

SKRIPSI

**PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG
PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE
(STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG)**

Oleh:

**LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM. 2103021018**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1447 H/ 2025 M**

**PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG
PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE
(STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG)**

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

Oleh:

LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM. 2103021018

Dosen Pembimbing: Muhammad Ryan Fahlevi. M.M

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1447 H/ 2025 M**

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di_
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM : 2103021018
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul : PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG
PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE
(STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG)

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

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, Juni 2025
Pembimbing,


Muhammad Ryan Fahlevi, M.M.
NIP. 19920829 201903 1 007

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG
PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE
(STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG)

Nama : LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM

NPM : 2103021018

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munasqosyahkan dalam Sidang Munasqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Juni 2025
Pembimbing,


Muhammad Ryan Fahleji, M.M
NIP. 19920829 201903 1 007



**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.metroiau.ac.id E-mail: iaimetro@metroiau.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

NO. B-1519/11n-28.3/D/PP-00-9/07/2025

Skrripsi dengan judul: Peran Pembiayaan Dalam Mendorong Pengembangan UMKM di Desa Sumbergede (Studi Kasus Bank Aman Syariah di Sekampung), Disusun oleh: Like Niti Cipta Karya Ningrum, NPM 2103021018 . Program Studi: S1 Perbankan Syariah (PBS), telah di munaqosyahkan dalam sidang skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin, 23 Juni 2025.

TIM PENGUJI:

Moderator : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

Penguji I : Liberty, S.E., M.A

Penguji II : Atika ria Sari, M.BA

Sekretaris : Hanna Hilyati Aulia, M.Si



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Dri Santoso, M.H.
NIP 19610316 199503 1 001

ABSTRAK

PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE (STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG)

Oleh:

**LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM. 2103021018**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran strategis dalam perekonomian Indonesia dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto dan menyerap 97% tenaga kerja nasional. Namun, UMKM di Desa Sumbergede menghadapi kendala utama berupa keterbatasan akses permodalan yang menghambat pengembangan usaha mereka. Dari 307 unit UMKM yang ada, sebagian besar mengalami kesulitan dalam memperoleh modal yang cukup untuk meningkatkan skala dan daya saing usaha. Bank Aman Syariah di Sekampung hadir sebagai lembaga keuangan yang fokus pada pemberdayaan UMKM melalui penyaluran pembiayaan berbasis syariah, namun masih terdapat tantangan dalam optimalisasi perannya. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis peran pembiayaan Bank Aman Syariah dalam mendorong perkembangan UMKM di Desa Sumbergede kecamatan Sekampung.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, dan dokumentasi yang melibatkan manajemen Bank Aman Syariah, pelaku UMKM, dan tokoh masyarakat di Desa Sumbergede. Analisis data dilakukan dengan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan simpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan yang diberikan melalui akad murabahah memberikan kemudahan akses modal yang transparan dan tanpa biaya tersembunyi, yang berkontribusi pada peningkatan omset dan pendapatan para nasabah. Monitoring dan pendampingan berkala dari bank juga membantu pelaku UMKM dalam memastikan penggunaan dana yang tepat, memberikan rasa aman, dan memungkinkan mereka untuk fokus pada pengembangan usaha. Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa tantangan, seperti keterbatasan dalam pengembangan kemitraan dan program pelatihan yang relevan. Belum adanya program khusus yang menghubungkan UMKM dengan perusahaan besar serta kurangnya pelatihan yang sesuai menunjukkan perlunya pengembangan program yang lebih komprehensif. Gagasan pendirian sentra usaha mendapat respons positif dari pelaku UMKM, tetapi keterlibatan Bank Aman Syariah dalam pengembangan sentra usaha masih terbatas.

Kata Kunci: Pembiayaan Syariah, UMKM, Pengembangan Usaha

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Like Niti Cipta Karya Ningrum

NPM : 2103021018

Program Studi : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2025
Yang Menyatakan,



Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM. 2103021018

MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَعِفَهُ لَهُ وَلَهُ
أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Artinya : Siapakah yang (mau) memberi pinjaman kepada Allah dengan pinjaman yang baik? Dia akan melipatgandakan (pahala) untuknya, dan baginya (diberikan) ganjaran yang sangat mulia (surga).

(Q.S. Al-Hadid : 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Karunia-Nya kepadaku. Teruntuk orang-orang yang sangat berharga dalam hidupku. Kupersembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua yang saya sayangi, Bapak Drs. Yoso Sukatno dan Ibu Sucipti terimakasih atas dukungan dan do'a yang tiada hentinya sampai saya menyelesaikan studi.
2. Kedua kakaku, Ray Mengku Sutentra dan Uger Remygius Prasetya terimakasih atas dukungan dan inspirasi.
3. Dosen Pembimbing skripsi Bapak Muhammad Ryan Fahlevi. M.M yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dukungan yang sangat berharga.
4. Sahabat penulis Sindi dan Yunita yang telah membantu dan membersamai proses penulis dari awal sampai akhir.
5. Wawa sebagai teman penulis yang sudah di anggap sebagai sodara, terimakasih sudah support penulis, yang selalu mengerti keadaan penulis.
6. Almamater ku Uin Jurai Siwo Metro
7. Yang terakhir, terima kasih kepada penulia Like Niti Cipta Karya Ningrum. Terimakasih sudah kuat dan bertahan sampai di akhir studi, karna tidak mudah untuk menjalani ujian kehidupan yang di hadapi.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT. Tidak henti peneliti panjatkan atas segala nikmat rahmat dan hidayah yang selalu dilimpahkan kepada seluruh makhluk-Nya, utamanya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Peran Pembiayaan Dalam Mendorong Pengembangan Umkm Di Desa Sumbergede (Studi Kasus Bank Aman Syariah Sekampung)” sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata I IAIN Metro.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, masukan, doa dan dukungan yang berharga selama proses penyusunan Skripsi ini. kepada peneliti sehingga hal berat selama penyusunan Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Ucapan terimakasih ini disampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M. Pd., Kons, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Anggoro Sugeng, M.S.h.,ec, Selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah.
4. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi. M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
6. Serta seluruh pihak yang turut mendukung penelitian ini.

Segala kritik dan saran sangat peneliti harapkan sebagai upaya perbaikan dalam lingkup ilmiah selanjutnya. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang Ekonomi Syariah serta bagi pihak-pihak yang terkait.

