Fak FEBI  
Institut Agama Islam Negeri Metro  
Di -  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami adakan pemeriksaan dan pertimbangkan seperlunya, maka skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : SHELLY REFANI  
NPM : 2103021038  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : Analisis Rendahnya Pembiayaan Umkm Berbasis *Murabahah*  
Pada Bank Syariah Way Kanan Kc Natar

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing



Carmilah, M.Ak  
NIP. 19860319 19201903 2 005

## **PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Analisis Rendahnya Pembiayaan Umkm Berbasis *Murabahah*  
Pada Bank Syariah Way Kanan Kc Natar

Nama : SHELLY REFANI

NPM : 2103021038

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

## **MENYETUJUI**

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi Dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro

Pembimbing



**Carmilah, M.Ak**  
**NIP. 19860319 19201903 2 005**

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS MURABAHAH PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR**

**Oleh:**

**SHELLY REFANI  
NPM. 2103021038**

UMKM merupakan sektor strategis dalam mendukung perekonomian nasional, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah. Dalam sistem keuangan syariah, pembiayaan murabahah menjadi salah satu instrumen penting untuk mendukung permodalan UMKM. Namun, realisasinya di Bank Syariah Way Kanan KC Natar masih belum optimal, terlihat dari tren penurunan pembiayaan dalam kurun waktu 2022 hingga 2024.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyebab rendahnya pembiayaan murabahah terhadap UMKM, baik dari faktor internal bank maupun eksternal pelaku usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan prosedur baru, selektivitas terhadap jenis usaha dan kekhawatiran akan risiko pembiayaan macet menjadi factor internal utama. Sementara itu, keterbatasan pemahaman UMKM terhadap pembiayaan syariah, agunan serta kerumitan proses pengajuan menjadi factor eksternal yang memengaruhi.

Penelitian ini merekomendasikan agar Bank Syariah Way Kanan KC Natar meningkatkan edukasi kepada pelaku UMKM, menyederhanakan proses pembiayaan serta menjalin kerja sama strategis. Upaya ini diharapkan dapat mendorong optimalisasi pembiayaan murabahah dan memperkuat kontribusi UMKM terhadap ekonomi berbasis syariah.

**Kata Kunci:** Murabahah, Pembiayaan, UMKM

## ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SHELLY REFANI  
NPM : 2103021038  
Jurusan : SI Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 23 April 2025  
Yang Menyatakan,



**SHELLY REFANI**  
NPM. 2103021038

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا  
أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.* (Q.S, Al-Anfal: 27)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Q.S. Al-Anfal: 27

## **PERSEMBAHAN**

*Alhamdulillahirobbil 'alamin* rasa syukur dan memohon ridho kepada Allah SWT, dengan rasa bahagia kupersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasihku yang tulus kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda yang telah memberi doa disetiap selesai shalatnya, memberi bimbingan dan mencurahkan segalanya baik jiwa maupun raga untuk penyelesaian studiku.
2. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, tempatku melakukan studi, menimba ilmu selama ini. Semoga kelak ilmu yang telah kudapat bermanfaat bagi orang banyak. Amin.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT Atas Taufik Hidayah dan Inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian proposal skripsi ini. Penulisan Skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Upaya penyelesaian proposal skripsi ini, Peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons selaku Rektor Institut Agama IslamNegeri (IAIN) Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan BisnisIslam.
3. Bapak Anggoro Sugeng, M.S.h.,Ec selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Ibu Carmidah, M. Ak., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasidalam penyelesaian proposal skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Civitas IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan.
6. Kedua orang tua dan keluarga, teman-teman yang memberikan doa untuk keberhasilanku.

7. Semua pihak yang membantu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan proposal skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang Perbankan Syariah.

Metro, 23 April 2025  
Peneliti,

**SHELLY REFANI**  
**NPM. 2103021038**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pernyataan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan.....	7

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Bank Syariah .....	11
1. Pengertian Bank Syariah .....	11
2. Tujuan dan Fungsi Bank Syariah .....	13
3. Pembiayaan dalam Bank Syariah.....	14
B. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	15
1. Pengertian Pengembangan UMKM .....	15
2. Indikator Perkembangan UMKM .....	18
3. Strategi Perkembangan UMKM.....	19
4. Faktor-Faktor Pengembangan UMKM .....	21

C. Pembiayaan Murabahah .....	23
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	23
2. Dasar Hukum .....	25
3. Rukun dan Syarat Murabahah .....	26
4. Manfaat Pembiayaan Produk Murabahah .....	28
D. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia .....	29

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	31
B. Sumber Data .....	32
C. Teknik Pengumpulan Data .....	35
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	37
E. Teknik Analisa Data .....	38

### **BAB IV TEMUAN HASIL PENELITIAN**

A. Analisis Rendahnya Pembiayaan Murabahah terhadap UMKM pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar .....	39
B. Faktor-faktor Pengaruh Rendahnya Pembiayaan Murabahah terhadap UMKM di Bank Syariah Way Kanan KC Natar .....	75

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	79
B. Saran .....	79

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**RIWAYAT HIDUP**

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat terutama di Indonesia, seiring dengan tumbuhnya pemahaman masyarakat bahwa bunga dan modal yang ditentukan di awal (*predetermined return*) merupakan riba yang dilarang oleh syariat Islam.<sup>1</sup> Saat ini industri halal terus menjadi fokus pemerintah dalam memajukan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia. Bank syariah merupakan pilar penting dalam pengembangan ekonomi dan keuangan syariah, karena perannya sangat strategis dalam industri produk halal dan perluasan usaha syariah.<sup>2</sup>

Dalam penjelasan Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 jo. UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan maupun dalam Penjelasan Pasal 37 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah antara lain dinyatakan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah yang sehat.<sup>3</sup>

Bank syariah memiliki peluang kontribusi dalam memajukan industri keuangan syariah. Bank syariah di masa depan setidaknya memiliki tigaperanan penting. Pertama, memfasilitasi permodalan kepada pelaku yang

---

<sup>1</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 22-27

<sup>2</sup> Kamsir, "*Dasar-dasar Perbankan*", (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012), 25

<sup>3</sup> Djamil, "*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*", (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 48

bergerak di industri produk halal. Yang kedua, memberikan akses kepada seluruh pelaku bisnis. Ketiga, melayani transaksi besar dan bertaraf global.<sup>4</sup>

UMKM merupakan bagian dari perekonomian Indonesia yang mandiri dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>5</sup> Perkembangan UMKM menjadi penggerak ekonomi nasional dan memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.<sup>6</sup> Hal ini dapat dilihat dari kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia dengan kemampuan membuka lapangan pekerjaan dan menyerap tenaga kerja.<sup>7</sup>

Setiap masyarakat yang memiliki usaha bahkan dengan skala kecil maka termasuk ke dalam UMKM.<sup>8</sup> Sektor tersebut dijadikan sebagai bidikan utama, pengembangan yang dilaksanakan oleh pemerintah, termasuk salah satunya dengan perkuatan permodalan. Keterkaitan antara Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan UMKM sangat penting untuk diperhatikan oleh pemerintah. Pembiayaan dan UMKM, pada umumnya bergantung dengan adanya Lembaga keuangan yang memberikan suntikan dana pengembangan.

Bank Syariah membantu pertumbuhan UMKM, memiliki peranan yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja terutama perbankan syariah. Fenomena yang terjadi dimana usaha kecil banyak yang rugi karena

---

<sup>4</sup> Antonio, Muhammad Syafi', "*Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*", (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), 34

<sup>5</sup> Ardiansyah & Ramdani, *Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran*, (Jurnal Masalah Hukum, Etika dan Peraturan, 2020), 9.

<sup>6</sup> Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, *Pemerintah Dukung Permodalan Bagi Umkm Sebagai Strategi Penopang Perekonomian Nasional*, (Siaran Pers HM.4.6/300/SET.M.EKON.3/09/2021, pada tanggal 26 September 2021).

<sup>7</sup> Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, *Siaran Pers: Hm.4.6/103/Set.M.Ekon.3/05/2021*, Jakarta, 5 Mei 2021

<sup>8</sup> Ertiyant, W. F., & Latifah, F. N. *Peran Bank Syariah Terhadap Pembiayaan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19*. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5(1), 199-206, 2022

kekurangan modal untuk usaha.<sup>9</sup> Lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah.

Bank syariah sebagai lembaga keuangan syariah memiliki fungsi intermediasi, yaitu bank syariah melakukan penghimpunan dana dari masyarakat bentuk simpanan menyalurkannya melalui skema pembiayaan. Salah satu bentuk penyaluran dana pada bank syariah ialah melalui produk pembiayaan *murabahah*<sup>10</sup> Perbankan syariah lebih tertarik dengan sistem *murabahah* karena keuntungan bersifat pasti tidak rumit dalam praktiknya.<sup>11</sup>

Bank syariah tidak melaksanakan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya, hal ini memiliki implikasi yang sangat dalam dan berpengaruh pada aspek operasional dan produk yang dikembangkan oleh bank Syariah.<sup>12</sup> Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 12 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan penetapan fatwa di bidang syariah.

Lembaga keuangan syariah tersebut diantaranya adalah Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Kantor Bank Syariah Way Kanan KC Natar berlokasi di Jl. Raya Natar Nomor 19, KM. 21. Bank Syariah Way Kanan KC Natar

---

<sup>9</sup> Sevtari, A. *Analisis Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah di Kota Malang (Studi Pada BSI KCP Malang)*, (Doctoral Dissertation, UIN Fatmawati Sukarno Malang, 2021)

<sup>10</sup> Lukmanul Hakim dan Amelia Anwar, “*Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia*”, Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam Volume 1 Nomor 2, Desember 2017, 212

<sup>11</sup> Sofyan Sulaiman, “*Penyimpangan Akad Murabahah di Perbankan Syariah dan Beberapa Isu Mengenai Murabahah*”, Jurnal Madania Volume 7 Nomor 1, 2017, 190

<sup>12</sup> Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 34.

merupakan salah satu dari beberapa bank syariah terkemuka di Indonesia yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Peran pembiayaan bank Syariah kepada masyarakat akan memberikan ketentraman dan keberkahan, dikarenakan transaksinya yang terhindar dari unsur ribawi dan bank Syariah menerapkan prinsip keadilan.<sup>13</sup> Belum optimalnya pembiayaan dapat mempengaruhi potensi pasar perbankan syariah.<sup>14</sup>

Pelaku UMKM perlu melakukan pengajuan dengan syarat dan ketentuan oleh pihak bank. Adapun masalah yang sering dihadapi adalah akses pembiayaan oleh pelaku UMKM, dikarenakan kesulitan mendapatkan akses kredit dari bank karena kendala teknis seperti kurangnya agunan atau kendala nonteknis seperti keterbatasan informasi. Selanjutnya kurangnya informasi pada pelaku UMKM mengenai pola pembiayaan yang sesuai untuk komoditas tertentu dan keterbatasan edukasi mengenai pengelolaan usaha yang baik. Sebagaimana diketahui dalam data UMKM di Kecamatan Natar berikut.

**Tabel 1.1**  
Data Nasabah *Murabahah* di  
Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2022-2024<sup>15</sup>

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah NOA (Number of Account)</b>	<b>Jumlah Rupiah</b>
2022	36	360.000.000
2023	25	250.000.000.
2024	9	90.000.000

*Sumber:* Hasil Wawancara, Olahan Peneliti, 2024

<sup>13</sup> Firdaus, M., Nasution, H.N., & Hanafi, M., *Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia*, (Jurnal Internasional Ekonomi, Perdagangan dan Manajemen, 2019), 1-9

<sup>14</sup> Sasma Aprilia, *Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil pada Bank Umum Syariah di Indonesia*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, (Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer, Vol. 11, No. 1, 2023).

<sup>15</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar pada tanggal 28 bulan Mei 2024

**Tabel 1.2**  
Data Nasabah *Murabahah* (UMKM) di  
Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2022-2024<sup>16</sup>

Tahun	Jumlah NOA (Number of Account)	Jumlah Rupiah
2022	11	110.000.000
2023	8	80.000.000.
2024	2	20.000.000

Sumber: Hasil Wawancara, Olahan Peneliti, 2024

**Tabel 1.3**  
Data Nasabah *Murabahah* (Pegawai Negeri Sipil) di Bank Syariah  
Way Kanan KC Natar Tahun 2022-2024<sup>17</sup>

Tahun	Jumlah NOA (Number of Account)	Jumlah Rupiah
2022	25	250.000.000
2023	17	170.000.000.
2024	7	70.000.000

Sumber: Hasil Wawancara, Olahan Peneliti, 2024

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui masih belum optimalnya pembiayaan UMKM dapat mempengaruhi potensi pasar perbankan syariah menjadi alasan menganalisis kajian dalam bentuk penelitian ini, untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang memengaruhi rendahnya pembiayaan *murabahah* yang terjadi pada bank syariah baik faktor eksternal maupun internal, untuk selanjutnya merumuskan rekomendasi kebijakan yang dapat dilakukan untuk menjaga pertumbuhan kedua jenis pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah. Rendahnya pembiayaan bank syariah berpengaruh bagi kinerja dan kesejahteraan pelaku UMKM, hal tersebut menarik peneliti untuk menganalisis dan mengkaji lebih dalam tentang tersebut dalam judul penelitian “**Analisis Rendahnya Pembiayaan UMKM berbasis *Murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar.**”

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar pada tanggal 28 bulan Mei 2024

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar pada tanggal 28 bulan Mei 2024

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pertanyaan penelitian yang diangkat dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana analisis rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* di Bank Syariah Way Kanan KC Natar?

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* di Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

### **2. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian mengenai analisis rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar, diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

- a. Secara Teoritis
  - 1) Upaya dalam memberikan ilmu pengetahuan mengenai berbagai sudut pandang yang ada dalam berbagai literatur mengenai pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah.

2) Sebagai referensi keilmuan bagi mahasiswa khususnya dalam ilmu bidang perbankan dan bahan informasi bagi para peneliti selanjutnya sekaligus menambah dan memperkaya khazanah pemikiran di bidang perbankan.

b. Secara Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan adalah sebagai masukan dalam optimalisasi pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

#### D. Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu (*prior research*) persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya.<sup>18</sup> Penelitian relevan merupakan penelitian sebelumnya yang sudah pernah dibuat dan dianggap cukup relevan atau mempunyai keterkaitan dengan judul dan topik yang akan diteliti yang berguna untuk menghindari terjadinya pengulangan penelitian dengan pokok permasalahan yang sama. Beberapa penelitian relevan yang diambil peneliti, dirangkum sebagai berikut:

**Tabel 1.4**  
Penelitian Relevan

No	Penulis, Judul	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Muhammad Abdurrahman Shalahuddin, <i>“Implementasi Pembiayaan Murabahah pada</i>	Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian kepustakaan dengan mengumpulkan beberapa penelitian	studi literatur ini maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan	Sama-sama menganalisis sistem murabahah dalam pembiayaan	Penelitian ini menggunakan analisis, sedangkan peneltian relevan terkait

<sup>18</sup> Zuhairi, Dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa IAIN Metro*, (IAIN Metro Tahun 2018), h. 39.

No	Penulis, Judul	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
	<i>Perbankan Syariah di Indonesia: Studi Literatur</i> ”, (Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) SEBI, Depok, 2023) <sup>19</sup>	terdahulu	akad murabahah memegang peranan penting sebagai akad yang paling dominan digunakan oleh Nasabah.	UMKM	implementasi
2	Avila Thio Nafra Agda Adila, “ <i>Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan Umkm Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BSI KCP Sutoyo Kota Malang)</i> ”, (Universitas Merdeka Madiun, 2024). <sup>20</sup>	Penelitian menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif, melibatkan wawancara mendalam dengan pihak bank dan pelaku UMKM	Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan mikro BSI KCP Sutoyo, seperti KUR Super Mikro, KUR Mikro, dan KUR Kecil, memiliki prosedur pengajuan yang melibatkan analisis 5C (Character, Capacity, Collateral, Capital, Conditional). Pembiayaan ini berdampak positif pada peningkatan omzet, kapasitas produksi, dan kesejahteraan UMKM. Selain itu, BSI juga berperan sebagai konsultan bagi	pengambilan data, yaitu sama halnya menggunakan teknik <i>purposive sampling</i> . Dan sama-sama membahas mengenai <i>murabahah</i>	Penelitian relevan menganalisis mengenai peran bank syariah terhadap pemberdayaan UMKM, sedangkan penelitian ini fokus pada analisis terhadap pembiayaan UMKM pada bank syariah

<sup>19</sup> Muhammad Abdurrahman Shalahuddin, “*Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia: Studi Literatur*”, (Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI), Depok : *Journal Of Fiqh In Contemporary Financial Transactions* Vol.1 No.1, 2023).

<sup>20</sup> Avila Thio Nafra Agda Adila, “*Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan Umkm Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BSI KCP Sutoyo Kota Malang)*”, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang: *Warta Ekonomi*, Vol. 7, No. 2, 2024).