Metro, Desember 2025
Peneliti



Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM: 2103021018

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	i
NOTA DINAS.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAK	iv
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan	6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan syariah	10
1. Pengertian Pembiayaan Syariah	10
2. Jenis-Jenis Akad Pembiayaan Syariah	13
3. Prinsip Pemberian Pembiayaan syariah	18
B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	20
1. Definisi, Kriteria, dan Karakteristik UMKM.....	20
2. Pengembangan UMKM	27
3. Tantangan UMKM	29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	31
B. Sumber Data	34
C. Teknik Pengumpulan Data	35
D. Teknik Keabsahan Data	38
E. Teknik Analisis Data	39

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah	42
1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah	42
2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah	43
3. Struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah	44
B. Hasil Penelitian	45
C. Pembahasan.....	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data UMKM Desa Sumbergede	2
Tabel 1.2	Jumlah Pembiayaan Bank Amann Syariah di Sekampung	3
Tabel 1.3	Penelitian Relevan	6
Tabel 4.1	Profil Informan Penelitian	46
Tabel 4.2	Pendapatan UMKM sebelum dan Setelah Melakukan Pembiayaan	47
Tabel 4.3	UMKM Tidak Menggunakan Pembiayaan BAS	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah	44
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diakui di seluruh dunia sebagai pilar penting bagi ekonomi negara berkembang, termasuk Indonesia. Sektor ini dikenal sebagai jenis usaha yang kokoh karena kemampuannya untuk tumbuh dalam berbagai kondisi ekonomi. UMKM tidak hanya berkontribusi dalam menciptakan pekerjaan, tetapi juga berfungsi sebagai penggerak ekonomi yang menjangkau masyarakat hingga lapisan paling bawah.¹

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM RI ada sekitar 64,2 juta unit usaha yang beroperasi di Indonesia. 99,6% diantaranya adalah usaha mikro, 0,30% usaha kecil dan 0,07% usaha menengah dan 0,01% usaha besar. Setiap tahunnya, UMKM diperkirakan memberi kontribusi ekonomi sebesar lebih dari 60% bagi Produk Domestik Bruto Indonesia atau sekitar 8.573.896 Milyar Rupiah. Angka ini mencerminkan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Selain perannya dalam meningkatkan PDB, UMKM juga berfungsi sebagai penyedia lapangan pekerjaan yang vital bagi masyarakat. UMKM menyerap sekitar 116 juta tenaga kerja, yang setara dengan 97% dari total tenaga kerja nasional dengan mayoritas tenaga kerja berasal dari usaha mikro. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya

¹ Putri Salsabila Indrawan Lubis and Rofila Salsabila, 'Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia', *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2.2 (2024), 91-92 .

berkontribusi secara ekonomi tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja.²

Permasalahan akses pembiayaan semakin kompleks ketika dialami oleh UMKM yang berlokasi di daerah pedesaan, di mana akses terhadap lembaga keuangan formal masih sangat terbatas. Meskipun memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian, UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan struktural dalam pengembangannya, khususnya terkait dengan akses modal. Kesenjangan dalam pembiayaan ini menjadi hambatan utama bagi upaya peningkatan skala usaha dan daya saing UMKM di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Dalam kondisi seperti ini, kehadiran lembaga keuangan syariah menawarkan solusi alternatif yang menarik. Sistem pembiayaan syariah yang menekankan prinsip keadilan, kemitraan, dan pembagian risiko dinilai lebih sesuai dengan karakteristik UMKM yang membutuhkan fleksibilitas dalam pengelolaan modal.³

Tabel 1.1
Data UMKM Desa Sumbergede

No	Kategori UMKM	Jumlah Unit
1	Kuliner & Makanan-Minuman	126
2	Perdagangan & Retail	89
3	Jasa	35
4	Peternakan	31
5	Kerajinan & Produksi	26
Total		307

Sumber: Dokumentasi Kantor Desa Sumbergede

² Annisa Anastasya.” Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM).” <https://ukmindonesia.id/Baca-Deskripsi-Posts/Usaha-Mikro-Kecil-Dan-Menengah-Umkm>. Diunduh Pada Tanggal 09 Oktober 2024

³ Cindy Yolanda, ‘Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia’, *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.3 (2024), 182.

Desa Sumbergede merepresentasikan kondisi UMKM di tingkat mikro dengan potensi yang cukup besar. Data menunjukkan terdapat 307 unit UMKM yang tersebar dalam berbagai kategori: Kuliner & Makanan-Minuman (126 unit), Perdagangan & Retail (89 unit), Jasa (35 unit), Pertanian & Peternakan (31 unit), dan Kerajinan & Produksi (26 unit). Keberadaan UMKM ini tidak hanya menggerakkan roda perekonomian desa tetapi juga menjadi sumber pendapatan utama masyarakat setempat.

Tabel 1.2
Jumlah Pembiayaan Bank Aman Syariah di Sekampung

Tahun Pembiayaan	Jumlah Nasabah
2024	1606
2023	1221
2022	1015

Sumber: Data Bagian Pembiayaan BAS

Bank Aman Syariah Sekampung hadir sebagai lembaga keuangan yang fokus pada pemberdayaan UMKM melalui penyaluran pembiayaan berbasis syariah. Perkembangan jumlah nasabah bank ini menunjukkan tren positif, dari 1.015 nasabah pada tahun 2022, meningkat menjadi 1.221 nasabah pada tahun 2023, dan mencapai 1.606 nasabah pada tahun 2024. Dari total 307 UMKM di Desa Sumbergede terdapat 200 UMKM telah menjadi nasabah dan mendapatkan akses pembiayaan dari Bank Aman Syariah Sekampung, menunjukkan tingkat penetrasi yang sangat tinggi.

Hasil observasi awal mengungkapkan kompleksitas dalam implementasi pembiayaan syariah untuk UMKM di lapangan. Bank Aman Syariah Sekampung menerapkan beberapa skema pembiayaan dengan produk utama berbasis akad mudharabah, musyarakah, dan murabahah, dimana

pembiayaan murabahah menjadi yang paling diminati. Permasalahan yang muncul adalah rendahnya pemahaman pelaku UMKM terhadap produk pembiayaan syariah, skema bagi hasil, persyaratan, dan prosedur pengajuan yang harus dipenuhi.⁴ Kondisi ini diperparah dengan adanya fluktuasi usaha UMKM yang berdampak pada ketidakstabilan pembayaran angsuran, serta kebutuhan pendampingan yang komprehensif dalam aspek manajemen keuangan, strategi pengembangan usaha, pemasaran digital, dan optimalisasi operasional bisnis.