No	Penulis, Judul	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
			UMKM		
3	Rana Nurulita Handra, “ <i>Rendahnya Penyaluran Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia</i> ”, (Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar, 2022). <sup>21</sup>	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	Berdasarkan penelitian, 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	Sama halnya membahas mengenai pembiayaan UMKM di perbankan syariah	Penelitian relevan menganalisis mengenai produk Takbir oleh bank syariah, sedangkan penelitian ini menganalisis rendahnya pembiayaan UMKM pada bank syariah
4	Shohihatul Awaliyah, <i>Implementasi Fatwa Dsn-Mui No. 04/Dsn-Mui/1v/2000 Terhadap Produk Pembiayaan Akad Murabahah Dengan Menggunakan Perhiasan Emas (Studi Kasus Pada</i>	penelitian in menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang didapatkan melalui data primer, untuk pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara, untuk teknik analisis data menggunakan data			

<sup>21</sup> Rana Nurulita Handra, “*Rendahnya Penyaluran Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia*”, Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2022

No	Penulis, Judul	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
	<i>KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Campurejo Kecamatan Panceng Kabupaten Gresik), (Universitas Muhammadiyah Malang, 2022)<sup>22</sup></i>	<i>collection, data condensation, data display, dan penarikan kesimpulan, untuk mengecek keabsahan datanya menggunakan teknik triangulasi sumber dan teori. Hasil dari penelitian ini adalah dalam pembiayaan akad Murabahah di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Campurejo dalam mengimplementasikan nya tidak menggunakan akad tambahan hal ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000</i>			

<sup>22</sup> Shohihatul Awaliyah, *Implementasi Fatwa Dsn-Mui No. 04/Dsn-Mui/Iv/2000 Terhadap Produk Pembiayaan Akad Murabahah Dengan Menggunakan Perhiasan Emas*, (Universitas Muhammadiyah Malang, 2022)

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Bank Syariah

##### 1. Pengertian Bank Syariah

Kata bank mulanya berasal dari bahasa Perancis yaitu *banque* serta dari bahasa Itali yaitu kata *banco*, keduanya memiliki arti peti / lemari atau bangku. Pertama, adanya penyediaan suatu tempat yang difungsikan penitipan uang memiliki jaminan keamanan. Kedua, bank menyediakan tempat yang digunakan dalam transaksi dalam bentuk barang dan jasa atau dengan istilah *transaction function*.<sup>1</sup> Sementara itu, istilah bank dalam KBBI, bank merupakan suatu lembaga keuangan dalam operasionalnya memberikan kredit atau jasa, hingga terjadinya peredaran uang.

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan kemudian menyalurkannya kepada masyarakat kembali dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya, tujuan penyaluran kembali ini bertujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam pelaksanaannya, Bank Umum melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dengan tetap berdasarkan pada prinsip Syariah.<sup>2</sup>

Bank Syariah menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri

---

<sup>1</sup> M. Syafi'i Antonio, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabeta, cet ke-4, 2006), 2

<sup>2</sup> Dedy Syaifuddin, *Manajemen Perbankan*, (Kendari: Unhalu Press, 2019), 1

atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.<sup>3</sup>

Perbankan syariah pada dasarnya adalah system perbankan yang dalam usahanya didasarkan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu al-Qur'an dan hadist. Maksud dari sistem yang sesuai dengan syariah Islam adalah beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat.

Sedangkan kegiatan usaha dengan mengacu pada al-Qur'an dan hadist yang dimaksudkan beroperasi mengikuti larangan dan perintah yang terdapat dalam al-Qur'an dan Sunnah Rasul Muhammad SAW. Penekanan dalam pelarangan tersebut terutama berkaitan dengan praktik-praktik bank yang mengandung dan menimbulkan unsur riba. Bank dalam Islam adalah suatu lembaga yang dalam operasinya berjalan sesuai syariat Islam atau dengan landasan al-Qur'an dan hadist.<sup>4</sup>

Pengoperasian Bank sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, yaitu pengoperasian Bank mengikuti ketentuan syariah dalam Islam. Adapun tatacara bermuamalat dalam praktiknya ditakutkan terdapat unsur riba. Oleh karena itu harus diisi dengan kegiatan investasi dengan dasar murabahah dan pembiayaan perdagangan, dengan kata lain pada zaman

---

<sup>3</sup> Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait BMUI & TAKAFUL di Indonesia*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 5

<sup>4</sup> Suharso dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*, (Semarang : CV Widya Karya), 75

rasulullah sudah ada praktik usaha perdagangan dan beliau tidak melarang hal tersebut dilakukan.<sup>5</sup>

Prinsip syariah dalam regulasi hukum, diatur dalam UU Nomor 21 tahun 2008 tentang prinsip bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya. Sedangkan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>6</sup>

Bank Syariah menerapkan sistem pinjaman nilai yang berbeda dari nilai pinjaman dengan sistem penentuan di awal sebelumnya tidak diperbolehkan, pemberi dana harus turut berbagi keuntungan dan kerugian sebagai sebab akibat dalam peminjaman dana. Sebagaimana Islam tidak memperbolehkan “menghasilkan uang dari uang”. Uang dianggap hanya merupakan media pertukaran dan bukan komoditas. Suatu investasi boleh diberikan pada usaha yang tidak diharamkan dalam islam. Misalnya dalam keberlangsungan usaha dalam hal minuman keras tidak akan di danai oleh perbankan syariah.<sup>7</sup>

## 2. Tujuan dan Fungsi Bank Syariah

Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.<sup>8</sup> Bank syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran

---

<sup>5</sup> Suharso dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 2

<sup>6</sup> M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung : CV Pustaka Setia), 98

<sup>7</sup> Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), 72

<sup>8</sup> Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 3

bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi oleh dunia perbankan syariah.

Pada dasarnya fungsi bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional atau bank umum lainnya, seperti yang tertera dalam UU RI no 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah bahwasannya:

- a. Bank Syariah dan UUS (Unit Usaha Syariah) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
- b. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana social lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
- c. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif).
- d. Alat transmisi kebijakan moneter (sama seperti bank Konvensional).<sup>9</sup>

### **3. Pembiayaan dalam Bank Syariah**

Sedangkan pembiayaan (*lending*) dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>10</sup> Pembiayaan adalah proses di mana uang dipinjamkan kepada individu atau perusahaan dengan kesepakatan bahwa uang tersebut akan dikembalikan dengan bunga pada waktu tertentu di masa depan.

---

<sup>9</sup> Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 4

<sup>10</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, 260

Pembiayaan dapat mencakup berbagai bentuk seperti pinjaman pribadi, kredit usaha, hipotek, atau obligasi. Tujuan utama dari pembiayaan adalah menyediakan dana yang diperlukan untuk pembelian besar, investasi, atau operasional bisnis, dengan harapan bahwa peminjam akan mampu melunasi pinjaman tersebut beserta bunganya.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>11</sup> *Funding* dan *lending* saling terkait karena simpanan yang dikumpulkan oleh bank atau lembaga keuangan sering kali digunakan sebagai sumber dana untuk pembiayaan, menciptakan siklus uang yang memungkinkan pertumbuhan ekonomi.

## **B. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

### **1. Pengertian Pengembangan UMKM**

Pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. pengembangan mempunyai fungsi perumusan dalam mempertimbangkan factor internal maupun eksternal dihadapi.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, 72

<sup>12</sup> David F. R, *Manajemen Strategis Konsep-Konsep*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2014), h 68

Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikroadalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.<sup>13</sup>

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Pengembangan UMKM adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan dan pelatihan, sedangkan latihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis pelaksana pekerjaan karyawan.<sup>14</sup>

Pengelolaan perkembangan usaha kecil dan menengah, setiap pemilik dalam menjalankan usahanya harus memiliki perencanaan, pelaksanaan, tidak boleh menjalankan usaha sederhana. Perkembangan usaha kecil menengah adalah kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

<sup>14</sup> Malayu P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara 2017), 69

<sup>15</sup> Malayu P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, 71

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam tujuan meningkatkan kualitas, terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan pada UMKM agar mampu bersaing lebih baik di pasar yang semakin kompetitif. Berikut adalah beberapa indikator utama yang sering digunakan:

- a. Peningkatan Kualitas Produk: Melakukan inovasi dalam proses produksi dan desain produk untuk meningkatkan daya saing di pasar.
- b. Akses ke Pasar: Memperluas jaringan pemasaran dan akses ke pasar lokal maupun internasional.
- c. Akses Pembiayaan: Memperoleh dukungan finansial yang memadai melalui pinjaman, investasi, atau program pemerintah
- d. Pengembangan Sumber Daya Manusia Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pelaku UMKM melalui pelatihan pendidikan.
- e. Digitalisasi: Mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran.
- f. Kolaborasi dan Sinergi: Bekerja sama dengan berbagai pemangku kepentingan seperti pemerintah, swasta, dan komunitas untuk menciptakan ekosistem yang mendukung.<sup>16</sup>

Perkembangan usaha merupakan kenaikan pendapatan (*omset*) perusahaan tersebut. Perkembangan usaha juga dapat diartikan sebagai suatu peningkatan volume, pendapatan, laba, dan tenaga kerja diimbangi adanya kemajuan kinerja perusahaan tersebut.

---

<sup>16</sup> Eni Endaryati., *Langkah dan Strategi Mengembangkan UMKM*, Jurnal Universitas Stekom, 2022

Perkembangan UMKM adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.<sup>17</sup>

Uraian di atas bahwa pengembangan UMKM adalah proses atau pengupayaan yang dilakukan untuk memberdayakan usaha kecil menengah melalui pemberian bimbingan atau pembelajaran untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha. Secara praktik UMKM dikaitkan dengan usaha yang memiliki keterbatasan modal. Tidak jarang pula jenis usaha sering kali dikaitkan bisnis. Namun tidak sedikit berawal dari UMKM kemudian berubah menjadi perusahaan yang maju.

## **2. Indikator Perkembangan UMKM**

Pengembangan dilakukan tentu bertujuan untuk meningkatkan kemampuan secara teknis usaha yang dijalankan. Bantuan atau saran dalam pemecahan masalah menjalankan UMKM tentu mengoptimalkan perkembangan dan kemajuan UMKM. Hal yang harus ditunjukkan dalam pengembangan terjadi UMKM mampu menunjukkan keunggulan dalam bersaing, melalui pengembangan nilai lebih meningkatkan kualitasnya.

Tingkat pertumbuhan usaha diukur dengan melihat bertambahnya pendapatan, bertambahnya tenaga kerja, dan bertambahnya jumlah

---

<sup>17</sup> Purdi E. Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*. (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), h. 121

konsumen yang menggunakan produknya.<sup>18</sup> Juga menyebutkan beberapa indikator untuk melihat dan mengukur tingkat pertumbuhan suatu usaha terutama usaha kecil, yaitu bertambahnya karyawan, keuntungan.

Indikator pertumbuhan usaha yang digunakan pada penelitian ini ialah bertambahnya pendapatan. Indikator ini yaitu untuk mengukur tingkat pertumbuhan usaha ialah dengan melihat peningkatan pendapatan, bertambahnya karyawan, dan indikator keuangan (meningkatnya laba, meningkatnya nilai aset, return on assets, dan return on investment).

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan UMKM dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bersifat maya yang sulit untuk dipertanggungjawabkan<sup>19</sup> Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak atas diraihnya keberhasilan pada peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja pertumbuhan pelanggan pengukuran perkembangan UMKM untuk mencapai tujuan-tujuan usaha dengan baik.

### **3. Strategi Perkembangan UMKM**

Strategi pengembangan organisasi sebagai suatu usaha untuk berencana, mencakup organisasi keseluruhan, meningkatkan efektivitas melalui intervensi berencana terhadap proses terjadi dalam organisasi dengan mempergunakan pengetahuan yang berasal dari ilmu perilaku.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Mohamad Soleh, *Analisis strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan*. (Semarang: UNDIP, 2008), h. 26

<sup>19</sup> Mohamad Soleh, *Analisis strategi Inovasi*, h. 25

<sup>20</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2010), 43

Strategi merupakan fundamental dari tujuan tengah direncanakan, pengoptimalan sumber daya, dan interaksi dari organisasi dengan pasar, pesaing faktor lingkungan lain. Strategi khusus tentunya mereka miliki supaya produk mereka diminati dan dikenal banyak orang sebagai berikut:

a. Produk yang Tepat

Sebelum membuka bisnis tentunya anda pasti akan menentukan produk apa yang dianggap paling sesuai. Tidak hanya sesuai, namun anda harus bisa memilih produk yang menarik, inovatif, kreatif, dan memiliki manfaat bagi penggunanya.<sup>21</sup>

b. Harga Yang Sesuai

Setiap pelaku bisnis pastinya dituntut untuk selalu teliti dalam mengkalkulasi segala bentuk pengeluaran dan pemasukan selama produksi. Biaya modal meliputi lembaga atau pihak keuangan yang memberi fasilitas kredit terhadap usaha yang sedang anda jalankan, oleh penerima modal<sup>22</sup>

c. Lokasi Strategis

Setelah jenis produk dan harga sesuai, strategi selanjutnya adalah memilih lokasi yang strategis dan ideal. Anda bisa membuka usaha di pasar tradisional, atau membuka stand di pasar dadakan terkadang buka seminggu sekali.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: PRESSin, 2012), h. 19

<sup>22</sup> Doni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung Alfabeta, 2017) h. 37

<sup>23</sup> Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Fak. Ekonomi Univ Gadjah Mada, 2013), h.19

d. Sistem Promosi

Selanjutnya, selain membuka lokasi yang sesuai anda juga bisa memperkenalkan produk-produk melalui media social. Pasalnya, saat ini media social menjadi salah satu media promosi yang paling banyak mendatangkan keuntungan.<sup>24</sup>

e. Sumber Daya Manusia

Salah satu hal yang perlu dipikirkan adalah cara untuk meningkatkan produk yang sedang kita pasarkan. Tidak kalah penting juga dengan SDM dalam suatu usaha, SDM juga berpengaruh dalam berhasil atau tidaknya suatu usaha. Kualitas SDM yang baik akan berdampak pada kemajuan dan kelancaran usaha tersebut.<sup>25</sup>

Uraian di atas bahwa pengembangan UMKM adalah proses atau pengupayaan yang dilakukan untuk memberdayakan usaha kecil menengah melalui pemberian bimbingan atau pembelajaran untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing dalam menjalankan sebuah usaha terutama pada pelaku usaha UMKM.

#### **4. Faktor-Faktor Pengembangan UMKM**

Jumlah UMKM di Indonesia saat ini semakin bertambah banyak, namun jumlah UMKM yang ada tidak sebanding dengan tingkat daya saing yang terdapat pada pasar UMKM. Kebanyakan UMKM di Indonesia hanya melakukan proses produksi umum seperti berdagang berekonomi.

---

<sup>24</sup>Muhamad Jaiz, *Dasar-Dasar Periklanan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014),h.,40

<sup>25</sup>Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta: Bayumedia Publishing, 2011), h. 39

Kebanyakan UMKM di Indonesia hanya melakukan proses produksi secara umum seperti berdagang, dan berekonomi. Menurut pendapat ahli menyebutkan pengelolaan lingkungan merupakan faktor penting dalam keberhasilan bisnis karena persaingan kompetitif yang terus berubah mampu menciptakan keterampilan dan inovasi pada bisnis tersebut, yaitu:

a. Faktor Internal

Lingkungan internal, yang mungkin dapat dikendalikan secara organisatoris oleh para pelaku usaha, sehingga dapat diarahkan sesuai dengan keinginan pelaku usaha.<sup>26</sup>

b. Faktor Eksternal

Lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada di luar kegiatan bisnis yang tidak mungkin dapat dikendalikan begitu saja oleh pelaku bisnis sesuai dengan keinginan perusahaan.<sup>27</sup>

c. Faktor Keterampilan Wirausaha

Faktor keterampilan wirausaha diperlukan dalam menjalankan sebuah bisnis, karena seorang wirausaha merupakan jantung dari usaha yang dijalankan. Keterampilan yang dimiliki wirausaha menjadikan usaha yang dijalankannya berkembang dan sukses.<sup>28</sup>

Uraian di atas dapat dijelaskan bahwa faktor sebelumnya maka untuk pengembangannya UMKM harus membuat perbedaan dengan usaha lainnya. Kemauan untuk lebih dapat bersaing dengan yang lain akan

---

<sup>26</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2016), h. 16

<sup>27</sup> Anonym, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2014), h.77

<sup>28</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 63

membuat UMKM lebih berkembang, tentu juga produk yang dipasarkan harus sesuai dengan kebutuhan sedang dicari oleh masyarakat.

### C. Pembiayaan Murabahah

#### 1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *ar-ribh* yang berarti keuntungan dalam perniagaan. Menurut istilah *fuqaha'* *murabahah* adalah menjual barang dengan harga awal (harga beli) dengan tambahan keuntungan yang diketahui.<sup>29</sup> *Murabahah* sebagai penjualan barang apa pun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan, *Murabahah* adalah penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui, pengetahuan atas biaya modal merupakan persyaratan atasnya.<sup>30</sup>

Pembiayaan merujuk pada proses menyediakan dana atau sumber daya keuangan untuk membiayai kegiatan atau proyek tertentu. Hal ini dapat mencakup berbagai bentuk pembiayaan, mulai dari pembiayaan bisnis untuk memulai atau mengembangkan usaha, hingga pembiayaan konsumen untuk membeli barang atau jasa. Pembiayaan biasanya melibatkan pemberian dana oleh pihak lain, seperti lembaga keuangan, bank, investor atau pihak lain.

*Murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga beli dan laba (margin) yang telah disepakati oleh bank dan nasabah.

---

<sup>29</sup> Sofyan Sulaiman, "Penyimpangan Akad *Murabahah* di Perbankan Syariah dan Beberapa Isu Mengenai *Murabahah*", Jurnal Madania Volume 7 Nomor 1, 2017, 195

<sup>30</sup> Surayya Fadhilah Nasution, *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam, Volume VI No. 1, 2021), 132 – 152

Margin adalah selisih harga yang dijual kepada nasabah dan harga yang dibeli oleh BPRS dari produsen yang disebut. Penyerahan barang dalam jual beli akad dilakukan setelah disetujui oleh kedua belah pihak, sementara pembayarannya dilakukan boleh langsung atau angsuran.<sup>31</sup>

*Murabahah* merupakan prinsip yang diaplikasikan melalui mekanisme jual beli barang secara angsuran/cicil/kredit dengan penambahan margin keuntungan bagi bank. Nilai keuntungan yang diperoleh suatu bank tergantung pada margin laba. Nah, pembiayaan akad *murabahah* merupakan pelaksanaan akad dengan basis ribhun (laba) dan jual beli secara angsur/cicil ataupun tunai.<sup>32</sup>

Berdasarkan pengertian dari pakar-pakar dan dilihat dari gambaran pelaksanaannya akad *murabahah* di lembaga keuangan syariah maka saya menyimpulkan bahwa *murabahah* merupakan suatu transaksi jual beli dengan keuntungan (Margin) yang sudah diprediksi (Transparasi) diantara nasabah dan bank, dimana pihak lembaga keuangan sebagai penjual bekerjasama dengan produsen sebagai perantara yang menyediakan kebutuhan yang diinginkan oleh nasabah.<sup>33</sup> Harga jual yang ditetapkan merupakan harga beli Lembaga keuangan dari produsen dengan menambahkan laba (Margin) yang sudah ditentukan antara nasabah dan bank dan jatuh tempo waktu pembayaran dengan menyatakan didalam akad *Murabahah*.