Bank Aman Syariah di sekampung tidak hanya memberikan akses pembiayaan tetapi juga pendampingan usaha. Bank ini menerapkan prinsip kemitraan yang memberikan rasa nyaman bagi nasabah UMKM melalui skema bagi hasil yang adil dan transparan. Selain itu, Bank Aman Syariah juga memberikan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka. Pendekatan ini menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara bank dan pelaku UMKM, dimana keberlangsungan usaha nasabah menjadi prioritas utama.

Berdasarkan fenomena di atas, penelitian ini akan berfokus pada analisis mendalam mengenai peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Desa Sumbergede. Penelitian ini memahami bagaimana skema pembiayaan yang diterapkan oleh Bank Aman Syariah dapat berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di Desa Sumbergede.

⁴ Wawancara Dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Oktober 2024

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka terdapat pertanyaan penelitian dalam penelitian ini adalah Bagaimana peran pembiayaan Bank Aman Syariah dalam mendorong pengembangan UMKM di Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan peneliti di atas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk menganalisis peran pembiayaan Bank Aman Syariah dalam mendorong perkembangan UMKM di Desa Sumbergede kecamatan Sekampung.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoris

Memperkaya literatur tentang peran perbankan syariah dalam pengembangan UMKM di daerah pedesaan dan Memberikan kontribusi pada pemahaman tentang implementasi prinsip-prinsip perbankan syariah dalam konteks pemberdayaan ekonomi lokal.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Bank Aman Syariah

Memberikan wawasan untuk mengembangkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM di desa sumbergede.

2) Bagi pelaku UMKM

Meningkatkan pemahaman tentang peluang dan manfaat pembiayaan syariah dalam pengembangan usaha mereka.

3) Bagi peneliti

Meningkatkan pemahaman mendalam tentang mekanisme pembiayaan syariah dan dampaknya terhadap UMKM di daerah pedesaan serta mengembangkan keterampilan dalam melakukan penelitian lapangan dan analisis data di bidang perbankan syariah.

D. Penelitian Relevan

Tabel 1.3
Penelitian Relevan

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
1.	Husni Kamas, “Efektivitas Pembiayaan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm (Kajian Atas Skema Pembiayaan Bank Aceh Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm Kota Banda Aceh)”. 2021. ⁵	Hasil penelitian ini adalah keberadaan Bank Aceh Syariah menjadi solusi dari problematika tersedianya modal kerja atau modal usaha khusus bagi para pelaku UMKM, sasaran pembiayaan ini diprioritaskan kepada masyarakat atau pengusaha mikro yang bergerak di semua sektor ekonomi. Pembiayaan	Persamaan utama terletak pada fokus keduanya terhadap peran pembiayaan bank syariah dalam mendukung UMKM	Perbedaan signifikan terlihat pada skala dan lokasi penelitian, dan pembiayaan bank syariah lebih kecil di tingkat desa	pembaruan dalam penelitian dapat dilihat dari pendekatan yang lebih spesifik dalam menganalisis peran Pembiayaan di Bank Aman Syariah di Sekampung

⁵ Husni Kamal, ‘Efektivitas Pembiayaan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm (Kajian Atas Skema Pembiayaan Bank Aceh Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm Kota Banda Aceh)’.’, *Tesis Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh*, 2021.

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
		menjadi kurang efektif karena menurunnya produktifitas usaha disebabkan oleh masa pandemi Covid-19. Kendala yang dihadapi menunjukkan dua hal utama, pertama kendala perspektif internal bank yang bersangkutan dan stakeholders instansi yang relevan, Kedua,hambatan atau kendala dari aspek faktor yang mempengaruhi pembiayaan. Bank Aceh Syariah diharapkan dapat meningkatkan pembinaan kepada nasabah terkait peningkatan produktivitas UMKM.			
2.	Exsi Wijaya.“Peran Pembiayaan Perbankan Syariah Bagi UKM di Kelurahan Simpang Tiga	Hasil penelitian ditemukan bahwa : (1) Perbankan syariah sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan	Persamaan utama terletak pada fokus keduanya dalam mengkaji peran	Perbedaan terletak pada Obje penelitian	pembaruan dalam penelitian dapat dilihat dari pendekatannya yang lebih spesifik

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
	Kabupaten Kaur, 2021 ⁶	ekonomi bukan hanya mampu meningkatkan keuntungan tapi bisa mempertahankan usaha para nasabahnya yang meminjam uangnya di bank. Sesuai dengan fungsi perbankan yang terdiri dari Profitability (keuntungan) dan Safety (keamanan).(2) Pandangan Islam mengenai pembiayaan perbankan syariah bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang / tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan / kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Dana tersebut harus digunakan	pembiayaan bank syariah terhadap pengembangan usaha kecil dan menengah di tingkat lokal. Keduanya berusaha memahami bagaimana pembiayaan syariah dapat mendorong pertumbuhan UMKM di daerah masing-masing.		dalam menganalisis peran pembiayaan di Bank Aman Syariah di Sekampung

⁶ Exsi Wijaya, 'Peran Pembiayaan Perbankan Syariah Bagi Ukm Di Kelurahan Simpang Tiga Kabupaten Kaur', *Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu*, 2021

No	Penelitian Relevan	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Kebaruan Peneliti
		dengan benar, adil.			
3.	Azliyanita Nur Fitriya. "Peran Pembiayaan Bank Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Semarang (Studi Kasus Pembiayaan di Bank Jateng Kantor Cabang Pembantu Syariah Semarang Barat)." 2020. ⁷	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa pembiayaan Bank Jateng KCPS Semarang Barat mampu meningkatkan perkembangan usaha UMKM Kota Semarang, dilihat dari hasil wawancara dengan nasabah atas usaha yang dijalankan. Nasabah UMKM Bank Jateng KCS Semarang Barat menyatakan bahwa permodalan melalui pembiayaan yang diberikan Bank Jateng KCPS Semarang Barat membantu kekurangan modal usaha yang sedang dihadapi dan mampu memperluas usaha.	Persamaan utama terletak pada fokus keduanya dalam mengkaji peran pembiayaan bank syariah terhadap perkembangan UMKM	Perbedaan signifikan terlihat pada skala dan konteks penelitian, di mana studi pertama berfokus pada skala kota besar (Semarang) dengan Bank Jateng Syariah sebagai subjek, sementara penelitian kedua mengambil konteks pedesaan di Sumbergede dengan Bank Aman Syariah di Sekampung sebagai fokus	pembaruan dalam penelitian dapat dilihat dari pendekatannya yang spesifik dalam menganalisis peran pembiayaan di Bank Aman Syariah di Sekampung

⁷ Azliyanita Nur Fitriya, "Peran Pembiayaan Bank Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh) Di Kota Semarang (Studi Kasus Pembiayaan Di Bank Jateng Kantor Cabang Pembantu Syariah Semarang Barat).", *Skripsi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, 2020.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Syariah