---

<sup>31</sup> Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking*, (Dhaka: Islamic Foundation, 1917), h. 216

<sup>32</sup> Yuhrotun, *Manajemen Pembiayaan Modal Kerja Murabahah pada Bank Syariah Indonesia*, (Jiose; *Journal Of Indonesian Sharia Economic*, 2022), 157-170

<sup>33</sup> Abu Rifqi Al Hanafi, *Kamus Al-Amanah Arab-Indonesia*, h. 72

## 2. Dasar Hukum

*Murabahah* telah diatur secara jelas dalam Fatwa DSN MUI No :04/DSN-MUI/2000, tentang *murabahah* yang menyatakan bahwa “bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba”. Sedangkan dalam praktiknya bank selaku penjual memberikan kebebasan terhadap pihak nasabah untuk mencari sendiri barang atau kendaraan yang diinginkan.<sup>24</sup> *Murabahah* merupakan salah satu prinsip jual beli dalam Islam. Dalam perbankan, *murabahah* membantu para nasabah muslim untuk melakukan transaksi di bank dengan sistem syariah agar terhindar dari riba. Sebagaimana dalam firman Allah dalam Surat Al-‘Imran ayat 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.." (Q.S Al-‘Imran : 130).<sup>34</sup>

*Murabahah* adalah satu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi muamalat tijariyah (interaksi bisnis).<sup>26</sup> Adapun dasar hukum kebolehan jual beli *murabahah* sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

<sup>34</sup> Q.S Al-‘Imran : 130

Artinya : *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*” (Q.S An-Nisa : 29)<sup>35</sup>

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.<sup>36</sup> Pertama, Bank Syariah sebagai Penjual berarti Bank syariah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah dari pemasok atau produsen. Setelah itu, bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Kedua, nasabah sebagai Pembeli, Dimana nasabah membeli barang dari bank syariah dengan harga telah disepakati. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai, cicilan, atau ditangguhkan sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah.

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

Jumhur Ulama berpendapat bahwa rukun dan syarat *murabahah* pada mulanya setara dengan rukun dan syarat jual beli dimana rukun dan syarat tersebut harus selalu ada pada saat akad. pendapat Hanafiah, rukun yang terdapat dalam jual beli hanya satu yaitu, *sighah (ijab dan qabul)*<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Q.S An-Nisa : 29

<sup>36</sup> Rahmawati, *Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah*. *Jurnal Az Zahra: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 2023, 211-220

<sup>37</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, Dan Sosial*, (Ghalia Indonesia, 2012), 115

Adapun rukun-rukun lainnya yaitu bentukan dari sighth. Artinya, sighth tidak bisa terjadi bila tidak ada yang bertransaksi pada keduanya, contohnya pedagang dan konsumen pada saat melaksanakan akad atau shighah memerlukan objek transaksi, dengan alasan bahwa setiap melakukan transaksi harus ada objek yang ditransaksikan.

a. Rukun Murahabah

Terdapat empat rukun murabahah yang penting diketahui, yaitu:

- 1) Pelaku akad (penjual dan pembeli)
- 2) Benda yang diperjual-belikan
- 3) Nilai barang yang diperjual-belikan
- 4) Ijab dan qobul.<sup>38</sup>

b. Syarat Murahabah

- 1) Penjual member tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan. Kontrak harus bebas dari riba
- 3) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 4) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, mislanya jika pembelian secara utang.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Sulaiman, Sofyan. *Evaluasi Praktik Murahabah pada Perbankan Syariah di Indonesia Sebuah Analisis Fiqh*. Jurnal Syariah, Vol. 2, No. 2, 2014

<sup>39</sup> Lathif, Ah. Azharuddin, *Konsep dan Aplikasi Akad Murahabah pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jurnal Ahkam, Vol. 12, No. 2, 2012), 57

#### 4. Manfaat Pembiayaan Produk Murabahah

Pembiayaan murabahah memberikan manfaat kepada lembaga keuangan syariah dan nasabahnya. Salah satu manfaat yang didapatkan lembaga keuangan yaitu adanya laba atas perbedaan antara harga pembelian barang dari produsen dengan harga beli dari nasabah. Dan system pembiayaan yang sederhana dan efektif dalam administrasi lembaga keuangan syariah.<sup>40</sup>

Sesuai dengan sifat bisnis (Tijarah), transaksi akad murabahah memberikan manfaat, antara lain : Bai'al-Murabahah memberi banyak manfaat pada lembaga keuangan syariah yaitu adanya laba dari perbedaan harga pembelian barang dari produsen dengan harga yang dijual kepada nasabah, kemudian system Bai'al-Murabahah sangat sederhana hal tersebut memberikan kemudahan dalam administrasi pada lembaga keuangan syariah.

Selain manfaat pada akad murabahah juga memiliki resiko yang harus dicegah yaitu :

- a. Kelainan, nasabah dengan sengaja tidak membayar kewajiban yang seharusnya menjadi tanggung jawab nasabah untuk melunasi barang yang menjadi perjanjian.
- b. Penolakan nasabah barang yang sudah dikirim oleh Lembaga keuangan bisa saja ditolak oleh nasabah. Bisa jadi barang rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak dapat menerima barang tersebut,

---

<sup>40</sup> Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking*, 43

oleh sebab itu sebaiknya barang yang dikirim dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain bisa jadi nasabah merasa keinginan barang yang dikirim berbeda dengan barang yang pesan oleh lembaga keuangan. Bila lembaga keuangan mendatangi akad pembelian dengan produksi, barang tersebut menjadi milik Lembaga keuangan.<sup>41</sup>

Uraian di atas dapat dijelaskan pembiayaan murabahah mempunyai manfaat adanya laba atas perbedaan antara harga pembelian barang dari produsen dengan harga beli dari nasabah dengan sengaja tidak membayar kewajiban yang seharusnya menjadi tanggung jawab nasabah. Bisa jadi barang rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak dapat menerima barang tersebut, oleh sebab itu sebaiknya barang yang dikirim dilindungi dengan asuransi.

#### **D. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia**

Pembiayaan bank syariah pada UMKM selain memberikan kontribusi bagi internal bank dan pelaku UMKM, juga memberikan peran pada perkembangan perekonomian secara makro. Sektor UMKM memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pembentukan lapangan kerja, mendorong perekonomian dan tangguh menghadapi perubahan kondisi ekonomi yang sangat drastic.

---

<sup>41</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 107

Pembiayaan merujuk pada proses menyediakan dana atau sumber daya keuangan untuk membiayai kegiatan atau proyek tertentu. Hal ini dapat mencakup berbagai bentuk pembiayaan, mulai dari pembiayaan bisnis untuk memulai atau mengembangkan usaha, hingga pembiayaan konsumen untuk membeli barang atau jasa.<sup>42</sup>

Pembiayaan dapat melibatkan pemberian dana oleh pihak lain, seperti lembaga keuangan, bank, investor, atau pihak lain yang bersedia memberikan dana dengan imbalan tertentu, seperti bunga atau keuntungan. Tujuan pembiayaan sendiri yaitu untuk menyediakan dana atau sumber daya keuangan yang diperlukan untuk membiayai kegiatan atau proyek tertentu.<sup>43</sup>

Pembiayaan *murabahah* dapat berperan dalam meningkatkan perkembangan usaha dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan, keuntungan, dan aset. Selain itu, pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan usaha dan meningkatkan jumlah tenaga kerja pelaku usaha yang menerima pembiayaan *murabahah*.<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup> Arsyad, *Pembiayaan UMKM di Indonesia: Studi Kasus Bank XYZ*. Jurnal Ilmiah Dinamika Ekonomi, 16(2), 2017, 219-231

<sup>43</sup> Ibid

<sup>44</sup> Novita, Nawawi, & Hakiem, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Leuwiliang (Studi Kasus Bprs Amanah Ummah)*. Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam, 5(2), 2018, 273-310

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah *Field Research*.<sup>1</sup> Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) sebuah penelitian dengan prosedur penelitian yang menggali data dari lapangan untuk kemudian dicermati dan disimpulkan seberapa eratnya pengaruh serta berarti atau tidaknya pengaruh.<sup>2</sup>

Penelitian lapangan (*field research*) penelitian yang dilakukan di lapangan lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.<sup>3</sup>

Penelitian ini dikerjakan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yang terkait dengan rendahnya pembiayaan UMKM pada perbankan syariah berbasis *muharabah* di Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Oleh karena itu, penelitian ini peneliti akan terjun langsung kelapangan untuk memperoleh data di lokasi penelitian.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, situasi atau fenomena sosial

---

<sup>1</sup>Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar, 1996) h., 32.

<sup>2</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 56

<sup>3</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 96.

yang menarik realita ke permukaan sebagai ciri, karakter, sifat, model, tanda, atau gambaran tentang kondisi, situasi fenomena tertentu.<sup>4</sup>

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, dengan mendeskripsikan keadaan yang telah diamati di lapangan dengan secara spesifik, transparan, dan mendalam untuk memperoleh data gambaran mengenai rendahnya pembiayaan UMKM pada perbankan syariah berbasis *muharabah* di Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Metode deskriptif kualitatif dengan mendapatkan gambaran secara langsung melalui wawancara dan dokumentasi untuk mengetahui identifikasi serta indikator faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan UMKM berbasis *muharabah* pada perbankan syariah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

## B. Sumber Data

Sumber data adalah dari mana data diperoleh. Pertimbangan digunakannya teknik *snowball sampling* ini adalah karena dengan teknik penarikan sampel, dianggap akan lebih *representatif* baik ditinjau dari segi pengumpulan data dalam pengembangan data.<sup>5</sup> Sumber data, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sumber data.

### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan yang dilakukan oleh subyek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subyek (informan) yang berkenaan dengan

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 19

<sup>5</sup> Mukhtar, *Bimbingan Skripsi, Tesis dan Artikel Ilmiah: panduan Berbasis Penelitian Kualitatif Lapangan dan Kepustakaan*, (Ciputat: Gaung Persada Press, 2007), h. 81

variabel yang diteliti.”<sup>6</sup> Terkait penelitian ini, dalam penentuan sumber data serta teknik sampling yaitu menggunakan *purposive sampling*.<sup>7</sup>

Menurut Sugiyono “*purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data pertimbangan tertentu. Metode *Purpose sampling* berguna untuk mendapatkan informasi dan memecahkan permasalahan penelitian yang lebih representatif sesuai dengan yang dipilih peneliti dengan kriteria khusus agar sesuai dengan tujuan penelitian dan dapat memecahkan permasalahan penelitian memberikan nilai representatif.”<sup>8</sup>

Dalam hal ini, peneliti memperoleh data primer ini dengan melakukan wawancara secara langsung kepada pihak Bank Syariah, yang dengan sampel yang dipilih adalah Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar dan beberapa UMKM sebagai subjek penelitian ini guna mendapatkan informasi maupun data yang diperlukan dalam pembuatan penelitian ini sesuai dengan topik yang di ulas.<sup>9</sup> Pada penelitian ini kriteria yang dibutuhkan adalah:

Pegawai Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

- a. Kepala Cabang dan Pegawai Bank Syariah Way Kanan KC Natar yang mengetahui data dan memahami pembiayaan UMKM pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar.
- b. UMKM sebagai nasabah pembiayaan UMKM pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar berbasis *muharabah*

---

<sup>6</sup>Suharsimi Arikunto, *Metode Penelitian* h. 22

<sup>7</sup> Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 81

<sup>8</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, 53-55

<sup>9</sup> Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Grafika, 2011), 106

## 2. Sumber Data Skunder

Sumber yang melalui pengumpulan penunjang adalah sumber Sekunder dapat disebut juga sumber tambahan atau sumber penunjang. Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpulan data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.<sup>10</sup>

Data sekunder yaitu sumber data yang telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang peneliti dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini sehingga, sumber data primer menjadi lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku, jurnal dan penelitian terdahulu atau data yang berkaitan dengan rendahnya pembiayaan UMKM pada Bank Syariah.

Demikian sumber data sekunder diperoleh melalui buku pustaka yang ditulis orang lain atau dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan.<sup>5</sup> Sumber data sekunder diperoleh subjek penelitiannya, yaitu Maria Euphrasia Dandung (Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Nusa Cendana, 2020), "*Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perbankan Konvensional dan Perbankan Syariah*", Azizah Kartika Rahmawati, S.R. Kartika Sari, Herry Hermawan, (Universitas Merdeka Madiun, 2021), "*Analisis Perbandingan Efisiensi Bank Umum Konvensional dan Bank Umum Syariah di Indonesia*", Eva Alfiana Hakim (Institut Agama Islam Negeri Metro, 2022), "*Analisis Produk Takbir dalam*

---

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 137

*Meningkatkan Perkembangan UMKM di Pt Bpr Syariah Way Kanan, dan Hafidz Maulana Muttaqin, “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19 di Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Kota Bogor”, (2020).*

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data merupakan salah satu langkah awal yang harus ditempuh oleh seorang peneliti dalam melaksanakan sebuah penelitian. Pada hakikatnya penelitian adalah mengumpulkan data yang sesungguhnya secara obyektif. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini:

#### **1. Metode Wawancara**

Wawancara adalah bentuk kegiatan memperoleh informasi dengan cara melakukan proses tanya jawab. Wawancara adalah tanya-jawab yang terjadi antara orang yang mencari informasi (pewawancara) dengan orang yang member informasi (narasumber) dengan tujuan untuk mengumpulkan data atau memperoleh informasi”<sup>11</sup> Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang peneliti terhadap orang yang diwawancarai secara berhadapan langsung dengan mengajukan pertanyaan secara lisan dan sistematis berlandaskan pada tujuan penelitian.

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi-terstruktur dimana pewawancara sudah menyiapkan topik dan daftar pertanyaan sebelum aktivitas wawancara dilaksanakan.

---

<sup>11</sup> Iwan Hermawan, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Kuningan: Hidayatul Qur’an Kuningan, 2019), 76

Peneliti menggunakan panduan wawancara yang fleksibel agar mendapatkan data yang akurat. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis besar permasalahan yang ditanyakan. Untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang lebih lengkap, maka peneliti perlu melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang mewakili berbagai tingkatan yang ada dalam objek dengan cara bertanya secara langsung kepada narasumber yaitu Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang dan Bapak Alvan sebagai karyawan di Bank Syariah Way Kanan KC Natar dan beberapa UMKM yang terdaftar sebagai nasabah Bank Syariah Way Kanan KC Natar berbasis *muharabah* untuk pengambilan data melalui wawancara atau secara lisan langsung dengan sumber datanya.

## 2. Metode Dokumentasi

Dokumentasi yang berhasil dihimpun oleh peneliti yang merupakan kegiatan yang mencari data mengenai variabel yang terdapat dalam dokumen-dokumen data yang diambil dari data tertulis seperti buku induk. Setiap bahan tertulis maupun film tidak dipersiapkan karena adanya permintaan seorang penyidik.”<sup>12</sup>

Dokumentasi merupakan kegiatan yang mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang terdapat dalam dokumen-dokumen data yang

---

<sup>12</sup>Lexy J. Moleong,, *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Remaja Karya, 2013) h. 216

diambil dari data tertulis seperti buku induk, raport, dokumen, catatan harian, surat keterangan dan sebagainya.”<sup>13</sup>

Uraian di atas bahwa metode 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 pembiayaan UMKM di Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

#### **D. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Pengujian keabsahan data adalah menguji tingkat kepercayaan data yang telah ditemukan yaitu melaksanakan pemeriksaan sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuan mempertunjukkan derajat hasil penemuan dengan pembuktian terhadap kenyataan yang sedang diteliti. yang merupakan suatu langkah untuk mengurangi kesalahan dalam proses perolehan data.

Pengecekan keabsahan data dalam penelitian kuantitatif dapat dilakukan dengan uji *credibility* (validitas interbal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas) dan *confirmability* (obyektifitas).<sup>14</sup> Untuk memeriksa keabsahan data mengenai “Analisis Rendahnya Pembiayaan UMKM berbasis *Murabahah* pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar” berdasarkan data yang sudah terkumpul

---

<sup>13</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, h. 206

<sup>14</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian: Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D*. (Bandung: Alfabeta, 2015), 366.

Penelitian ini menggunakan teknik keabsahan data triangulasi. Triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dalam penelitian ini, peneliti membandingkan informasi yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumen pendukung terhadap informan. Dari sumber data tersebut, selanjutnya peneliti mendeskripsikan, mengkategorikan mana pandangan yang sama dan yang berbeda, dan memahami secara spesifik dari beberapa sumber data.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis dengan cara mengorganisasikan data, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari hingga kesimpulan.<sup>15</sup>

Analisis data adalah proses penyederhaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.<sup>16</sup> Setelah data diperoleh, maka keseluruhan data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode analisa kualitatif, non verbal, yang biasa juga disebut *content analysis* atau analisis isi.<sup>17</sup> Yaitu teknik penyelidikan untuk mendapatkan deskriptif yang objektif, sistematis, Metode ini digunakan dalam rangka memperoleh gambaran dan detail-detail pemikiran ahli dalam penetapan berangkat dari teori-teori atau konsep-konsep yang bersifat umum, analisis (diperinci) melalui penalaran deduktif (penarikan kesimpulan dari umum ke khusus).<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* ( Bandung: Alfabeta, 2013), h. 402

<sup>16</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*

<sup>17</sup> ibid

<sup>18</sup> ibid

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis Rendahnya Pembiayaan Murabahah terhadap UMKM pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar**

Perbankan syariah merupakan sebuah lembaga perbankan Islam yang memiliki kegiatan pembiayaan yang sering dikenal sebagai pinjaman berdasarkan akad. Dimana kebanyakan pembiayaan yang digunakan diperbankan syariah adalah pembiayaan murabahah atau pembiayaan jual beli. Pandangan Masyarakat pada Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terhadap pentingnya pembiayaan murabahah dalam pemberdayaan UMKM,

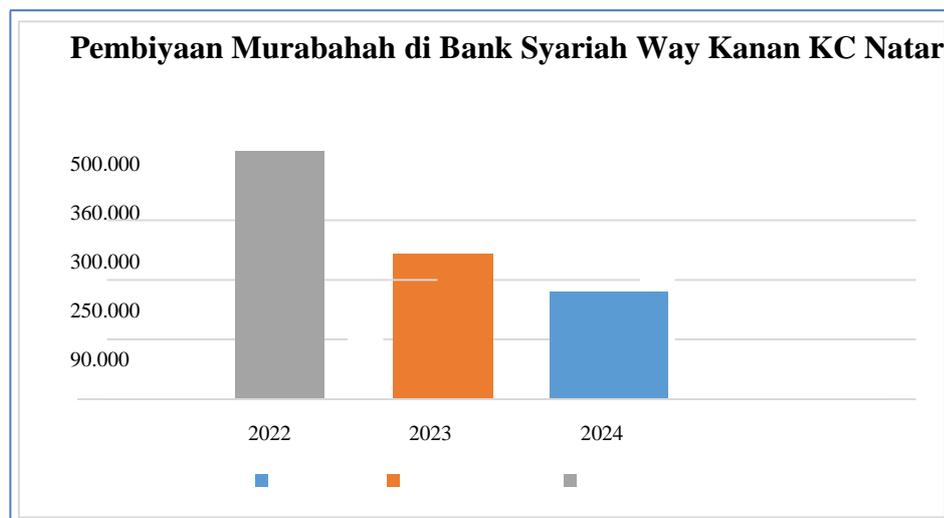
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar memandang pembiayaan murabahah sebagai instrumen vital dalam pemberdayaan UMKM. Melalui skema pembiayaan ini, UMKM dapat memperoleh modal dengan cara yang sesuai prinsip syariah, sehingga menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Murabahah memberikan kepastian harga dan pembayaran yang terjangkau, mendorong UMKM untuk berinovasi dan meningkatkan daya saing.<sup>1</sup>

Uraian diatas bahwa pembiayaan murabahah sebagai alat penting untuk pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), karena skema ini memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan modal dengan cara yang sesuai dengan prinsip syariah, tanpa mengeksploitasi atau membebani mereka dengan riba. Melalui murabahah, pelanggan mampu merencanakan biaya dengan lebih baik berkat kepastian harga dan struktur pembayaran yang jelas, sehingga mereka dapat melakukan inovasi dan meningkatkan daya saing usaha mereka di pasar.

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

Dengan demikian, pembiayaan murabahah tidak hanya memberikan akses ke modal, tetapi juga meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM, yang mendukung ekosistem kewirausahaan yang lebih sehat. Namun dalam pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2022-2024 dapat dilihat sebagai berikut:



Sumber data wawancara yang diolah Tahun 2025

Dari tabel diagram di atas dapat dilihat dari ketiga tahun tersebut yang paling tinggi pada pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan. Hal ini menunjukkan bahwa banyak pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Dari ketiga tahun tersebut yang banyak pembiayaan murabahah adalah pada tahun 2022 sebanyak 36 Nasabah dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 360.000.000,-00 + 75% dari biaya yang disiapkan oleh Bank Syariah Way Kanan. Sedangkan dari ketiga tahun tersebut mengalami penurunan untuk pembiayaan murabahah yaitu pada tahun 2023 menurun hanya nasabah 25 dengan pembiayaan Rp. 250.000.000,-00 + menurun 15% dari semula 75% pada tahun 2023. dan pada tahun 2024

pembiayaan hanya 9 nasabah dengan jumlah Rp. 90.000.000,-00 +- 19% yang mengajukan pembiayaan dan mengalami penurunan pembiayaan murabahah sangat signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa para karyawan dan khususnya marketing di Bank Syariah Way Kanan KC Natar harus menunjukkan usahanya lagi agar pada tahun 2025 meningkat. Langkah-langkah yang telah diambil Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan murabahah bagi UMKM ialah:

Bank Syariah Way Kanan Kc Natar telah mengambil beberapa langkah untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan murabahah bagi UMKM, seperti: mempermudah proses pengajuan kredit, menurunkan suku bunga, meningkatkan kemudahan akses ke layanan perbankan, serta memberikan pelatihan dan pendampingan kepada UMKM untuk meningkatkan kemampuan manajemen keuangan dan bisnis mereka.<sup>2</sup>

Selain itu, bank juga dapat bekerja sama dengan lembaga lain untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi UMKM. Namun, perlu diingat bahwa informasi ini tidak spesifik dan hanya merupakan contoh umum, karena saya tidak memiliki informasi yang tepat tentang Bank Syariah Way Kanan Kc Natar.<sup>3</sup>

Berbagai langkah strategis untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan murabahah bagi UMKM. Dengan mempermudah proses pengajuan kredit, menurunkan suku bunga, dan meningkatkan kemudahan akses layanan perbankan, bank berusaha membuat pembiayaan lebih terjangkau dan mudah dijangkau oleh pelaku UMKM. Selain itu, inisiatif memberikan pelatihan dan pendampingan membantu UMKM mengembangkan kemampuan manajemen keuangan dan bisnis, sehingga

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

mereka dapat memanfaatkan pembiayaan secara lebih efektif dan berkelanjutan.

Kerjasama dengan lembaga lain juga diupayakan untuk memperluas jaringan dan mendukung akses pembiayaan, memastikan bahwa UMKM memiliki sumber daya yang cukup untuk tumbuh dan bersaing. Peluang dan tantangan yang dihadapi Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam memberikan pembiayaan murabahah kepada UMKM. Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dihadapkan peluang dan tantangan dalam memberikan pembiayaan murabahah kepada UMKM, seperti:

**Peluang:** 1) Meningkatkan pendapatan bank melalui bunga dan komisi  
2) Mendukung pertumbuhan ekonomi mikro dengan memberikan akses ke kredit dan sumber daya keuangan, 3) Mempengaruhi perilaku konsumen dengan memperkenalkan produk jasa perbankan syariah.<sup>4</sup>

**Tantangan:** 1) Keterbatasan akses ke kredit untuk UMKM dengan kredit score yang rendah, 2) Biaya operasional yang tinggi dalam melayani UMKM, 3) Perubahan perilaku konsumen dan keterlibatan mereka dalam ekonomi syariah, 4) Tantangan mengembangkan sistem pengelolaan risiko efektif menangani kredit diberikan pada UMKM.<sup>5</sup>

Berbagai peluang dan tantangan dalam memfasilitasi pembiayaan murabahah untuk UMKM. Di satu sisi, bank memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan melalui bunga dan komisi yang berasal dari pembiayaan ini, serta berperan aktif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi mikro dengan memberikan akses ke kredit dan sumber daya keuangan yang

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

diperlukan oleh pelaku usaha kecil, sehingga mereka dapat memanfaatkan pembiayaan secara lebih efektif.

Mengenalkan produk dan jasa perbankan syariah, bank dapat memengaruhi perilaku konsumen dan memperluas basis nasabahnya. Namun, tantangan yang harus dihadapi termasuk keterbatasan akses kredit bagi UMKM dengan skor kredit rendah, yang bisa menghambat pengajuan pinjaman.<sup>6</sup>

Biaya operasional yang tinggi dalam melayani UMKM juga menjadi kendala. Perubahan perilaku konsumen terhadap produk-perbankan syariah dan tantangan dalam membangun sistem pengelolaan risiko yang efektif untuk menangani kredit kepada UMKM. Alasan dibalik rendahnya tingkat pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar adalah:

Rendahnya tingkat pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dapat disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain: ketidakcukupan jaminan dari UMKM yang memadai untuk memenuhi syarat pembiayaan, kurangnya pemahaman terhadap produk pembiayaan syariah di kalangan pelaku UMKM.<sup>7</sup>

Keterbatasan akses informasi dan pendidikan mengenai manajemen keuangan. Selain itu, proses pengajuan yang dianggap rumit dan risiko gagal bayar yang tinggi juga dapat mengurangi minat bank untuk memberikan pembiayaan kepada sektor ini.<sup>8</sup>

Pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh Bank Syariah Way Kanan KC Natar dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor signifikan kurangnya pemahaman mengenai produk pembiayaan syariah di kalangan pelaku UMKM

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

juga berkontribusi terhadap rendahnya pengajuan pinjaman, karena banyak yang mungkin tidak menyadari manfaat atau cara kerja produk tersebut. Keterbatasan akses informasi dan pendidikan tentang manajemen keuangan membuat UMKM tidak siap untuk mengelola pinjaman dengan baik, sehingga meningkatkan risiko gagal bayar.

Proses pengajuan dianggap rumit dan birokratis serta kekhawatiran bank terhadap risiko gagal bayar yang tinggi memperburuk situasi, membuat institusi perbankan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, dan pada akhirnya menghambat pertumbuhan sektor UMKM yang sangat potensial. Cara Bank Syariah Way Kanan dalam mengatasi potensi penurunan pendapatan yang disebabkan rendahnya pembiayaan UMKM yaitu:

Untuk mengatasi potensi penurunan pendapatan akibat rendahnya pembiayaan UMKM, Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dapat mengambil beberapa langkah strategis. Pertama, bank bisa memperkuat edukasi dan sosialisasi tentang produk pembiayaan syariah kepada pelaku UMKM, sehingga mereka lebih memahami manfaat dan syarat yang diperlukan. Selain itu, bank dapat mengembangkan produk yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan UMKM.<sup>9</sup>

Skema pembiayaan dengan batasan jaminan yang lebih rendah. Penguatan kemitraan dengan lembaga pemerintah dan organisasi komunitas juga dapat membantu dalam pengenalan produk dan peningkatan akses pembiayaan. Terakhir, implementasi teknologi finansial (fintech) untuk mempermudah proses pengajuan dan analisis kredit juga dapat menjadi solusi untuk menjangkau lebih banyak UMKM dan meningkatkan efisiensi operasional bank.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

Langkah-langkah strategis yang berfokus pada peningkatan akses dan pemahaman tentang produk pembiayaan syariah. dengan memperkuat edukasi dan sosialisasi mengenai produk pembiayaan syariah, bank dapat membantu pelaku UMKM memahami manfaat, syarat, dan cara penggunaan produk tersebut, sehingga mereka lebih yakin untuk mengajukan pinjaman.

Pengembangan produk yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan nyata UMKM, seperti skema pembiayaan yang memerlukan jaminan lebih sedikit, dapat menarik lebih banyak nasabah. Penguatan kemitraan dengan lembaga pemerintah dan organisasi komunitas juga sangat penting, karena kolaborasi ini dapat meningkatkan pengenalan produk dan memperluas jaringan distribusi, sehingga akses pembiayaan bagi UMKM menjadi lebih baik.

Langkah ini tidak hanya akan meningkatkan volume pembiayaan yang disalurkan tetapi juga berpotensi menggeser perilaku pelaku UMKM menuju lebih banyak menggunakan layanan perbankan syariah. Cara kinerja pada finansial Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terpengaruh oleh rendahnya pembiayaan UMKM yaitu:

Kinerja finansial Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dapat terpengaruh oleh rendahnya pembiayaan UMKM. Pembiayaan UMKM merupakan salah satu sumber pendapatan utama bagi bank, sehingga jika tingkat pembiayaan rendah, itu dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dari margin keuntungan pembiayaan.<sup>11</sup>

Kurangnya diversifikasi produk dan layanan yang ditawarkan juga dapat membatasi potensi pendapatan. Jika bank tidak dapat mengoptimalkan pembiayaan kepada UMKM, hal ini dapat berdampak

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

negatif pada profitabilitas, pertumbuhan aset, dan daya saing bank di pasar, serta mengurangi kontribusi terhadap perekonomian lokal yang sangat bergantung pada perkembangan sektor UMKM.<sup>12</sup>

Ketika pembiayaan UMKM rendah, bank kehilangan peluang untuk memperoleh margin keuntungan dari pembiayaan tersebut, yang bisa mengakibatkan penurunan total pendapatan. Selain itu, kurangnya diversifikasi produk dan layanan yang ditawarkan oleh bank dapat membatasi inovasi dan daya tarik bagi nasabah, sehingga memperburuk situasi finansial bank. Jika bank tidak mampu mengoptimalkan pembiayaan kepada UMKM, dampak negatif terlihat berbagai aspek, termasuk profitabilitas yang menurun, lambatnya pertumbuhan aset, dan berkurangnya daya saing di pasar finansial.

Kinerja bank melemah, kontribusinya terhadap perekonomian lokal juga akan terpengaruh, terutama di daerah yang sangat bergantung pada perkembangan dan keberlanjutan sektor UMKM. Oleh karena itu, penting bagi bank untuk mengatasi isu ini agar tetap sehat secara finansial dan berperan aktif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi local. Terdapat rendahnya pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar sebagai berikut:

Rendahnya pembiayaan UMKM dapat mempengaruhi pendapatan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar. Dampaknya meliputi pengurangan margin keuntungan, karena pembiayaan UMKM sering menjadi sumber pendapatan utama melalui imbal hasil dari produk pembiayaan. Dengan rendahnya pembiayaan, bank mungkin mengalami penurunan total

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

pendapatan operasional, yang berdampak negatif pada profitabilitas dan pertumbuhan aset.<sup>13</sup>

Kurangnya dukungan terhadap UMKM dapat merugikan reputasi bank dan mengurangi daya saingnya di pasar, sehingga menghambat kapasitas untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada. Hal ini juga berpotensi menurunkan kontribusi bank terhadap perekonomian lokal, di mana sektor UMKM berperan penting.<sup>14</sup>

Dampak utama adalah pengurangan margin keuntungan, karena pembiayaan UMKM sering menjadi sumber pendapatan utama bagi bank melalui imbal hasil dari produk pembiayaan.<sup>15</sup> Ketika tingkat pembiayaan rendah, bank mungkin mengalami penurunan total pendapatan operasional, yang secara langsung berdampak negatif pada profitabilitas dan pertumbuhan aset. Sehingga menghambat kemampuan bank untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada.

Hal ini juga berpotensi menurunkan kontribusi bank terhadap perekonomian lokal, terutama di daerah yang sangat bergantung pada sektor UMKM pertumbuhan ekonomi. Strategi untuk meningkatkan pembiayaan UMKM dan diversifikasi produk untuk mempertahankan posisinya di pasar dan memenuhi kebutuhan masyarakat, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan mempertahankan perannya sebagai penyedia layanan finansial yang penting di daerah tersebut. Pihak Bank Syariah Way Kanan Kc Natar

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

mengevaluasi risiko yang terkait dengan pembiayaan murabahah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya antara lain:

Pihak Bank Syariah Way Kanan Kc Natar mengevaluasi risiko yang terkait dengan pembiayaan murabahah dengan mempertimbangkan beberapa aspek, termasuk analisis kelayakan kredit nasabah, potensi default, dan nilai agunan. Dalam pembiayaan murabahah, bank perlu memastikan bahwa aset yang dibiayai memiliki nilai yang stabil dan dapat dipasarkan, serta melakukan pemeriksaan menyeluruh terhadap kapasitas pembayaran nasabah.<sup>16</sup>

Bank juga menerapkan prinsip syariah untuk memastikan bahwa transaksi tidak melanggar ketentuan, yang juga mencakup analisis dampak sosial dan ekonomi dari pembiayaan tersebut. Dibandingkan dengan pembiayaan lainnya, seperti mudharabah atau musyarakah, murabahah cenderung memiliki risiko lebih rendah karena bank memiliki hak milik atas aset yang dibiayai dan dapat mengurangi kerugian melalui penjualan aset jika terjadi gagal bayar.<sup>17</sup>

Konteks pembiayaan murabahah, penting bagi bank untuk memastikan bahwa aset yang dibiayai memiliki nilai yang stabil dan dapat dipasarkan dengan baik, di mana nilai agunan berfungsi sebagai jaminan dalam transaksi. Proses pemeriksaan menyeluruh terhadap kapasitas pembayaran nasabah juga krusial untuk menilai kemampuan mereka dalam melunasi pinjaman.

Penerapan prinsip syariah, bank memperhatikan kepatuhan terhadap ketentuan yang berlaku dan menganalisis dampak sosial serta ekonomi dari pembiayaan, untuk memastikan keberlanjutan dan manfaat bagi masyarakat. Hal ini memberikan keamanan tambahan, karena jika terjadi gagal bayar, bank dapat mengurangi potensi kerugian dengan menjual aset tersebut. Terdapat

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>17</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

rendahnya tingkat pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan operasional Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dipengaruhi oleh:

Rendahnya tingkat pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan operasional Bank Syariah Way Kanan Kc Natar. Ketika pembiayaan untuk UMKM rendah, bank akan mengalami penurunan dalam jumlah imbal hasil yang diperoleh dari produk-produk pembiayaan, yang secara langsung mengurangi total pendapatan operasional.<sup>18</sup>

Pembiayaan UMKM biasanya menawarkan potensi pertumbuhan yang tinggi, sehingga kehilangan kesempatan untuk memberikan dana kepada sektor ini berarti hilangnya peluang untuk meningkatkan margin profit. Selain itu, rendahnya pembiayaan UMKM juga dapat berdampak pada reputasi bank komunitas lokal, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi daya tarik bank bagi nasabah baru dan existing, sehingga mempengaruhi keseluruhan pertumbuhan pendapatan di masa mendatang.<sup>19</sup>

Pembiayaan untuk UMKM rendah, bank mengalami penurunan dalam jumlah imbal hasil yang diperoleh dari produk-produk pembiayaan, yang secara langsung mengurangi total pendapatan operasional. Hal ini tidak hanya mengurangi laba bank, tetapi juga mengurangi kemampuan bank untuk meningkatkan margin profit. UMKM biasanya menawarkan potensi pertumbuhan yang tinggi, sehingga kehilangan kesempatan untuk memberikan dana kepada sektor ini berarti hilangnya peluang untuk meningkatkan pendapatan.