1. Pengertian Pembiayaan Syariah

Menurut kasmir dalam Adiyes putra dan Nurnasrina Kata pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹

Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan atau financial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Secara umum, Pembiayaan syariah yaitu suatu kegiatan bank diantaranya menghimpun dana dari masyarakat baik berupa giro, tabungan, maupun deposito, setelah itu menyalurkan dana itu ke masyarakat berupa kredit maupun pembiayaan, dan juga kegiatan jasa keuangan yang lain. Pembiayaan juga disebut kegiatan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya seperti BMT yang menyalurkan dananya ke

¹ Adiyes putra Nurnasrina, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya firdaus, 2018) 1.

pihak nasabah yang membutuhkan dana dan menyalurkan dana ke pihak lain berdasarkan prinsip syariah.²

Pembiayaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.³

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu

² Fatimatul Falah Wahid Wachyu Adi Winarto, 'Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1.2 (2020), 151.

³ Fichha Melina, 'Pembiayaan Pinjaman Lunak Usaha Kecil Ikan Patin Dengan PT. Telkom Pekanbaru Melalui Mitra Binaan Menurut Ekonomi Islam', *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 1.1 (2018), 55.

pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.⁴

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan : Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵

Berdasarkan definisi-definisi tersebut pembiayaan dalam konteks lembaga keuangan syariah adalah penyediaan dana atau fasilitas keuangan yang diberikan oleh suatu pihak (seperti bank syariah atau BMT) kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan ini bertujuan untuk mendukung investasi, kelancaran usaha, atau kebutuhan lainnya, dengan kewajiban pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu, disertai imbalan atau bagi hasil. Tujuan utama pembiayaan syariah adalah meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai nilai-nilai islam, dengan menerapkan sistem bagi hasil yang adil dan tidak memberatkan. Pembiayaan ini diharapkan dapat dinikmati oleh berbagai sektor ekonomi, termasuk industri, pertanian, dan perdagangan, untuk mendorong produktivitas dan pemerataan ekonomi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

⁴ Rusby Zulkifli, *Manajemen Perbankan Syariah, Salemba Empat* (Pekanbaru Riau: usat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2017) 9.

⁵ Kementrian Keuangan, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan', Pasal 1 Ayat 14 *Lembaran Negara Republik Indonesia*, 1998 4.

2. Jenis-jenis Akad Pembiayaan Syariah

a. Mudharabah

Istilah “mudharabah” merupakan istilah yang paling banyak digunakan oleh bank-Bank Islam. Prinsip ini juga dikenal sebagai “*qiradh*” atau “*muqaradah*”. Mudharabah adalah perjanjian atas suatu jenis perkongsian, dimana pihak pertama (*shahib al'mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah (porsi bagi hasil) yang telah disepakati bersama secara awal, maka kalau rugi shahib al'mal akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan managerial skill selama proyek berlangsung.⁶

Tujuan akad mudharabah adalah supaya ada kerjasama kemitraan antara pemilik harta (modal) yang tidak ada pengalaman dalam perniagaan / perusahaan atau tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dalam lapangan perniagaan, perindustrian dan sebagainya dengan orang berpengalaman di bidang tersebut tapi tidak punya modal.⁷

Dalam dunia perbankan al-Mudharabah biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti, pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan mudharabah diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana

⁶ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat: LPFE Usakti, 2011). 139

⁷ *Ibid.* 140

juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan deposito special yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.

b. Musyarakah

Musyarakah adalah akad antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (modal) dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko (kerugian) akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Dalam Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah, Bank Indonesia menjelaskan pengertian Musyarakah sebagai berikut: Musyarakah saling bekerja sama, berkongsi, berserikat, bermitra (*cooperation, patnership*) adalah pembiayaan berdasarkan akas kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak sebesar partisipasi modal yang disertakan dalam usaha. Dalam aplikasi perbankan syariah pembiayaan musyarakah digunakan untuk modal kerja atau investasi, dimana dana dari bank merupakan pertisipasi modal bank dalam usaha yang dikelola oleh nasabah dan bankberhak ikut serta dalam mengelola usaha.⁸

⁸ *Ibid.* 295

c. Murabahah

Transaksi yang paling banyak dilakukan oleh Bank Syariah saat ini adalah Murabahah, bahkan BPR Syariah hampir seluruhnya transaksinya adalah murabahah. Salah satu alasannya adalah dalam murabahah ini risiko bagi Bank Syariah adalah kecil, bahkan kadang-kadang disamakan kredit investasi (kredit kendaraan bermotor, kredit perumahan dan kredit investasi lainnya).

Terdapat perbedaan yang mendasar antara murabahah dengan kredit investasi (misalnya kendaraan) seperti yang dilakukan oleh Bank Konvensional. Dalam kredit investasi (kendaraan bermotor) yang dilakukan oleh Bank Konvensional, maka bank menyediakan uang kepada nasabah untuk membeli kendaraan bermotor, jadi yang diterima oleh nasabah adalah uang untuk membeli kendaraan bermotor. Sedangkan transaksi murabahah yang dilakukan oleh bank syariah, sesuai ketentuan syariahnya, bank sebagai penjual harus menyediakan kendaraan bermotor untuk dilakukan jual beli dengan nasabah jadi yang diterima oleh nasabah adalah kendaraan bermotor dari jual beli yang dilakukan.⁹

d. Ijarah

Ijarah adalah akad sewa-menyewa antara pemilik *ma'jur* (obyek sewa) dan *musta'jir* (penyewa) untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya. *Ijarah muntahiyah bittamlik* adalah akad

⁹ *Ibid.* 168-169

sewa-menyewa antara pemilik obyek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya dengan “opsi perpindahan hak milik” obyek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.