Daya tarik bank bagi nasabah baru dan existing, sehingga mempengaruhi keseluruhan pertumbuhan pendapatan di masa mendatang.

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>19</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

Dengan demikian, bank meningkatkan pembiayaan UMKM untuk meningkatkan pendapatan operasional, meningkatkan reputasi bank, dan meningkatkan daya tarik untuk nasabah baru. Strategi yang telah digunakan oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan pembiayaan kepada UMKM yaitu:

Bank Syariah Way Kanan Kc Natar telah mengadopsi beberapa strategi untuk meningkatkan pembiayaan kepada UMKM, antara lain: pertama, menawarkan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM, seperti pembiayaan murabahah dan musyarakah yang fleksibel. Kedua, melakukan kerja sama dengan pemerintah dan lembaga lain untuk menyediakan program pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM, guna meningkatkan kapasitas manajemen dan keuangan mereka.<sup>20</sup>

Penerapan skema pembiayaan berbasis komunitas dengan membangun jaringan di antara pelaku UMKM untuk berbagi pengalaman dan saling mendukung. Keempat, memanfaatkan teknologi digital untuk mempermudah proses aplikasi dan persetujuan pembiayaan, serta meningkatkan aksesibilitas bagi UMKM yang ada di kevcamatan Natar.<sup>21</sup>

Strategi-strategi ini meliputi: bank menawarkan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM, seperti pembiayaan murabahah dan musyarakah yang fleksibel. Bank melakukan kerja sama dengan pemerintah dan lembaga lain untuk menyediakan program pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM. Bank menerapkan skema pembiayaan berbasis komunitas dengan membangun jaringan di antara pelaku UMKM untuk berbagi pengalaman dan saling mendukung. bank

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

memanfaatkan teknologi digital untuk mempermudah proses aplikasi dan persetujuan pembiayaan, serta meningkatkan aksesibilitas bagi UMKM.

Dengan strategi-strategi tersebut, Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dapat meningkatkan pembiayaan kepada UMKM dan membantu meningkatkan kemampuan keuangan dan manajemen mereka. Terdapat dampak pembiayaan UMKM terhadap pertumbuhan dan perkembangan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam jangka panjang yaitu:

Pembiayaan UMKM memiliki dampak signifikan terhadap pertumbuhan dan perkembangan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam jangka panjang. Pertama, dengan memberikan dukungan keuangan kepada UMKM, bank dapat memperluas portofolio pembiayaan dan meningkatkan pendapatan dari imbal hasil yang lebih tinggi. Kedua, UMKM yang sukses berkontribusi terhadap stabilitas ekonomi lokal, yang pada gilirannya meningkatkan reputasi dan kepercayaan masyarakat terhadap bank.<sup>22</sup>

Hubungan yang kuat dengan UMKM dapat menciptakan ikatan loyalitas, meningkatkan basis nasabah, serta mendukung pertumbuhan dana murah bagi bank. Selain itu, dengan lebih banyak UMKM yang berkembang, bank dapat berpartisipasi dalam berbagai program pemerintah untuk peningkatan ekonomi, yang juga membuka akses terhadap peluang pembiayaan yang lebih besar. Secara keseluruhan, dukungan terhadap UMKM akan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan dan membawa manfaat jangka panjang bagi bank.<sup>23</sup>

Pembiayaannya menyebabkan peningkatan pendapatan berkontribusi pada stabilitas ekonomi lokal, yang meningkatkan reputasi dan kepercayaan masyarakat terhadap bank, menjadikan bank lebih diandalkan oleh nasabah. hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dengan UMKM menciptakan

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>23</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

ikatan loyalitas yang dapat meningkatkan basis nasabah bank dan mendukung pertumbuhan dana murah, karena kepercayaan ini mendorong lebih banyak UMKM untuk memilih bank tersebut sebagai mitra keuangan mereka dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan dan membawa manfaat jangka panjang.

Pembiayaan bertujuan meningkatkan ekonomi, tidak hanya mendorong pertumbuhan berkelanjutan bagi sektor bisnis kecil ini, bagi kinerja dan stabilitas Bank Syariah Way Kanan Kc Natar. Dampak rendahnya pembiayaan UMKM terhadap hubungan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dengan nasabah dan pemangku kepentingan lainnya?

Rendahnya pembiayaan UMKM dapat berakibat negatif terhadap hubungan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dengan nasabah dan pemangku kepentingan lainnya. Pertama, hal ini dapat mengurangi kepercayaan nasabah, terutama pelaku UMKM, yang mungkin merasa diabaikan dan kurang mendapatkan dukungan finansial untuk mengembangkan usaha mereka. Kedua, hubungan yang buruk dengan nasabah dapat menyebabkan migrasi nasabah ke lembaga keuangan lain yang menawarkan pembiayaan lebih baik atau lebih kompetitif.<sup>24</sup>

Rendahnya pembiayaan UMKM juga dapat berdampak pada reputasi bank di mata pemangku kepentingan, termasuk komunitas lokal dan pemerintahan, yang mungkin mengharapkan kontribusi bank dalam pengembangan ekonomi daerah. Akhirnya, kurangnya interaksi dan dukungan terhadap UMKM dapat menyulitkan bank dalam membangun jaringan yang kuat, sehingga menghambat peluang kolaborasi di masa depan. Secara keseluruhan, rendahnya pembiayaan UMKM berpotensi merugikan hubungan bank dengan berbagai pihak dan mengurangi keberlanjutan pertumbuhan bank<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>25</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

Bank tidak menyediakan dukungan finansial yang memadai kepada pelaku UMKM, hal ini dapat menurunkan kepercayaan nasabah, yang merasa diabaikan dan tidak didukung dalam mengembangkan usaha mereka. Kurangnya pembiayaan kompetitif dapat memicu migrasi nasabah ke lembaga keuangan lain yang menawarkan produk layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga pangsa pasar dan basis nasabah bank.

Reputasi bank di mata pemangku kepentingan, termasuk komunitas lokal dan pemerintah, dapat terpengaruh negatif, karena mereka mungkin memandang bank sebagai lembaga tidak berkontribusi pada pengembangan ekonomi daerah, rendahnya pembiayaan UMKM tidak hanya dapat merusak hubungan bank dengan nasabah, tetapi juga mengurangi keberlanjutan pertumbuhan dan dampak positif bank dalam komunitas. Alasan utama sebagai penyebab rendahnya pembiayaan UMKM berbasis murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar adalah:

Rendahnya pembiayaan UMKM berbasis murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar dapat disebabkan oleh beberapa faktor utama. kurangnya pemahaman dan pengetahuan UMKM tentang produk pembiayaan syariah dan syarat-syarat yang harus dipenuhi. proses pengajuan dan persyaratan yang dianggap sulit atau rumit dapat menjadi penghalang bagi UMKM.<sup>26</sup>

Keterbatasan modal dan aksesibilitas terhadap informasi membuat. Selain itu, faktor ekonomi makro seperti kondisi pasar yang tidak stabil bisa mempengaruhi minat UMKM untuk meminjam. keraguan struktur pembiayaan murabahah yang mungkin dianggap kurang fleksibel dibandingkan dengan pembiayaan konvensional.<sup>27</sup>

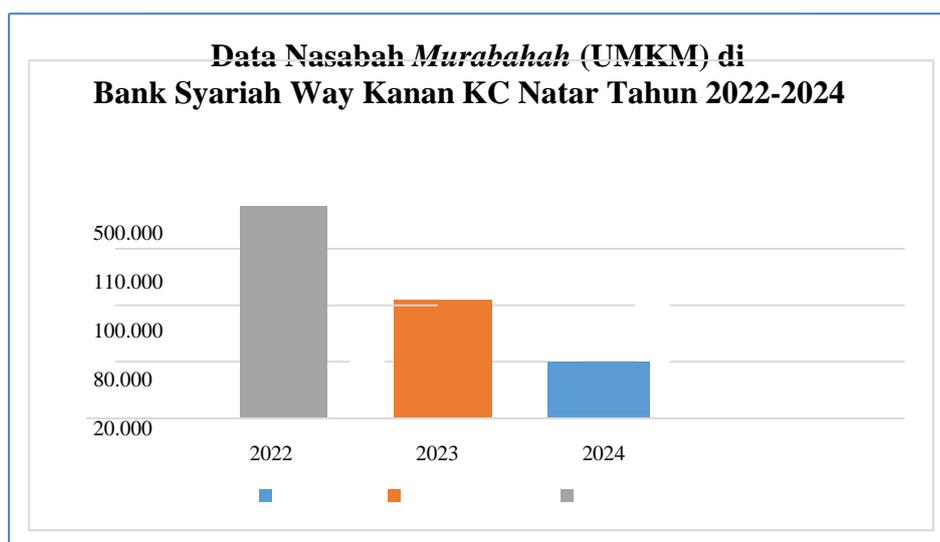
---

<sup>26</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>27</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Pembiayaan UMKM yang mungkin tidak memiliki pemahaman yang cukup mengenai produk pembiayaan syariah, termasuk murabahah, serta syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembiayaan tersebut. proses pengajuan pembiayaan dan persyaratan yang ditetapkan dianggap sulit atau rumit, sehingga membuat kontribusi bank terhadap pembiayaan bisnis menjadi minim jadi mungkin dianggap kurang fleksibel dibandingkan dengan pembiayaan konvensional.

Namun dalam pembiayaan murabahah pada UMKM di Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2022-2024 dapat dilihat sebagai berikut:



Sumber data wawancara yang diolah Tahun 2025

Dari tabel diagram di atas dapat dilihat dari ketiga tahun tersebut yang paling tinggi adalah pada pembiayaan murabahah. Hal ini menunjukkan bahwa banyak pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Dari ketiga tahun tersebut yang banyak pembiayaan murabahah adalah pada tahun 2022 sebanyak Rp. 110.000.000,-00 dengan jumlah nasabah berjumlah 11. Sedangkan dari ketiga tahun tersebut mengalami penurunan untuk

pembiayaan murabahah yaitu pada tahun 2023 pembiayaan murabahah hanya Rp.80.000.000,-00 dengan banyaknya nasabah 8 dan pada tahun 2024 mengalami penurunan pembiayaan murabahah sangat signifikan hanya 2 nasabah dengan pembiayaan Rp. 20.000.000,-00. Maka dengan data tersebut khususnya marketing di Bank Syariah Way Kanan KC Natar harus menunjukkan usahanya lagi agar pada tahun 2025 meningkat.

Keterbatasan modal dan aksesibilitas informasi yang terbatas dapat mendorong UMKM untuk memilih pembiayaan lain yang dianggap lebih mudah dan cepat, seperti pinjaman dari lembaga informal atau bank konvensional, yang mungkin menawarkan proses yang lebih sederhana. Kondisi ekonomi makro dapat mempengaruhi keinginan UMKM untuk berinvestasi dan meminjam dana, karena mereka lebih memilih untuk menjaga likuiditas. Bagaimana strategi pemasaran yang telah Anda terapkan untuk menarik minat UMKM, dan sejauh mana efektivitasnya?

Strategi pemasaran yang telah diterapkan untuk menarik minat UMKM di Bank Syariah Way Kanan meliputi edukasi dan sosialisasi tentang produk pembiayaan syariah melalui seminar, pelatihan, dan kerja sama dengan asosiasi UMKM. Kami juga memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk menjangkau lebih banyak calon nasabah serta memberikan informasi yang jelas mengenai produk dan manfaatnya.<sup>28</sup>

Penawaran promosi khusus untuk pembiayaan UMKM dan kemudahan proses pengajuan menjadi daya tarik tambahan. Efektivitas strategi ini diukur melalui jumlah pembiayaan yang meningkat serta umpan balik positif dari UMKM yang merasa lebih paham tentang produk syariah.

---

<sup>28</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Namun, perlu terus dievaluasi dan disesuaikan berdasarkan respon pasar.<sup>29</sup>

Strategi pemasaran dimanfaatkan untuk menjangkau lebih banyak calon nasabah. Penawaran promosi khusus untuk pembiayaan UMKM dan kemudahan proses pengajuan juga menjadi daya tarik tambahan yang dapat meningkatkan kepercayaan dan keinginan UMKM untuk menggunakan produk bank. Langkah apa yang akan diambil oleh tim pemasaran untuk mengatasi rendahnya pembiayaan UMKM murabahah di masa mendatang?

Tim pemasaran Bank Syariah Way Kanan Kc Natar akan mengambil langkah-langkah sebagai berikut untuk mengatasi rendahnya pembiayaan UMKM murabahah di masa mendatang:

- a. **Peningkatan Pemahaman dan Pengetahuan:** Membuat kampanye edukasi lebih luas untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan UMKM tentang produk pembiayaan syariah dan manfaatnya.
- b. **Sosialisasi dan Promosi:** Menggunakan media sosial, platform digital, dan kerja sama dengan asosiasi UMKM untuk menjangkau lebih banyak calon nasabah dan meningkatkan kesadaran akan produk pembiayaan UMKM murabahah.
- c. **Kemudahan Pengajuan dan Proses:** Meningkatkan kemudahan proses pengajuan dan penyetoran untuk mempersingkat waktu dan biaya pengajuan, serta meningkatkan efisiensi pelayanan.
- d. **Pengenalan Variasi Produk:** Membuat variasi produk pembiayaan UMKM murabahah yang lebih fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, seperti pinjaman tunai pinjaman berbentuk wesel.
- e. **Kolaborasi dengan Asosiasi UMKM:** Membangun kerja sama dengan asosiasi UMKM untuk meningkatkan aksesibilitas UMKM.
- f. **Pengembangan Teknologi:** Meningkatkan penggunaan teknologi informasi untuk mendukung proses pengajuan, pengawasan, dan penagihan, sehingga meningkatkan efisiensi dan efektifitas.
- g. **Pengembangan Strategi Promosi yang Lebih Inovatif:** Mengembangkan strategi promosi yang lebih inovatif dan kreatif untuk meningkatkan kesadaran dan minat UMKM.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>30</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Pembiayaan syariah dan manfaatnya, sehingga dapat membangun kepercayaan dan minat dalam menggunakan produk tersebut. Selanjutnya, tim akan memanfaatkan media sosial, platform digital, meningkatkan kesadaran, dan mempromosikan produk-produk pembiayaan secara efektif, akan membantu memenuhi beragam permintaan dari pelaku UMKM. Kerja sama dengan asosiasi UMKM juga akan diperkuat untuk meningkatkan aksesibilitas dan menciptakan kesepakatan yang lebih baik dengan mereka.

Pengembangan teknologi informasi akan digunakan untuk mendukung proses pengajuan, pengawasan, dan penagihan, guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi sistem. Agar lebih banyak pelaku usaha yang menjadi nasabah Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Apakah terdapat program edukasi atau sosialisasi yang dilakukan oleh bank untuk meningkatkan pemahaman UMKM tentang pembiayaan murabahah?

Bank Syariah Way Kanan KC Natar melaksanakan program edukasi dan sosialisasi secara rutin untuk meningkatkan pemahaman UMKM tentang pembiayaan murabahah. Program ini mencakup seminar, lokakarya, dan pelatihan yang menghadirkan narasumber ahli yang menjelaskan konsep pembiayaan syariah, khususnya murabahah.<sup>31</sup>

Menggunakan media sosial dan platform digital untuk menyebarkan informasi dan materi edukatif yang mudah diakses oleh UMKM. Program ini bertujuan untuk menjelaskan manfaat, proses, dan keuntungan dari pembiayaan murabahah, sehingga UMKM lebih percaya diri dalam mengajukan pembiayaan dan memahami prinsip syariah diterapkan.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>32</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Bank Syariah Way Kanan KC Natar dapat memperoleh wawasan dan pengetahuan yang komprehensif tentang konsep murabahah. Selain itu, pemanfaatan media sosial dan platform digital memungkinkan bank untuk menyebarkan informasi dan materi edukatif secara lebih luas dan mudah diakses oleh pelaku UMKM di berbagai daerah, UMKM diharapkan dapat mengambil keputusan keuangan yang lebih baik dan sesuai dengan nilai-nilai syariah, sehingga menciptakan hubungan saling menguntungkan antara bank dan pelaku usaha. Apakah terdapat kendala atau tantangan yang sering dihadapi oleh bank dalam menyalurkan pembiayaan murabahah kepada UMKM? Jika ada, apa saja?

Terdapat beberapa kendala atau tantangan yang sering dihadapi oleh bank dalam menyalurkan pembiayaan murabahah kepada UMKM, antara lain:

- a. **Kurangnya Pemahaman:** Banyak UMKM yang masih kurang memahami konsep pembiayaan syariah dan produk murabahah, sehingga mereka ragu untuk mengajukan pembiayaan.
- b. **Keterbatasan Jaminan:** Banyak UMKM tidak memiliki aset yang cukup sebagai jaminan, sehingga menyulitkan bank untuk memberikan pembiayaan dengan risiko yang dapat diterima.
- c. **Dokumentasi yang Rumit:** Proses pengajuan dan persyaratan dokumentasi yang dianggap rumit oleh sebagian UMKM dapat menghambat mereka dalam mengakses pembiayaan.
- d. **Kondisi Keuangan yang Tidak Stabil:** Beberapa UMKM sering mengalami fluktuasi dalam pendapatan, yang dapat membuat bank ragu dalam menyalurkan pembiayaan potensi risiko gagal bayar.
- e. **Persaingan yang Ketat:** Persaingan dengan lembaga pembiayaan lain yang menawarkan produk serupa dengan syarat lebih mudah atau bunga yang lebih rendah dapat mengurangi minat UMKM
- f. **Kurangnya Dukungan Teknis:** Banyak UMKM yang membutuhkan dukungan teknis dalam pengelolaan usaha untuk dapat menggunakan pembiayaan dengan efektif, namun dukungan ini terkadang kurang tersedia dari pihak bank.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Konsep pembiayaan syariah dan produk murabahah, yang seringkali mengakibatkan keraguan untuk mengajukan pembiayaan. Selain itu, keterbatasan aset sebagai jaminan menjadi penghambat, karena banyak UMKM tidak memiliki sumber daya yang cukup untuk memenuhi persyaratan jaminan yang diperlukan dalam pengelolaan usaha untuk dapat menggunakan pembiayaan dengan efektif.