Dalam Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia mengemukakan: Ijarah sewa menyewa adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT) adalah sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang. Sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan si penyewa.¹⁰

e. Salam dan Istishna

1) Salam

Salam adalah akad jual beli *muslam fiih* (barang pesanan) dengan penangguhan pengiriman oleh *muslam ilaihi* (penjual) dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual dalam suatu transaksi salam. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian

¹⁰ Wiroso, 264

memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara salam maka hal ini disebut salam paralel.¹¹

Dalam kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah, BI-DPbs, menyebutkan beberapa pengertian yang berkaitan salam sebagai berikut: *Bai' Salam (bai'us salam)* adalah jual beli barang yang diserahkan dikemudian hari sementara pembayaran dilakukan dimuka. *Salam (Ba'i as-salam)* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran dilakukan dimuka dengan syarat-syarat tertentu. *Salam Paralel (as-salam al-muwaziy)* adalah dua *ba'i-salam* yang dilakukan oleh para pihak secara simultan. *Salaf*, dalam fiqih mu'amalah merupakan istilah lain untuk akad *ba'i-salam*.¹²

2) Istishna

Istishna adalah akad jual beli antara *al-mustashni* (pembeli) dan *asshani* (produsen yang juga bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad tersebut, pembeli menugasi produsen untuk menyediakan *al-mashnu* (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan pembeli dan menjualnya dengan harga yang disepakati. Cara pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.¹³

Dalam kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah, BI-DPbs, menyebutkan: *Bai' al-sitshna' (bai'ul istishna')* adalah

¹¹ Wiroso. 225

¹² *Ibid.* 226

¹³ *Ibid.* 245

kontrak penjual antara pembeli dan pembuat barang, menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran, apakah pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang. *Istishna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan / pembeli (*mustashni'*) dan penjual / pembuat (*shani'*). *Istishna' Paralel* adalah dua transaksi bai' al-istishna' yang dilakukan oleh para pihak secara simultan.¹⁴

3. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Salah satu konsep yang biasa diperkenalkan kepada pengelola perbankan itu adalah apa yang dikenai dengan istilah prinsip 5C. Berdasar prinsip-prinsip ini, bank syariah dapat membuat ukuran-ukuran, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif, sebagai rujukan dalam penyaluran pembiayaan. Penjelasan terhadap masing-masing prinsip di atas dapat dipaparkan sebagai berikut:¹⁵

a. *Character*

Character merupakan sifat, watak dan kprobadian seseorang.

Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk menelusuri watak atau sifat

¹⁴ Wiroso. 246

¹⁵ Dety Nurfadilah Puji Muniarty, Dirvi Surya Abbas, Marlya Fatira AK, Dani Sugiri and others, *MANAJEMEN PERBANKAN* (Bandung Jawa Barat: Widina Bhakti Persada Bandung, 2020). 90

dari calon penerima pembiayaan dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar.

b. *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Melalui kemampuan yang dimilikinya, bank dapat menilai kemampuan nasabah dalam memperoleh dan meningkatkan kegiatan usahanya di masa depan. Artinya, bila nasabah itu termasuk dalam kategori orang kompeten dalam mengelola usaha, maka usaha yang sedang dijalani tersebut akan memberikan penghasilan yang baik. Demikian sebaliknya, bila tidak kompeten maka usaha yang dijalankan tersebut tentu akan memperoleh hasil yang tidak diharapkan.

c. *Capital*

Pinsip pengenalan akan modal ini berkait erat dengan struktur modal yang dimiliki calon nasabah. Kepemilikan akan modal ini penting diketahui untuk menilai tingkat rasio hutang terhadap modal yang akan berpengaruh pada tingkat rentabilitas, solvabilitas dan jangka waktu pembiayaan.

d. *Condition of Economic*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan relatif lebih kecil.

e. *Collateral*

Yang dimaksud dengan *collateral* atau jaminan adalah harta milik nasabah atau pihak ketiga lainnya yang diikat sebagai agunan bilamana terjadi ketidakmampuan nasabah dalam mengembalikan dana bank yang diterimanya. Secara nyata, jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

B. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

1. Definisi, Kriteria dan Karakteristik UMKM

a. Definisi UMKM

UMKM dapat didefinisikan berdasarkan beberapa kriteria yang berbeda, yang dapat mencakup jumlah karyawan, jumlah penjualan atau pendapatan dan/atau jumlah aset atau modal yang dimiliki bisnis. Standar klasifikasi untuk setiap kriteria juga dapat berbeda sesuai dengan sektor atau industri mana bisnis beroperasi. Karena itu, ekonomi dapat menggunakan kombinasi kriteria dan berbagai standar untuk memenuhi kriteria tersebut untuk menentukan apakah suatu perusahaan tertentu diklasifikasikan sebagai UMKM. Berbagai

lembaga dalam suatu ekonomi juga mungkin berguna untuk mendefinisikan UMKM secara berbeda untuk mengimplementasikan berbagai inisiatif yang diarahkan untuk UMKM. Oleh karena itu, definisi UMKM dapat bervariasi bahkan dalam suatu perekonomian. Mengingat bahwa definisi UMKM mencerminkan karakteristik ekonomi yang mendasarinya, tidak mengherankan bahwa definisi UMKM bervariasi secara substansial di seluruh dunia.¹⁶

Menurut Undang-undang Nomor 20 pasal 1 tahun 2008 tentang UMKM.¹⁷

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha

¹⁶ Tulus TH Tambunan, *UMKM Di Indonesia Perkembangan, Kendala, Dan Tantangan* (Jakarta: Prenada Media Groub, 2021) 11.

¹⁷ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengan', 2008.6

yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

- 4) Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
- 5) Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

b. Kriteria UMKM

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).¹⁸

c. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM dan Usaha Besar Karakter usaha UMKM dan Usaha Besar dapat dirangkum sebagai berikut:¹⁹

1) Usaha Mikro:

- a) Jenis barang atau komoditi tidak selalu tetap sewaktu-waktu dapat berganti.
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap sewaktu-waktu dapat pindah tempat.

¹⁸ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. Pasal 6 Ayat 1,2,dan 3

¹⁹ Krisna Putu And Nuratama Putu, *Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*,. (Denpasar: Cv. Cahaya Bintang Cemerlang, 2021). 15-16

- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.
 - d) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
 - e) Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
 - f) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
 - g) Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
 - h) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak.
 - i) Contoh: Usaha perorangan dagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
- 2) Usaha Kecil²⁰
- a) Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
 - b) Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah pindah.
 - c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.
 - d) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.
 - e) Sudah membuat neraca usaha.

²⁰ *Ibid.* 16-17

- f) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
 - g) Tata kelola manajemen & keuangan usaha mikro kecil menengah Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
 - h) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
 - i) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.
 - j) Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang qq pengumpul lainnya.
- 3) Usaha Menengah²¹
- a) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
 - b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
 - c) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
 - d) Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.

²¹ *Ibid.*17

- e) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- f) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.
- g) Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

4) Usaha Besar

Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:²²

- a) Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk handmade sehingga standar kualitasnya beragam.
- b) Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.

²² *Ibid.* 18-19

- c) Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Walaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- d) Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- e) Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.

2. Pengembangan UMKM

Menurut Marsuki dalam Latifah Hanim and Ms. Noorman Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tanggung jawab yang harus diemban secara bersama antara pemerintah dan masyarakat. Berdasarkan analisis SWOT, berikut adalah langkah-langkah strategis yang perlu diambil untuk pengembangan UMKM ke depan:²³

a. Bantuan Permodalan

Perluasan skema kredit khusus dengan syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM sangat penting untuk meningkatkan

²³ Latifah Hanim and Ms. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha* (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018) 73-75.

permodalan. Ini dapat meliputi akses ke sektor jasa finansial formal dan informal, skema penjaminan, leasing, serta dana modal ventura.

b. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama usaha tradisional yang termasuk dalam golongan ekonomi lemah, perlu mendapatkan perlindungan dari pemerintah. Perlindungan ini dapat diwujudkan melalui undang-undang dan peraturan pemerintah yang saling menguntungkan.

c. Pengembangan Kemitraan

Kemitraan yang saling menguntungkan antara UMKM dan pengusaha besar, baik domestik maupun internasional, harus dikembangkan. Ini bertujuan untuk mencegah monopoli dan memperluas pangsa pasar serta meningkatkan efisiensi pengelolaan bisnis.

d. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan program pelatihan bagi UMKM dalam berbagai aspek seperti kewirausahaan, manajemen, administrasi serta pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk pengembangan usaha.

e. Mendirikan Sentra Usaha

Dibutuhkan pembangunan sentra usaha di setiap daerah untuk mengkoordinasikan semua kegiatan terkait pengembangan UMKM.

Sentra ini juga berfungsi mencari solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM baik dari sisi internal maupun eksternal.

f. Mengembangkan Promosi

Untuk mempercepat kemitraan antara UMKM dan usaha besar, perlu ada media khusus untuk mempromosikan produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM. Selain itu, penyelenggaraan talk show antara asosiasi dan mitra usaha juga dapat menjadi sarana promosi yang efektif.

Dengan langkah-langkah strategis ini, diharapkan pengembangan UMKM dapat berjalan lebih optimal dan memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat.

3. Tantangan UMKM

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Peran penting tersebut yaitu UMKM memiliki kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, pemberdayaan masyarakat dan pengurangan ketimpangan ekonomi. Di tengah ancaman resesi, UMKM telah berkembang menjadi penggerak ekonomi nasional dan memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa jumlah unit UMKM paling signifikan dibandingkan dengan unit usaha lainnya.²⁴

²⁴ Lisnawati, 'Tantangan UMKM Di Tahun 2024', *Pusat Analisis Keparlemenan Badan Keahlian Setjen DPR RI Isu Sepekan Bidang Ekkuinbang*, Komisi VI DPR RI, 2023, 1.

UMKM juga harus dapat berkiprah di pasar digital, meskipun hal tersebut tidak mudah. Hal ini disebabkan ada beberapa tantangan yang dihadapi UMKM di pasar digital. Tantangan tersebut antara lain:²⁵

- a. Pertama, keterbatasan kemampuan pelaku UMKM untuk mengadopsi teknologi digital dan literasi digital. Digitalisasi UMKM tidak hanya sekedar mengembangkan produk melalui pemasaran online untuk memperluas pangsa pasar, melainkan juga mengubah cara berpikir UMKM tentang menggunakan teknologi digital.
- b. Kedua, dalam hal pembiayaan, banyak UMKM masih belum dapat menyusun laporan pembukuan dan administrasi keuangan secara digital.
- c. Ketiga, dari segi produksi, kemampuan UMKM untuk memenuhi standardisasi produk seringkali menghalangi keinginan UMKM untuk memperluas pasar ekspor berbasis digital.
- d. Keempat, hal lain yang menghambat aktivitas digital ekonomi, terutama bagi UMKM adalah regulasi dan prosedur bisnis lintas batas yang kompleks, mahal, dan memakan waktu.
- e. Kelima, inovasi dan teknologi, literasi digital, produktivitas, legalitas atau perizinan, pembiayaan, branding dan pemasaran, sumber daya manusia, standardisasi dan sertifikasi, pemerataan pembinaan, pelatihan dan fasilitas, serta basis data tunggal adalah tantangan lain ke depan yang harus diatasi oleh UMKM.

²⁵ *Ibid.*

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan jenis Penelitian lapangan (*field Research*). Oleh karena itu sering pula disebut sebagai ‘penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan guna mempelajari secara intensif tentang interaksi lingkungan, posisi serta keadaan lapangan suatu unit penelitian. Subjek penelitian dapat berupa individu, masyarakat ataupun institusi. Sesungguhnya subjek penelitiannya relatif kecil. Namun demikian, fokus dan variabel yang diteliti cukup luas.¹

Penelitian kualitatif menurut Moleong dalam Nursapia Harahap, bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi dan motivasi, secara menyeluruh. Penelitian ini dilakukan dengan mendeskripsikan temuan dalam bentuk kata-kata dan bahasa dalam konteks yang alami serta menggunakan berbagai metode yang sesuai. Sementara itu, Saryono dalam Nursia Harahap menyatakan bahwa penelitian kualitatif digunakan untuk menyelidiki, menemukan, dan menggambarkan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan atau diukur melalui pendekatan kuantitatif.²

¹ Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (Medan: Wal ashri Publishing, 2020). 47

² *Ibid* 123

Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan di mana pengumpulan data dilakukan secara langsung di lokasi yang telah ditentukan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat dan lingkungan yang menjadi subjek penelitian. Dalam konteks studi ini, lokasi yang dipilih adalah Bank Aman Syariah di Sekampung dan Desa Sumbergede, Kabupaten Lampung Timur. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada beberapa pertimbangan:

- a. Bank Aman Syariah di Sekampung merupakan lembaga keuangan syariah yang aktif dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM di wilayah tersebut.
- b. Desa Sumbergede dipilih sebagai representasi desa yang memiliki potensi pengembangan UMKM dan menjadi target pembiayaan dari Bank Aman Syariah.
- c. Lokasi ini memungkinkan peneliti untuk mengamati dan menganalisis fenomena yang terjadi di lapangan secara langsung, khususnya terkait dengan peran pembiayaan syariah dalam mendorong perkembangan UMKM di tingkat desa.

Melalui penelitian lapangan ini, peneliti dapat:

- a. Melakukan wawancara mendalam dengan Praktisi Bank Aman Syariah, pelaku UMKM di Desa Sumbergede, dan stakeholders terkait.

- b. Mengamati langsung kondisi dan perkembangan UMKM yang telah menerima pembiayaan dari Bank Aman Syariah.
- c. Mengumpulkan data kontekstual tentang dinamika ekonomi dan sosial di Desa Sumbergede yang memengaruhi perkembangan UMKM dan efektivitas pembiayaan syariah.