Persaingan dari lembaga pembiayaan lain yang menawarkan syarat yang lebih menguntungkan dapat membuat UMKM lebih memilih alternatif tersebut. Selain itu, kurangnya dukungan teknis dari pihak bank untuk membantu UMKM dalam mengelola usaha dan memanfaatkan pembiayaan secara efektif juga berkontribusi terhadap rendahnya penyaluran pembiayaan. Bagaimana bank mengatasi persaingan dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk pembiayaan serupa?

Bank dapat mengatasi persaingan dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk pembiayaan serupa dengan beberapa strategi, seperti:

- a. **Inovasi Produk:** Mengembangkan produk pembiayaan yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan UMKM.
- b. **Edukasi dan Sosialisasi:** Meningkatkan upaya edukasi dan sosialisasi kepada UMKM mengenai kelebihan pembiayaan syariah, termasuk manfaat dari produk murabahah, untuk membangun kepercayaan.
- c. **Pelayanan Prima:** Menawarkan pelayanan yang lebih baik dengan proses pengajuan yang cepat, dokumentasi yang lebih mudah, dan dukungan pelanggan yang responsif.<sup>34</sup>
- d. **Bina Mitra:** Menjalin kemitraan dengan komunitas bisnis dan lembaga pemerintah untuk memperluas jangkauan dan membangun reputasi yang baik di kalangan UMKM.

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

- e. **Program Pendampingan:** Memberikan program pendampingan bisnis dan pelatihan manajemen keuangan kepada UMKM untuk membantu mereka mengelola pembiayaan dengan lebih efektif.
- f. **Penawaran Insentif:** Memberikan insentif khusus, seperti diskon biaya administrasi atau program loyalitas, untuk menarik dan mempertahankan nasabah.<sup>35</sup>

Bank dapat menghadapi persaingan dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk pembiayaan serupa dengan berbagai strategi yang inovatif dengan mengembangkan produk pembiayaan yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, akan menciptakan pengalaman yang memuaskan bagi pengguna jasa. Menjalinkan kemitraan dengan komunitas bisnis dan lembaga pemerintah dapat memperluas jangkauan bank dan membangun reputasi yang baik di kalangan pelaku usaha. Apakah bank memiliki kriteria khusus dalam menilai kelayakan UMKM untuk mendapatkan pembiayaan murabahah? Jika ya, apa saja kriteria tersebut?

Bank biasanya memiliki kriteria khusus dalam menilai kelayakan UMKM untuk mendapatkan pembiayaan murabahah, antara lain:

- a. **Usaha yang Berkelanjutan:** Memprioritaskan usaha yang berkelanjutan dan berkembang dengan prospek masa depan cerah.
- b. **Kondisi Keuangan yang Sehat:** Memprioritaskan UMKM dengan kondisi keuangan yang sehat, termasuk neraca yang seimbang,.
- c. **Jaminan yang Cukup:** Memprioritaskan UMKM dengan aset jaminan yang cukup untuk meminimalkan risiko piutang.
- d. **Pengalaman Manajemen:** Memprioritaskan UMKM dengan pengalaman manajemen yang cukup dan kemampuan.<sup>36</sup>
- e. **Potensi Pertumbuhan:** Memprioritaskan UMKM dengan potensi pertumbuhan yang tinggi dan kemampuan untuk meningkatkan omzet.

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>36</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

- f. **Pengelolaan Risiko:** Memprioritaskan UMKM yang mampu mengelola risiko memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri.
- g. **Kemampuan Mengembangkan Inovasi:** Memprioritaskan UMKM yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan inovasi.
- h. **Kemampuan Mengakses Teknologi:** Memprioritaskan UMKM yang memiliki kemampuan untuk mengakses teknologi dan menggunakan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.
- i. **Kemampuan Mengembangkan Jaringan:** Memprioritaskan UMKM yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan jaringan.
- j. **Kemampuan Mengelola Sumber Daya Manusia:** Memprioritaskan UMKM yang memiliki kemampuan untuk mengelola dengan efektif.<sup>37</sup>

Kriteria ini meliputi aspek keberlanjutan usaha, yang mengutamakan bisnis dengan prospek masa depan yang cerah serta ketahanan dalam menghadapi tantangan pasar. Selain aspek keuangan, pengalaman manajemen yang baik dan kemampuan untuk mengelola usaha dengan efektif turut menjadi pertimbangan, begitu pula potensi pertumbuhan yang tinggi dan kemampuan untuk meningkatkan omzet. Penilaian terhadap pengelolaan risiko dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar juga krusial, sama halnya dengan kemampuan UMKM dalam mengembangkan inovasi dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan produktivitas. Langkah apa yang akan diambil oleh tim pemasaran untuk mengatasi rendahnya pembiayaan UMKM murabahah di masa mendatang?

Tim pemasaran dapat mengambil langkah-langkah berikut untuk mengatasi rendahnya pembiayaan UMKM murabahah di masa mendatang:

---

<sup>37</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

- a. **Analisis Pasar:** Melakukan analisis pasar untuk memahami kebutuhan dan kebiasaan UMKM, mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan pesaing.
- b. **Riset dan Pengembangan:** Melakukan riset dan pengembangan untuk meningkatkan produk pembiayaan murabahah dan membuatnya lebih menarik bagi UMKM.
- c. **Edukasi dan Sosialisasi:** Meningkatkan edukasi dan sosialisasi tentang kelebihan produk pembiayaan murabahah kepada UMKM
- d. **Pemberian Insentif:** Menawarkan insentif kepada UMKM yang menggunakan produk pembiayaan murabahah, seperti diskon biaya administrasi atau program loyalitas.<sup>38</sup>
- e. **Kemitraan dengan Lembaga Pemerintah:** Meningkatkan kemitraan dengan lembaga pemerintah untuk mendapatkan subsidi atau bantuan untuk menyebarluaskan produk pembiayaan murabahah.
- f. **Pengembangan Sistem Teknologi:** Meningkatkan pengembangan sistem teknologi memfasilitasi pengajuan dan pengelolaan pembiayaan UMKM.
- g. **Pengembangan Jaringan:** Meningkatkan pengembangan jaringan dengan UMKM dan kalangan masyarakat untuk meningkatkan kesadaran dan kepercayaan akan produk pembiayaan murabahah.
- h. **Pengembangan Program Pendampingan:** Meningkatkan pengembangan program membantu UMKM mengelola pembiayaan dengan lebih efektif.
- i. **Pengembangan Inovasi:** Meningkatkan pengembangan inovasi dalam produk pembiayaan murabahah untuk membuatnya lebih kompetitif dan menarik bagi UMKM.
- j. **Pengembangan Sistem Evaluasi:** Meningkatkan pengembangan sistem evaluasi untuk memantau kinerja produk pembiayaan murabahah dan membuat perubahan yang dibutuhkan.<sup>39</sup>

Pemasaran dengan menggunakan produk pembiayaan murabahah, seperti diskon biaya administrasi atau program loyalitas. Hal ini dapat meningkatkan motivasi UMKM untuk menggunakan produk pembiayaan murabahah. Pemasaran mendapatkan subsidi atau bantuan. Untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam proses pengajuan dan pengelolaan pembiayaan UMKM, tim pemasaran dapat meningkatkan pengembangan

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>39</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

sistem teknologi. Pengembangan jaringan dengan UMKM dan kalangan masyarakat dapat meningkatkan kesadaran dan kepercayaan akan produk pembiayaan murabahah. Dengan demikian, tim pemasaran dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk pembiayaan murabahah dan meningkatkan kepercayaan mereka terhadap produk ini. Nasabah mempunyai dorongan untuk mengajukan pembiayaan murabahah antara lain:

Berikut beberapa faktor yang mendorong saya untuk mengajukan pembiayaan murabahah:

- a. **Kebutuhan Dana:** Saya membutuhkan dana untuk memulai atau memperluas usaha saya, dan pembiayaan murabahah dapat memberikan saya dana yang dibutuhkan dengan bunga yang wajar.
- b. **Keterjangkauan:** Pembiayaan murabahah biasanya memiliki syarat yang tidak terlalu sulit untuk dipenuhi, sehingga saya dapat memenuhi syarat kredit dengan lebih mudah.
- c. **Flexibilitas:** Pembiayaan murabahah biasanya memiliki jangka waktu yang fleksibel, sehingga saya dapat menyesuaikan jangka waktu kredit dengan kebutuhan saya.
- d. **Prosedur yang Sederhana:** Prosedur pengajuan pembiayaan murabahah biasanya lebih sederhana dibandingkan dengan prosedur pengajuan kredit lainnya.<sup>40</sup>
- e. **Bunga yang Wajar:** Pembiayaan murabahah biasanya memiliki bunga yang wajar, sehingga membayar kredit dengan lebih mudah.
- f. **Pengawasan yang Membantu:** Bank biasanya akan memberikan pengawasan yang membantu kepada para peminjam, sehingga saya dapat memantau keuangan saya dengan lebih baik.
- g. **Fasilitas lainnya:** Beberapa bank juga menawarkan fasilitas lainnya seperti akses ke teknologi, pelatihan dan pengembangan.
- h. **Manfaat Fiskal:** Pembiayaan murabahah dapat memberikan manfaat fiskal seperti pengurangan pajak, sehingga saya dapat menghemat uang yang saya tidak perlu membayar.
- i. **Pengembangan Produk:** Beberapa bank juga menawarkan produk yang dapat membantu saya mengembangkan usaha saya, seperti produk dapat membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

- j. **Kebutuhan Masyarakat:** Pembiayaan murabahah dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, karena dapat membantu meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam ekonomi.<sup>41</sup>

Pembiayaan murabahah menawarkan beberapa keuntungan yang sangat menarik bagi pelaku usaha yang membutuhkan dana untuk memulai atau memperluas usaha mereka. Salah satu aspek utama adalah kebutuhan dana, dimana pembiayaan ini menyediakan modal yang dibutuhkan dengan bunga yang wajar, membuatnya lebih mudah dikelola.

Keterjangkauan syarat yang ditetapkan dalam pembiayaan murabahah memungkinkan UMKM untuk memenuhi kriteria kredit dengan lebih mudah, sementara fleksibilitas jangka waktu pembayaran memberi peluang bagi peminjam untuk menyesuaikan cicilan sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka. Pengalaman dalam mengajukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar sesuai kondisi masyarakat:

Pengalaman dalam mengajukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar umumnya bisa bervariasi untuk setiap individu, namun banyak nasabah melaporkan bahwa prosesnya relatif mudah. Biasanya, langkah pertama mencakup pengisian formulir dan penyediaan dokumen yang diperlukan, seperti identitas, surat keterangan usaha, dan laporan keuangan.<sup>42</sup>

Ada kalanya beberapa nasabah mungkin merasa prosesnya sedikit rumit jika dokumen yang disyaratkan tidak lengkap atau jika ada pertanyaan lebih lanjut tentang produk. Secara keseluruhan, banyak yang merasakan bahwa dengan persiapan yang baik, proses pengajuan pembiayaan murabahah dapat berjalan lancar dan memuaskan<sup>43</sup>

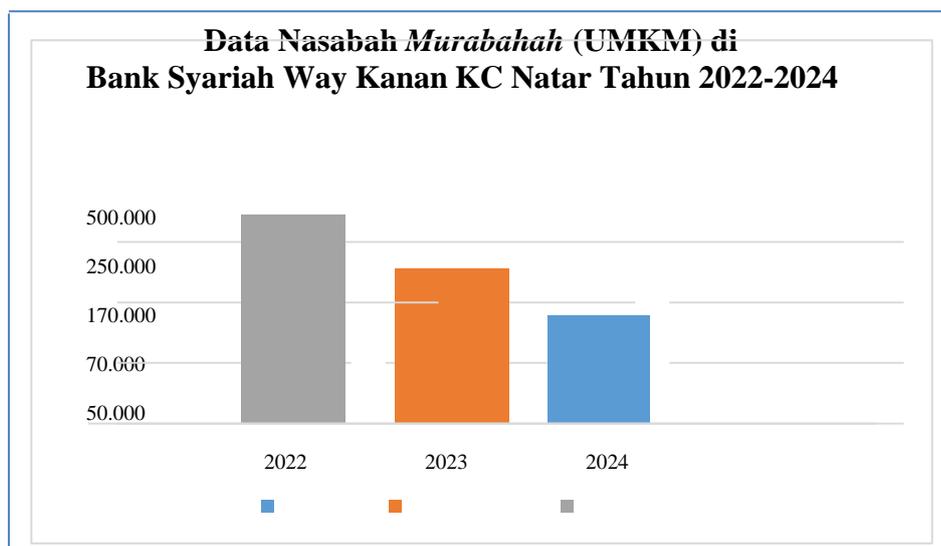
---

<sup>41</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>42</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu MN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>43</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak YN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Pengalaman mengajukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dapat berbeda-beda bagi setiap individu, namun banyak nasabah yang melaporkan bahwa prosesnya relatif mudah dan lancar. Langkah pertama dalam mengajukan pembiayaan murabahah biasanya melibatkan pengisian formulir dan penyediaan dokumen yang diperlukan, seperti identitas, surat keterangan usaha, laporan keuangan.



Sumber data wawancara yang diolah Tahun 2025

Dari tabel diagram di atas dapat dilihat dari ketiga tahun tersebut yang paling tinggi adalah pada pembiayaan murabahah pada UMKM di Kecamatan Natar. Hal ini menunjukkan bahwa banyak pembiayaan murabahah di Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Dari ketiga tahun tersebut yang banyak pembiayaan murabahah adalah pada tahun 2022 sebanyak rata-rata sebulan Rp.250.000.000,-00 +- 50% dana pembiayaan yang dikeluarkan dengan jumlah nasabah 25 orang. Sedangkan persentase dari ketiga tahun tersebut mengalami penurunan untuk pembiayaan murabahah yaitu pada tahun 2023 pembiayaan murabahah hanya Rp. 170.000.000,-00 +- 37% pembiayaan

yang mengajukan sebanyak 17 nasabah sedangkan pada tahun 2024 pembiayaan murabahah hanya sebesar Rp. 70.000.000,-00 +- 17% yang mengajukan pembiayaan dengan jumlah nasabah 7 nasabah tahun 2024 mengalami penurunan pembiayaan murabahah sangat signifikan. Maka dengan data tersebut khususnya marketing di Bank Syariah Way Kanan KC Natar harus menunjukkan usahanya dalam memberikan sosialisasi terhadap UMKM yang ada disekitar kecamatan Natar Lampung Selatan.

Maka dari itu, pihak Bank Syariah Way Kanan KC Natar belum optimalnya dalam memberikan pembiayaan pada UMKM yang dapat mempengaruhi potensi pasar perbankan syariah menjadi alasan menganalisis penelitian ini, pada faktor-faktor yang memengaruhi rendahnya pembiayaan *murabahah* yang terjadi pada bank syariah baik faktor eksternal maupun internal, selanjutnya merumuskan rekomendasi kebijakan yang dapat dilakukan untuk menjaga pertumbuhan kedua jenis pembiayaan UMKM berbasis *murabahah* pada Bank Syariah.

Sebenarnya dalam praktiknya Staf bank umumnya sangat membantu dan memberikan bimbingan yang jelas selama proses ini, sehingga nasabah dapat memahami syarat dan prosedur dengan baik.<sup>44</sup> Oleh karena itu, persiapan yang baik dan lengkap sangat penting untuk memastikan proses pengajuan berjalan lancar. Terdapat kendala yang dihadapi saat mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar. Dalam pengalaman saya

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar, beberapa kendala yang saya hadapi adalah:

- a. **Dokumen yang tidak lengkap:** Saya perlu beberapa kali kembali untuk menyajikan dokumen yang lengkap.
- b. **Syarat yang tidak jelas:** Saya merasa bahwa beberapa syarat yang dibutuhkan tidak jelas atau tidak tercantum dengan jelas dalam informasi yang diberikan.
- c. **Persyaratan tambahan:** Saya diharuskan untuk menyajikan persyaratan tambahan, seperti garansi atau asuransi, yang membuat proses pengajuan lebih panjang.
- d. **Jumlah dana yang terbatas:** Saya tidak dapat mendapatkan dana dalam jumlah yang dibutuhkan karena batasan dana ditetapkan bank.<sup>45</sup>
- e. **Proses yang lambat:** Proses pengajuan memakan waktu yang lebih lama dari yang saya duga, sehingga saya harus menunggu lebih lama untuk mendapatkan hasilnya.
- f. **Keterbatasan akses:** Saya mengalami kesulitan untuk mengakses informasi tentang produk dan proses pengajuan.
- g. **Komunikasi yang kurang efektif:** Saya merasa bahwa komunikasi antara saya dan staf bank tidak efektif merasa tidak dipahami.
- h. **Perubahan syarat:** Saya mengalami perubahan syarat yang tidak dipahami, sehingga membuat harus mengulangi proses pengajuan.<sup>46</sup>

Pengajuan pembiayaan murabahah sering kali diwarnai oleh sejumlah tantangan yang dapat membuat proses menjadi lebih kompleks. Salah satu masalah umum adalah dokumen yang tidak lengkap, di mana nasabah mungkin perlu beberapa kali kembali ke bank untuk menyampaikan dokumen yang dibutuhkan, seperti laporan keuangan atau surat keterangan usaha. Selain itu, adanya ketidakjelasan mengenai syarat yang dibutuhkan dapat menambah kebingungan, terutama jika informasi yang diberikan tidak mencakup dengan jelas semua persyaratan yang diperlukan.