Dengan pendekatan ini, peneliti diharapkan dapat memperoleh data yang akurat, komprehensif dan kontekstual terkait dengan peran pembiayaan Bank Aman Syariah dalam mendorong UMKM di Desa Sumbergede. Hal ini akan memberikan landasan yang kuat untuk analisis dan penarikan kesimpulan yang valid dalam menjawab pertanyaan penelitian.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini memiliki karakteristik deskriptif kualitatif. Peneliti harus mendeskripsikan suatu obyek, fenomena atau setting sosial yang akan dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Arti dalam penulisannya data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar daripada angka. Dalam penulisan laporan penelitian kualitatif berisi kutipan-kutipan data (fakta) yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporannya.³

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif untuk meneliti peran pembiayaan Bank Aman Syariah dalam mendorong pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Desa Sumbergede,

³ Johan Setiawan Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018). 11

Sekampung. Dengan sifat deskriptif, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan mekanisme pembiayaan syariah, karakteristik UMKM penerima serta dampaknya terhadap perkembangan usaha.

B. Sumber Data

Sumber data penelitian merujuk pada subjek dari mana informasi tersebut diperoleh. Data merupakan catatan yang dapat berupa fakta dan angka yang kemudian dijadikan bahan untuk membangun informasi. Oleh karena itu peneliti memerlukan data primer dan data sekunder dalam penelitian ini karena langkah ini diperlukan untuk mendapatkan sumber data yang menunjang penelitian

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer mengacu pada data yang telah dikumpulkan secara langsung, sumber data primer dan teknik pengumpulan data lebih banyak observasi *participant* (*participan observation*), wawancara mendalam (*indepth interview*) dan dokumentasi.⁴

Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari sumber pertama di lokasi penelitian yaitu Bank Aman Syariah di Sekampung dan pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Sumbergede, Lampung Timur. Sumber data primer ini meliputi wawancara mendalam dengan pihak manajemen Bank Aman Syariah, pelaku UMKM penerima pembiayaan serta tokoh masyarakat dan pejabat pemerintah desa.

⁴ Feny Rita Fiantika and others, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Padang Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022) 50

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah informasi yang diperoleh melalui referensi dokumen atau data yang melengkapi data primer. Sumber data sekunder melibatkan penggunaan informasi yang telah dikumpulkan oleh pihak lain atau lembaga untuk tujuan selain penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti. Dalam penelitian ini, Sumber data sekunder berasal dari sumber-sumber seperti buku-buku dan jurnal yang relevan.⁵

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari sumber-sumber tidak langsung yang masih berkaitan dengan topik penelitian. Sumber data sekunder ini meliputi literatur akademik tentang pembiayaan syariah dan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah, Jurnal dan buku tentang perbankan syariah, pembiayaan syariah dan usaha mikro kecil dan menengah. Penggunaan data sekunder ini bertujuan untuk memperkaya analisis dengan memberikan konteks teoretis dan regulatoris terhadap praktik pembiayaan UMKM oleh Bank Aman Syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian lapangan ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data diantaranya adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan tanya jawab yang dilakukan oleh dua orang atau lebih bertujuan untuk bertukar informasi, sehingga dapat dikonstruksikan dalam sebuah makna yang mengacu pada suatu topik

⁵ Hardani and others, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020). 247

tertentu. Sedangkan menurut Zuriah, wawancara merupakan alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan untuk ditanyakan dan dijawab secara lisan.⁶

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur merupakan wawancara yang sifatnya fleksibel apabila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Adapun tujuan wawancara semi terstruktur ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka di mana informan yang akan diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya peneliti hanya perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁷

Teknik wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang terkait di Bank Aman Syariah Sekampung, Lampung Timur. Wawancara ini bersifat semi-terstruktur di mana peneliti menyiapkan daftar pertanyaan sebagai panduan namun tetap membuka ruang untuk pertanyaan lanjutan berdasarkan jawaban yang diberikan. Target wawancara mencakup manajer pembiayaan, petugas lapangan dan pihak manajemen yang terlibat langsung dalam pengelolaan pembiayaan untuk UMKM. Wawancara dilakukan secara tatap muka di lokasi Bank Aman Syariah dan jika memungkinkan di lokasi usaha UMKM penerima pembiayaan.

⁶ *Ibid* Fiantika and others.13-14

⁷ *Ibid* Fiantika and others. 99

Wawancara tidak hanya dilakukan dengan pihak bank tetapi juga melibatkan pelaku UMKM di Desa Sumbergede yang telah menerima pembiayaan dari Bank Aman Syariah. Wawancara dengan tokoh masyarakat dan pejabat pemerintah desa juga dilakukan untuk memahami konteks sosial-ekonomi yang lebih luas dari program pembiayaan UMKM ini.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mengumpulkan informasi secara baik secara visual, verbal maupun tulisan. Menurut Zuriyah bahwa dokumentasi merupakan cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis seperti arsip, termasuk juga buku tentang teori, pendapat, dalil atau hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. Jadi dokumen dapat dijadikan sebagai sebuah catatan aktivitas, kegiatan maupun peristiwa yang telah berlalu yang dicatatkan, dikumpulkan menjadi sebuah arsip. Dokumen yang dimaksud dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Metode observasi dan wawancara dijadikan sebagai pelengkap dalam pengumpulan data pada penelitian kualitatif.⁸

Teknik dokumentasi dalam penelitian ini melibatkan pengumpulan dan analisis dokumen-dokumen relevan dari Bank Aman Syariah, khususnya yang berkaitan dengan pembiayaan UMKM di Desa Sumbergede. Proses dokumentasi ini juga mencakup pengumpulan data

⁸ *Ibid.* Fiantika and others. 14

statistik tentang perkembangan UMKM di Desa Sumbergede, termasuk jumlah UMKM, sektor usaha dan kontribusinya terhadap ekonomi lokal. Selain itu, peneliti juga mengumpulkan dokumen-dokumen dari pihak UMKM penerima pembiayaan.