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>46</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu YN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Seringkali, nasabah juga diharuskan untuk memenuhi persyaratan tambahan, seperti garansi atau asuransi, yang memperpanjang waktu pengajuan. Ini bisa menjadi masalah jika dana yang diinginkan terbatas oleh kebijakan bank, sehingga nasabah tidak dapat memperoleh jumlah yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Proses pengajuan tersebut juga bisa berjalan lebih lambat dari yang diharapkan, membuat nasabah harus menunggu lebih lama untuk mendapatkan keputusan.<sup>47</sup>

Keterbatasan akses informasi tentang produk dan proses yang diperlukan dapat membuat nasabah merasa frustrasi. Komunikasi yang kurang efektif antara nasabah dan staf bank sering kali memperburuk situasi mengakibatkan perasaan bahwa nasabah tidak sepenuhnya dipahami

Perubahan syarat yang tidak dijelaskan dengan baik juga bisa membuat proses pengajuan menjadi lebih rumit, memaksa nasabah untuk mengulang langkah-langkah yang telah dilakukan sebelumnya. Secara keseluruhan, tantangan-tantangan ini menciptakan pengalaman yang bisa jadi kurang memuaskan bagi nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan murabahah. Alasan utama dalam memilih pembiayaan murabahah dibandingkan jenis pembiayaan lainnya. Dalam memilih pembiayaan murabahah terdapat beberapa alasan utama, yaitu:

- a. **Syariah:** Pembiayaan murabahah dipahami sebagai produk Syariah yang sesuai dengan ajaran Islam, sehingga saya merasa lebih nyaman dan percaya diri untuk menggunakan jasa bank syariah.
- b. **Biaya yang lebih rendah:** Biaya yang dikenakan pada pembiayaan murabahah biasanya lebih rendah dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya.
- c. **Jangka waktu yang fleksibel:** Jangka waktu pembayaran dapat disesuaikan dengan kebutuhan saya, sehingga saya dapat menyesuaikan dengan skenario bisnis saya.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>48</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu TN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

- d. **Sistem pengajuan yang mudah:** Proses pengajuan lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya.
- e. **Jaminan yang lebih rendah:** Saya tidak perlu menyediakan jaminan yang besar, sehingga membuat saya lebih nyaman dalam menggunakan pembiayaan ini.
- f. **Pembayaran yang lebih fleksibel:** Pembayaran dapat dilakukan melalui beberapa cara, seperti transfer bank atau tunai.
- g. **Pelayanan yang lebih baik:** Pelayanan dari bank syariah biasanya lebih baik dan lebih ramah.
- h. **Keamanan yang lebih tinggi:** Saya merasa lebih aman karena bank syariah memiliki reputasi yang baik dan terjamin keamanannya.<sup>49</sup>

Pembiayaan murabahah karena beberapa alasan utama yang memberikan rasa nyaman dan kepercayaan dalam menggunakan jasa bank syariah. Pertama, pembiayaan ini sesuai dengan prinsip syariah yang mengedepankan keselarasan dengan ajaran Islam, membuat saya merasa lebih tenang saat bertransaksi. Jangka waktu pembayaran yang fleksibel juga memungkinkan saya untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan skenario bisnis yang saya jalani, sehingga tidak membebani cash flow saya.

Proses pengajuan yang lebih mudah dan cepat memberikan kenyamanan tambahan, terutama bagi mereka yang membutuhkan akses dana secara segera. Adanya persyaratan jaminan yang lebih rendah membuat saya merasa lebih ringan dalam melakukan pengajuan. Pembayaran yang fleksibel, baik melalui transfer bank atau tunai, menambah kemudahan dalam pengelolaan keuangan.<sup>50</sup>

Pelayanan yang biasanya lebih baik dan ramah dari pihak bank syariah menciptakan pengalaman yang lebih positif, sementara reputasi dan keamanan yang tinggi dari bank syariah memberi saya kepercayaan bahwa dana saya dikelola dengan aman. Semua faktor ini membuat pembiayaan murabahah

---

<sup>49</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak YK (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>50</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak NH (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

menjadi pilihan yang sangat menarik. Pembiayaan murabahah membantu perkembangan usaha di sekitar Kecamatan Natar berdasarkan hasil wawancara yang menyebutkan dalam:

Pembiayaan murabahah sangat membantu perkembangan usaha saya dengan menyediakan modal yang diperlukan untuk pembelian barang atau peralatan tanpa harus membebani arus kas secara langsung. Selain itu, pembiayaan ini memungkinkan saya untuk mendapatkan barang dengan harga tetap, sehingga saya dapat dengan mudah merencanakan anggaran meminimalisir risiko.<sup>51</sup>

Dukungan dari bank syariah juga memberikan kepercayaan dan reputasi positif bagi usaha saya, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan. Secara keseluruhan, pembiayaan murabahah menjadi solusi strategis dalam menghadapi tantangan dan mempercepat pertumbuhan usaha.<sup>52</sup>

Pembiayaan murabahah menawarkan solusi yang signifikan bagi perkembangan usaha saya dengan menyediakan modal yang dibutuhkan untuk membeli barang atau peralatan, tanpa langsung membebani arus kas. Kemampuan untuk memilih skema pembayaran yang fleksibel membantu saya dalam mengatur cash flow dengan lebih baik, memungkinkan saya untuk mendistribusikan dana untuk kebutuhan operasional lainnya, seperti gaji karyawan atau biaya pemeliharaan.

Dengan harga tetap yang ditawarkan, pembiayaan ini juga membantu merencanakan anggaran secara lebih efektif, sekaligus mengurangi risiko terkait fluktuasi harga di pasar. Informasi yang diberikan oleh Bank Syariah

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak HK (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>52</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu YN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Way Kanan Kc Natar tentang pembiayaan murabahah sudah jelas dan lengkap yaitu:

Informasi yang diberikan oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar tentang pembiayaan murabahah sudah cukup jelas dan lengkap. Mereka menjelaskan dengan baik mengenai syarat, proses, serta keuntungan dari pembiayaan murabahah.<sup>53</sup>

pelayanan customer service yang responsif juga membantu menjawab pertanyaan dan memberikan penjelasan tambahan yang diperlukan. Namun, ada kalanya saya masih ingin mendapatkan lebih banyak contoh konkret dan simulasi perhitungan untuk memastikan keputusan yang saya ambil benar-benar sesuai dengan kebutuhan usaha.<sup>54</sup>

Kemampuan mereka untuk menyampaikan informasi secara komprehensif membantu saya memahami mekanisme yang terlibat. Meskipun demikian, saya masih menginginkan lebih banyak contoh konkret dan simulasi perhitungan untuk memperjelas gambaran mengenai implikasi finansial dari pembiayaan ini. Hal ini penting bagi saya agar dapat membuat keputusan yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan usaha saya, serta memastikan bahwa semua aspek telah dipertimbangkan sebelum mengambil langkah lanjut dalam menggunakan pembiayaan murabahah. Terdapat kendala atau tantangan yang Anda hadapi selama proses pembiayaan murabahah dan cara mengatasinya yaitu:

Selama proses pembiayaan murabahah, saya mengalami beberapa kendala, terutama dalam mengumpulkan dokumen dan memenuhi syarat administrasi yang diperlukan. Proses verifikasi yang cukup ketat

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu TN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>54</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

juga dapat memakan waktu, yang kadang-kadang menghambat rencana pengadaan barang.<sup>55</sup>

Persiapan dengan baik sebelum mengajukan permohonan, seperti mengumpulkan semua dokumen yang dibutuhkan dan memastikan bahwa segala informasi yang diberikan akurat. Selain itu, saya aktif berkomunikasi dengan pihak bank untuk mendapatkan klarifikasi dan bantuan dalam proses pengajuan, sehingga kendala dapat diminimalisir dan proses berjalan lebih lancar.<sup>56</sup>

Selama proses pembiayaan murabahah, saya menghadapi beberapa kendala, terutama dalam pengumpulan dokumen dan memenuhi syarat administrasi yang ditetapkan. Proses verifikasi yang ketat sering kali memperlambat pengadaan barang yang saya butuhkan, mengganggu rencana usaha saya. Menyadari hal ini, saya mengambil langkah-langkah proaktif untuk mempersiapkan diri dengan baik sebelum mengajukan permohonan, termasuk mengumpulkan semua dokumen yang diperlukan dan memastikan bahwa informasi yang saya berikan akurat dan lengkap.

Menjaga komunikasi yang terbuka dengan pihak bank, yang memungkinkan saya untuk meminta klarifikasi dan mendapatkan bantuan selama proses pengajuan. Meminimalisir kendala yang ada dan memperlancar proses pembiayaan, sehingga usaha saya tetap dapat berjalan dengan efisien dan sesuai rencana. Pembiayaan murabahah mempengaruhi stabilitas keuangan dan operasional usaha diKecamatan Natar:

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu YN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>56</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Pembiayaan murabahah memiliki dampak yang signifikan terhadap stabilitas keuangan dan operasional usaha saya. Dengan menggunakan pembiayaan murabahah, saya dapat memperoleh dana yang dibutuhkan untuk membeli barang atau bahan baku, sehingga saya dapat meningkatkan produksi dan memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih baik.<sup>57</sup>

Pembiayaan murabahah juga membantu saya dalam mengelola arus kas, karena saya dapat membayar kembali pinjaman dalam jangka waktu yang telah ditentukan, sehingga saya dapat merencanakan keuangan usaha dengan lebih baik. Dengan demikian, pembiayaan murabahah membantu meningkatkan stabilitas keuangan dan operasional usaha saya, sehingga saya dapat fokus pada pengembangan bisnis dan meningkatkan kemampuan saya dalam bersaing di pasar.<sup>58</sup>

Pembiayaan murabahah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap stabilitas keuangan dan operasional usaha saya. Dengan memperoleh dana melalui skema ini, saya dapat melakukan pembelian barang atau bahan baku yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi, sehingga dapat lebih baik memenuhi permintaan pelanggan. Selain itu, pembiayaan murabahah menawarkan struktur pembayaran yang jelas dalam jangka waktu tertentu, memungkinkan saya untuk mengelola arus kas dengan lebih efektif.

Pembiayaan murabahah tidak hanya mendukung kelangsungan operasional usaha, tetapi juga memungkinkan saya fokus pada pengembangan bisnis dan memperkuat daya saing di pasar, menciptakan peluang pertumbuhan yang lebih besar. Dalam mengatasi keterbatasan modal yang tidak terpenuhi pembiayaan dari Bank Syariah Way Kanan?

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak HK (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>58</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu TN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Untuk mengatasi keterbatasan modal yang tidak terpenuhi oleh pembiayaan dari Bank Syariah Way Kanan KC Natar, saya mencari alternatif sumber pendanaan lainnya, seperti pinjaman dari lembaga keuangan mikro, kerjasama dengan investor swasta.<sup>59</sup>

Memperkuat manajemen keuangan dengan melakukan perencanaan anggaran yang lebih baik dan mengurangi pengeluaran yang tidak diperlukan. Mencari peluang pendanaan dari program pemerintah atau lembaga non-pemerintah yang mendukung pengembangan usaha kecil juga menjadi fokus, serta meningkatkan pemasaran produk untuk meningkatkan pendapatan yang dapat digunakan sebagai modal kerja tambahan.<sup>60</sup>

Dalam menghadapi keterbatasan modal yang tidak dapat dipenuhi oleh pembiayaan dari Bank Syariah Way Kanan KC Natar, saya menyusun strategi diversifikasi sumber pendanaan untuk mendukung kelangsungan usaha. Alternatif seperti pinjaman dari lembaga keuangan mikro, menjalin kerjasama dengan investor swasta, menjadi pilihan yang eksplorasi untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan. Selain itu, berfokus pada perbaikan manajemen keuangan dengan menyusun perencanaan anggaran yang lebih tepat dan memangkas pengeluaran yang tidak esensial. aktif mencari peluang pendanaan dari program pemerintah. Meningkatkan pemasaran produk agar pendapatan yang dihasilkan dapat berkontribusi sebagai modal kerja tambahan. Dengan pendekatan berupaya memastikan kelancaran operasional usaha meskipun menghadapi tantangan dalam hal modal.

---

<sup>59</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu YN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>60</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak HK (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

## **B. Faktor-faktor Pengaruh Rendahnya Pembiayaan Murabahah terhadap UMKM di Bank Syariah Way Kanan KC Natar**

Adanya prosedur baru dalam pembiayaan Bank Syariah Way Kanan KC Natar dalam pengecualiaan UMKM yang bukan kebutuhan pokok sangat membuat para nasabah merasa kesulitan untuk melakukan pembiayaan dengan tujuan pengembalian usahanya. Adapun faktor yang rendahnya pembiayaan murabahah pada UMKM adalah untuk menghindari atau meminimalisir kerugian yang akan terjadi, Sebagai mana yang dijelaskan oleh Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah sebagai berikut:

“Tahap rendahnya pembiayaan murabahah UMKM ya karena biar tidak banyak terjadi pembiayaan macet atau bermasalah sekarang, semua pendapatan apapun cenderung menurun dan orang-orang pasti akan berpikir kembali jika membeli apapun yang tidak benar-benar butuh, pasti akan lebih mementingkan kebutuhan dari pada keinginannya untuk saat ini<sup>61</sup>

Memperkuat pertanyaan kepala cabang berdasarkan hasil wawancara.

Adapun pendapat lain yang diungkapkan oleh Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan sebagai berikut:

Prosedur baru ini untuk menghindari kerugian yang nantinya akan dialami jika banyak pembiayaan macet dan bermasalah akibat para UMKM terkena yang mengakibatkan pendapatan tidak stabil karena terganggunya pangsa pasar akibat virus ini.<sup>62</sup>

Penjelasan diatas bahwa pihak Bank Syariah Way Kanan KC Natar dalam menerapkan prosedur baru yakni untuk menghindari adanya

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

<sup>62</sup> Wawancara dengan Bapak Alvan selaku Team Marketing Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

pembiayaan macet dan bermasalah yang akan berdampak pada resiko kerugian pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Maka dari itu Bank Syariah Way Kanan KC Natar hanya memfokuskan pada usaha yang merupakan kebutuhan pokok yang dianggap tetap diperlukan meski bagaimanapun keadaannya dan tetap stabil pendapatannya karena merupakan kebutuhan yang benar-benar perlu untuk sehari-hari. Sebagai mana yang dijelaskan oleh Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah sebagai berikut:

“Sekarang yang dikecualikan itu seperti para pengrajin baik pengrajin tas, sepatu dan para pengrajin lainnya, toko-toko fashion dan yang diutamakan itu seperti toko klontong atau sembako, apotik dll, sekarang gini mbak jika pendapatan seluruhnya tidak stabil kan jika ingin beli baju sama beli obat tentu lebih pilih yang obat mbak, apalagi saat pandemi ini semua apapun dibatasi, makanya Bank Syariah memiliki kebijakan atau prosedur baru seperti itu.”<sup>63</sup>

Uraian di atas dapat bahwa pihak Bank Syariah Way Kanan KC Natar dalam menerapkan prosedur baru yakni mengecualikan UMKM yang bukan kebutuhan pokok terlebih para pengrajin yang dirasa akan minim pendapatan yang mengakibatkan akan sulit dalam membayar angusaran dan akan berdampak pada kerugian bank dalam penyaluran dana kepada nasabah ada beberapa prosedur atau tahapan yang harus dilakukan oleh nasabah dengan tertib agar pembiayaan yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar serta mengurangi pembiayaan macet dan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus akan menurunkan tingkat kesehatan bank yang

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar Tahun 2025

bersangkutan. Dalam menangani pembiayaan bermasalah tentunya harus dibutuhkan prosedur yang tepat hal ini bertujuan untuk memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah. Dan Bank Syariah Way Kanan KC Natar tidak ingin itu banyak terjadi pada UMKM.

Tindakan pembuatan prosedur baru tentu saja memiliki dampak terhadap berlangsungnya pembiayaan di bank, pada data yang melakukan pembiayaan sangat menurun karena banyak sekali pembiayaan yang ditolak karena prosedur baru yang telah ditetapkan bank demi menghindari resiko kerugian pada bank tanpa melakukan tahapan analisis rasio keuangan UMKM.<sup>64</sup>

Padahal menurut teori Antonio seharusnya pembiayaan murabahah dapat berperan dalam pengembangan usaha, apalagi saat masa pandemi seperti ini tentunya butuh tambahan dana untuk membantu siklus usaha mikro tetap berjalan dan bisa membantu meningkatkan omset usaha.<sup>65</sup>

Faktor selanjutnya selanjutnya yakni turunya rasa percaya nasabah kepada bank karena nasabah merasa kecewa setelah mengalami penolakan untuk pembiayaan usahanya pasalnya mereka sudah melengkapi persyaratan dan merasa jika pendapatannya cenderung normal dan merasa bisa atau cukup jika untuk membayar angsuran.<sup>66</sup>

Hal ini dapat membuat berkurangnya mitra UMKM untuk mempercayakan pembiayaannya pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar. Semua prosedur yang dulu sudah mencakup secara keseluruhan terutama prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh bank. Supaya peran pembiayaan murabahah bisa berjalan sebagaimana mestinya dan sesuai teori yang ada.

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Bapak AD (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

<sup>65</sup> Muhammad Antonio, Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2016, 59

<sup>66</sup> Wawancara dengan kepada Nasabah Ibu TN (Pelaku UMKM) Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar Tahun 2025

Sekaligus bisa tetap menambah rasa percaya mitra usaha kepada bank sehingga bisa menambah data yang akan melakukan pembiayaan pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar karena pelayanannya yang sangat bagus.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Analisis rendahnya pembiayaan murabahah terhadap UMKM yang dirasakan oleh Bank Syariah Way Kaan KC Natar sendiri terjadinya penurunan data nasabah yang melakukan pembiayaan karena terhalangnya prosedur baru yang sudah ditetapkan oleh bank. Serta turunya rasa percaya para mitra usaha yang akan melakukan pembiayaan di Bank Syariah Way Kanan KC Natar karena rasa kecewa atas penolakan terhadap pembiayaan yang diajukan. Yang dirasa mersa masih bisa membayar karena pendapatannya masih cenderung stabil.
2. Faktor pengaruh rendahnya pembiayaan murabahah terhadap UMKM yaitu pembiayaan macet atau bermasalah, semua pendapatan apapun cenderung menurun pasti akan lebih mementingkan kebutuhan dari pada keinginannya untuk menghindari kerugian yang nantinya akan dialami jika banyak pembiayaan macet dan bermasalah akibat para UMKM terkena yang mengakibatkan pendapatan tidak stabil.

#### **B. Saran**

Setelah melihat hasil penelitian dan kesimpulan maka penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Way Kanan KC Natar harus lebih memaksimalkan pemantauan atau monitoring kepada nasabah serta lebih memperhatikan

prinsip kehati-hatian yang seharusnya menjadi pedoman bagi petugas pembiayaan.

2. Bagi UMKM, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan terhadap penyelesaian masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang akan melakukan pembiayaan di Bank Syariah Way Kanan KC Natar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta : Rineka Cipta, 2011
- Ali Chamidun, Skripsi, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syari’ah*”, (Studi Kasus Di Bmt Barokah Magelang), 2019.
- Antonio, Muhammad Syafi’, “*Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*”, Jakarta: Gema Insani Press, 2011
- Ardiansyah & Ramdani, *Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran*, Jurnal Masalah Hukum, Etika dan Peraturan, 2020
- Arsyad, *Pembiayaan UMKM di Indonesia: Studi Kasus Bank XYZ*. Jurnal Ilmiah Dinamika Ekonomi, 16(2), 2017.
- Avila Thio Nafra Agda Adila, “*Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan Umkm Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BSI KCP Sutoyo Kota Malang)*”, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang: Warta Ekonomi, Vol. 7, No. 2, 2024).
- Azharuddin Lathif, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005.
- Bagya Agung Prabowo, “*Konsep Akad Murabahah pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah di Indonesia dan Malaysia)*”, Jurnal Hukum Volume 16 Nomor 1, 2009.
- Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, Bandung: Pustaka Setia, 2008
- Dedy Syaifuddin, *Manajemen Perbankan*, Kendari: Unhalu Press, 2019.
- Djamil, “*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*”, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- DSN-MUI. (2000). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah*. Dsn Mui, 1(1), 2–4.
- Eni Endaryati S.Kom, M.Si., *Langkah dan Strategi Mengembangkan UMKM*, Jurnal Universitas Stekom, 2022.
- Ertiyanti, W. F., & Latifah, F. N. *Peran Bank Syariah Terhadap Pembiayaan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19*. Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance, 5(1), 199-206, 2022.

- Firdaus, M., Nasution, H.N., & Hanafi, M., *Perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia*, (urnal Internasional Ekonomi, Perdagangan dan Manajemen, 2019
- Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, Dan Sosial*, Ghalia Indonesia, 2012.
- Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Malang: UIN Malang Press, 2009.
- Kamsir, “*Dasar-dasar Perbankan*”, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012)
- Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2011) Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia,
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, Siaran Pers: Hm.4.6/103/Set.M.Ekon.3/05/2021, Jakarta, 5 Mei 2021.
- Lathif, Ah. Azharuddin, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ahkam, Vol. 12, No. 2, 2012.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012
- Lukmanul Hakim dan Amelia Anwar, “*Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia* ”, Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam Volume 1 Nomor 2, Desember 2017.
- M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung : CV Pustaka Setia).
- M. Syafi’i Antonio, *Dasar- Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabeta, cet ke-4, 2006).
- Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas dan Studi Kasus*, (Jawa Barat : CV Jejak, 2017)
- Muhammad Abdurrahman Shalahuddin, “*Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia: Studi Literatur*”, (Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI), Depok : *Journal Of Fiqh In Contemporary Financial Transactions* Vol.1 No.1, 2023).
- Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, (Beirut : Bidayatul MUjtahid wa Nihayatul Muqtashid, Darul Qalam, 1988) vol.II, 216.

- Novita, Nawawi, & Hakiem, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Leuwiliang (Studi Kasus Bprs Amanah Ummah)*. Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam, 5(2), 2018, 273-310.
- Rahmawati, *Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah*. Jurnal Az Zahra: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 1(1), 2023, 211-220.
- Ramadani, M. *Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Murabahah terhadap Laba Bersih di Bank Syari'ah Indonesia*, Jurnal Pendidikan dan Konseling UNIV PAHLAWAN, 105(2), 2022, 79.
- Rana Nurulita Handra, "Rendahnya Penyaluran Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia", Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2022.
- Sasma Aprilia, *Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil pada Bank Umum Syariah di Indonesia*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer, Vol. 11, No. 1, 2023.
- Sevtari, A. *Analisis Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah di Kota Malang (Studi Pada BSI KCP Malang)*, Doctoral Dissertation, UIN Fatmawati Sukarno Malang, 2021.
- Sofyan Sulaiman, "Penyimpangan Akad Murabahah di Perbankan Syariah dan Beberapa Isu Mengenai Murabahah", Jurnal Madania Volume 7 Nomor 1, 2017, 195.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* Bandung: Alfabeta, 2016)
- Suharso dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*, Semarang : CV Widya Karya).
- Suharto, Edi., *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung, PT Refika Aditama, 2009.
- Sulaiman, Sofyan. *Evaluasi Praktik Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia Sebuah Analisis Fiqh*. Jurnal Syariah, Vol. 2, No. 2, 2014.
- Surayya Fadhilah Nasution, *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam, Volume VI No. 1, 2021).
- Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta : PT Pustaka Utama Grafiti, 2007), 65.

Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2009).  
Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM.

Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait BMUI & TAKAFUL di Indonesia*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1996).

Widya dan Jaenal Effendi, *Program Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus BMT Baitul Karim Bekasi)*. Jurnal Al-Muzara'ah, Volume 3(1), 2015, 85–91

Yuhrotun, *Manajemen Pembiayaan Modal Kerja Murabahah pada Bank Syariah Indonesia*, (Jiose; *Journal Of Indonesian Sharia Economic*, 2022

Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum* Jakarta: Grafika, 2011

# 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](http://www.metrouniv.ac.id), e-mail: [lain@metrouniv.ac.id](mailto:lain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-1190/In.28.3/D.1/TL.00/04/2024

Metro, 26 Maret 2024

Lampiran : -

Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth,  
Carmidah (Dosen Pembimbing Skripsi)  
Di-  
Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

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

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : Perbandingan Biaya Pembiayaan Antara Bank Syariah Dan Konvensional Studi Kasus Di Bank Syariah Way Kanan Kantor Cabang Natar

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  
Kelembagaan FEBI

Putri Swastika

## RENCANA OUTLINE

HALAMAN SAMPUL  
HALAMAN JUDUL  
HALAMAN PERSETUJUAN  
HALAMAN NOTA DINAS  
HALAMAN PENGESAHAN  
ABSTRAK  
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN  
HALAMAN MOTTO  
HALAMAN PERSEMBAHAN  
HALAMAN KATA PENGANTAR  
DAFTAR ISI  
DAFTAR LAMPIRAN

### BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pernyataan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

### BAB II LANDASAN TEORI

- A. Bank Syariah
  1. Pengertian Bank Syariah
  2. Tujuan dan Fungsi Bank Syariah
- B. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
  1. Pengertian UMKM
  2. Pengembangan UMKM
- C. Pembiayaan *Murabahah*
  1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*
  2. Dasar Hukum
  3. Rukun dan Syarat *Murabahah*
- D. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisa Data

### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Bank Syariah Way Kanan KC Natar
  1. Profil Bank Syariah Way Kanan
  2. Visi dan Misi Bank Syariah Way Kanan

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Way Kanan KC Natar
  4. Pembiayaan *Murabahah* UMKM pada Bank Syariah Way Kanan
- B. Analisis Rendahnya Pembiayaan *Murabahah* terhadap UMKM pada Bank Syariah Way Kanan KC Natar
  - C. Faktor-faktor Pengaruh Rendahnya Pembiayaan *Murabahah* terhadap UMKM di Bank Syariah Way Kanan KC Natar

#### **BAB V PENUTUP**

- A. Simpulan
- B. Saran

#### **DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Metro, 23 Desember 2024

Dosen Pembimbing



Carmilah, M.Ak  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Peneliti



Shelly Refani  
NPM. 2103021038

## ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

### ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR

Metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara semi terstruktur kepada Pegawai Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dan Nasabah selaku UMKM pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar.

#### A. Pedoman Wawancara kepada Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar

1. Menurut pandangan anda, Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terhadap pentingnya pembiayaan *murabahah* dalam pemberdayaan UMKM?
2. Apa langkah-langkah yang telah diambil Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan *murabahah* bagi UMKM?
3. Apa saja peluang dan tantangan yang dihadapi Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam memberikan pembiayaan *murabahah* kepada UMKM?
4. Apa yang menjadi alasan di balik rendahnya tingkat pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar?
5. Seperti apa Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam mengatasi potensi penurunan pendapatan yang disebabkan oleh rendahnya pembiayaan UMKM?
6. Menurut anda, apakah kinerja finansial Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terpengaruh oleh rendahnya pembiayaan UMKM?
7. Apakah rendahnya pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar? Jika ya, bagaimana dampaknya?
8. Dan bagaimana pihak Bank Syariah Way Kanan Kc Natar mengevaluasi risiko yang terkait dengan pembiayaan *murabahah* dibandingkan dengan pembiayaan lainnya?
9. Apakah rendahnya tingkat pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan operasional Bank Syariah Way Kanan Kc Natar? Jika iya, bagaimana pengaruhnya?
10. Apa saja strategi yang telah diadopsi oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan pembiayaan kepada UMKM?
11. Bagaimana dampak pembiayaan UMKM terhadap pertumbuhan dan perkembangan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam jangka panjang?

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR**

Metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara semi terstruktur kepada Pegawai Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dan Nasabah selaku UMKM pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Way Kanan Kc Natar.

#### **A. Pedoman Wawancara kepada Bapak Mifta Kholil, S.H.I., sebagai Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar**

1. Menurut pandangan anda, Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terhadap pentingnya pembiayaan *murabahah* dalam pemberdayaan UMKM?
2. Apa langkah-langkah yang telah diambil Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan *murabahah* bagi UMKM?
3. Apa saja peluang dan tantangan yang dihadapi Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam memberikan pembiayaan *murabahah* kepada UMKM?
4. Apa yang menjadi alasan di balik rendahnya tingkat pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar?
5. Seperti apa Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam mengatasi potensi penurunan pendapatan yang disebabkan oleh rendahnya pembiayaan UMKM?
6. Menurut anda, apakah kinerja finansial Bank Syariah Way Kanan Kc Natar terpengaruh oleh rendahnya pembiayaan UMKM?
7. Apakah rendahnya pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar? Jika ya, bagaimana dampaknya?
8. Dan bagaimana pihak Bank Syariah Way Kanan Kc Natar mengevaluasi risiko yang terkait dengan pembiayaan *murabahah* dibandingkan dengan pembiayaan lainnya?
9. Apakah rendahnya tingkat pembiayaan UMKM mempengaruhi pendapatan operasional Bank Syariah Way Kanan Kc Natar? Jika iya, bagaimana pengaruhnya?
10. Apa saja strategi yang telah diadopsi oleh Bank Syariah Way Kanan Kc Natar untuk meningkatkan pembiayaan kepada UMKM?
11. Bagaimana dampak pembiayaan UMKM terhadap pertumbuhan dan perkembangan Bank Syariah Way Kanan Kc Natar dalam jangka panjang?



**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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0037/In.28/D.1/TL.00/01/2025  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Kepala Cabang Bank Syariah Way  
Kanan KC Natar  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0038/In.28/D.1/TL.01/01/2025,  
tanggal 16 Januari 2025 atas nama saudara:

Nama : **SHELLY REFANI**  
NPM : 2103021038  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syaria`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Kepala Cabang Bank Syariah Way Kanan KC Natar bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Syariah Way Kanan KC Natar, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS MURABAHAH PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 16 Januari 2025  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



NIP



**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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-0038/In.28/D.1/TL.01/01/2025

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

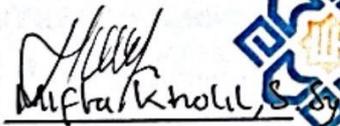
Nama : **SHELLY REFANI**  
NPM : 2103021038  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Syariah Way Kanan KC Natar, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS MURABAHAH PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR".
  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 : 16 Januari 2025

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
Miftah Kholil, S.S.  
Kepala Cabang



Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



NIP



**Bank Syariah**  
**WAY KANAN**  
(PERSERODA)

Nomor : 001/KC/BPRS-WK/I/2025  
Lampiran :

Natar, 23 Januari 2025  
23 Rajab 1446 H

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Metro  
Up.  
Ketua Jurusan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Perihal : Konfirmasi Izin Research

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur kehadiran ALLAH SWT atas rahmat dan hidayah-Nya. Salam serta sholawat tercurah pada Baginda Rosulullah Muhammad SAW. Keluarga, sahabat serta seluruh umatnya hingga akhir zaman.

Merujuk surat Nomor : B-0037/In.28/TL.00/01/2025 tanggal 16 Januari 2025, Perihal Izin Research. Bersama surat ini kami sampaikan bahwa kami bersedia menerima Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung sebagai berikut :

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S 1 Perbankan Syari'ah

Untuk melakukan Research di PT. BPRS Way Kanan (Perseroda) Cabang Natar dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir / Skripsi dengan judul "Analisis Rendahnya Pembiayaan UMKM Berbasis Murabahah Pada BPRS Way Kanan Cabang Natar.

Demikian surat ini kami sampaikan. Atas kerja samanya yang baik di ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

PT. BPRS Way Kanan (Perseroda) 

  
**Mifta Kholil, S, Sy**  
Kepala Cabang

Jalan Negara Tiuh Balak  
Baradatu Kab. Way Kanan  
Telp. (0723) 475065 fax. (0723) 475031  
Email. bprswaykanan@gmail.com



**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 : SHELLY REFANI  
NPM : 2103021038  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS MURABAHAH PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 20%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 24 April 2025  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**  
NIP.199208292019031007



**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 : SHELLY REFANI  
NPM : 2103021038  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS RENDAHNYA PEMBIAYAAN UMKM BERBASIS MURABAHAH PADA BANK SYARIAH WAY KANAN KC NATAR** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 20%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 24 April 2025  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**  
NIP.199208292019031007



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin/20 Maret 2024	- Rekomendasi perubahan judul - sesuai bab 1 - 3	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin/20 Maret 2024	- Rekomendasi perubahan judul - sesuai bab 1 - 3	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	3 x 7 / 2024	Pada IBM fokus pada bank syariah tidak lagi membandingkan antar bank konvensional dan syariah.	
	3 x 7 / 2024	Pada penelitian relevan dibuat lebih	

Dosen Pembimbing,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	22/07 /2024	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kata konjungsi diperbaiki tidak boleh dipekerai di awal paragraf</li><li>-</li><li>- Sambahkan apa yang dimaksud faktor internal eksternal yang dimaksud.</li></ul>	  

Dosen Pembimbing,

Carmidah, M.Ak

NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

Shelly Refani

NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 12 Sept 2024	- Pastikan, telusuri pengumpulan data yg diperlukan  - Purpose sampling itu merupakan kuantitatif or kuantitatif penentuan sampel bukan jenis data	

Dosen Pembimbing,

**Carmidah, M.Ak**

NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

**Shelly Refani**

NPM. 2103021038



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VI/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu/ 20 Okt 2024	acc Bab 1-3 untuk & Seminar	

Dosen Pembimbing,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [lainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:lainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	9/2024 11	Perbaiki instrument wawancara mengikuti kerinya	

Dosen Pembimbing,

Carmidah, M.Ak

NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

Shelly Refani

NPM. 2103021038



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/2024 /12	<p>- Nasabah /pelaku UMKM ditanyai mengenai faktor internal dan eksternal.</p> <p>- Ke pihak bank jangan tanya faktor-faktor rendahnya tetapi tingkat rendahnya berapa persen.</p> <p>- Tambahkan APD mengapa PNS lebih diutamakan daripada UMKM.</p>	

Dosen Pembimbing,

Carmidah, M.Ak

NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

Shelly Refani

NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	23 / 12 / 2024	acc abs, outline	

Dosen Pembimbing,

Carmidah, M.Ak  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

Shelly Refani  
NPM. 2103021038



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VIII/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13/2 /2025	<ul style="list-style-type: none"><li>- Membawa Apd agar disesuaikan dengan isi skripsi atau tidak</li><li>- Hilangkan Visi, misi, Sejarah dan lain . lain lebih ringkas Fokus pada produk pembiayaan</li><li>- Pelajar; tekhnika cara mengolah Data.</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VIII/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27/12/2025	<ul style="list-style-type: none"><li>- Data mentah diolah menggunakan presentase sehingga mendapatkan perbandingan signifikan</li><li>- kalimat tanya pada bab IV diganti dengan narasi bukan pertanyaan</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

Mahasiswa Ybs,

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Shelly Refani  
NPM : 2103021038

Fakultas/Prodi : FEBI/ PBS  
Semester/TA : VIII/ 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	23/2025 4	acc untuk d. muna & osch lean	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

**Carmidah, M.Ak**  
NIP. 19860319 19201903 2 005

**Shelly Refani**  
NPM. 2103021038

## **DOKUMENTASI**



**Wawancara Kepada Kepala Cabang  
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar**



**Wawancara Kepada Marketing  
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar**



**Wawancara Kepada UMKM/Nasabah  
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar**



**Wawancara Kepada UMKM/Nasabah  
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar**



**Wawancara Kepada UMKM/Nasabah  
Bank Syariah Way Kanan Kc Natar**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Shelly Refani lahir di Pakuan aji pada tanggal 28 Agustus 2003. Penulis dibesarkan di Desa Putra Aji 2, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur, sebagai anak bungsu dari pasangan Bapak Mirtoni dan Ibu Roslin. Dalam keluarga, penulis memiliki seorang kakak yang turut memberikan dukungan dan kebahagiaan sepanjang perjalanan hidupnya.

Pendidikan formal penulis dimulai di SDN 03 Sukadana Baru pada tahun 2012-2017. Perjalanan pendidikan dilanjutkan ke SMP Negeri 1 Marga Tiga pada tahun 2017-2019 dan kemudian ke jenjang SMA Muhamadiyah 1 Metro dari tahun 2019-2021. Keinginan untuk terus berkembang membawa penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, tepatnya di Program Studi Perbankan Syariah, sejak tahun 2021-2025.

Selama perjalanan pendidikan yang dijalani, penulis berkomitmen untuk terus meningkatkan pengetahuan dan kompetensinya, dengan harapan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat.