D. Teknik Keabsahan Data

Ringkasan ini mencakup kriteria yang diperiksa menggunakan satu atau beberapa teknik pemeriksaan khusus. Berikut adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang diterapkan oleh peneliti:

1. Melakukan Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sarna. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokurnentasi untuk sumber data yang sarna secara serernpak. Menurut Susan Stainback tujuan dari trianggulasi bukan untuk rnencari kebenaran ten tang beberapa

fenomena tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.⁹

Triangulasi dilakukan dengan cara membandingkan dan mengkonfirmasi data yang diperoleh dari berbagai sumber dan metode pengumpulan. Misalnya, informasi yang didapat dari wawancara dengan pihak Bank Aman Syariah akan diverifikasi dengan hasil observasi langsung terhadap proses pembiayaan dan dokumen internal bank yang tersedia. Demikian pula, pernyataan dari pelaku UMKM tentang dampak pembiayaan akan dibandingkan dengan data keuangan usaha mereka dan observasi terhadap perkembangan usaha di lapangan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁰

Analisis menurut Miles dan Huberman dalam Hardani Dkk dibagi dalam tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan. Ketiga alur tersebut adalah (1) reduksi data (*data reduction*), (2) penyajian data (*data display*) dan (3) penarikan simpulan.¹¹

⁹ Hardani and others. 150-151

¹⁰ *Ibid*, 162.

¹¹ *Ibid*, .163-172

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga simpulan-simpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dengan reduksi data, data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara melalui seleksi ketat. Melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas dan sebagainya.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowcard* dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Simpulan

Simpulan adalah intisari dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat terakhir yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya atau, keputusan yang diperoleh berdasarkan metode berpikir induktif atau deduktif. Simpulan yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian

yang sudah dilakukan interpretasi dan pembahasan. Ingat simpulan penelitian bukan ringkasan penelitian.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah

1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014.

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan

simpanan pola syariah. Sampai dengan saat ini BPRS Aman Syariah sudah memiliki 2 kantor kas yaitu di Purbolinggo dan di Kota Metro.

2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah

a. Visi PT. BPRS Aman Syariah

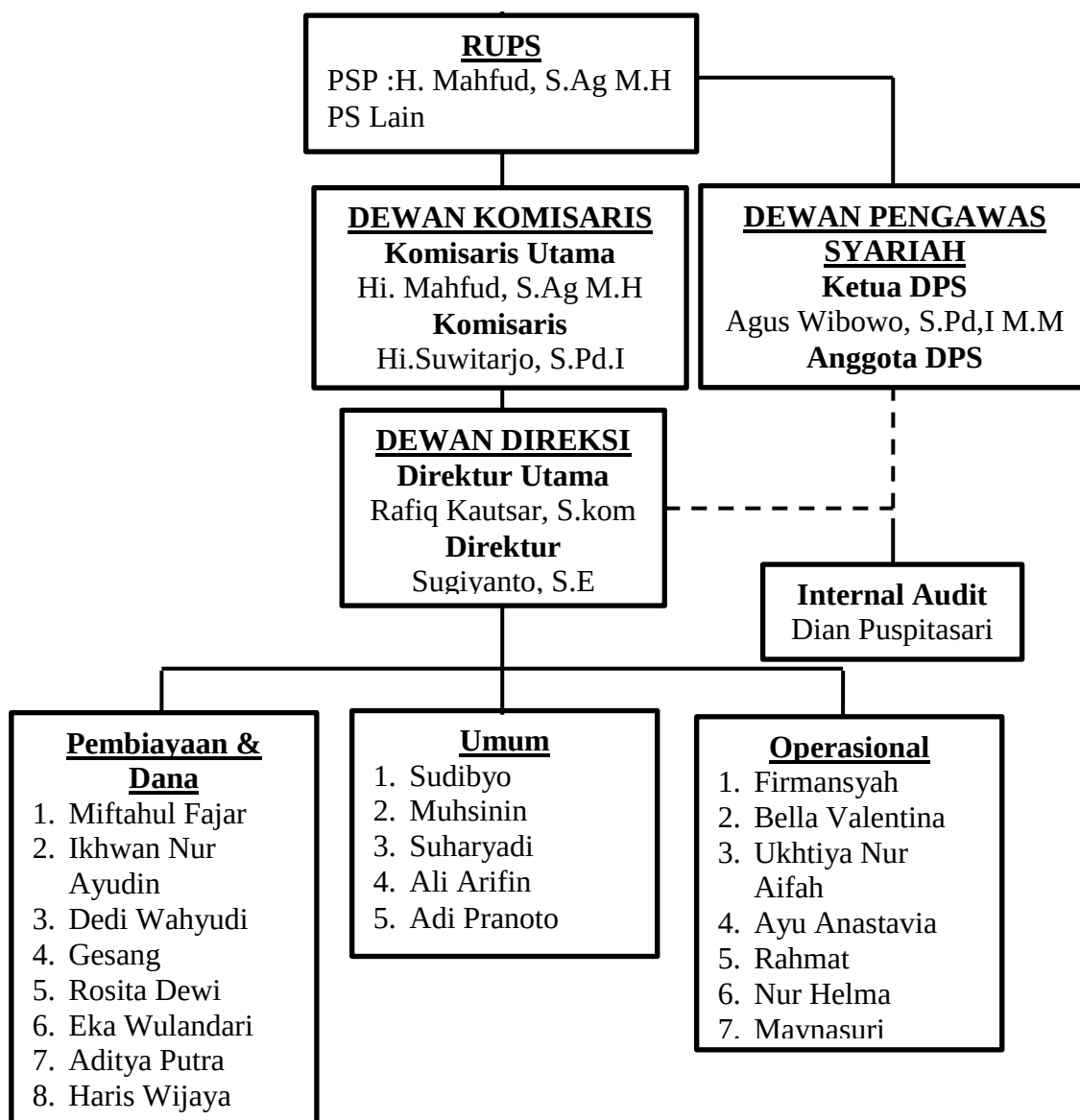
Menjadi BPR Syariah terbesar di Lampung yang tumbuh dan berkembang secara sehat dan kuat.

b. Misi PT. BPRS Aman Syariah

- 1) Meningkatkan perluasan jaringan dengan pembukaan kantor cabang di wilayah Lampung yang strategis.
- 2) Meningkatkan pelayanan secara profesional, Syariah dan Amanah yang memiliki nilai tambah.
- 3) Meningkatkan sumber daya manusia yang mampu bersaing sesuai dengan perkembangan teknologi informasi yang berbasis syariah.
- 4) Meningkatkan pengelolaan dengan menerapkan *Good Corporate Governance* (GCG) di seluruh kantor yang ada.
- 5) Meningkatkan fungsi dan peran bank kepada masyarakat secara luas.
- 6) Meningkatkan penerapan bisnis dan operasional dengan menerapkan prinsip prudent.
- 7) Peningkatan permodalan yang seimbang sejalanannya pertumbuhan asset dan pendapatannya.

3. Struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah

Gambar 4.1
SUSUNAN ORGANISASI
PT BPRS AMAN SYARIAH
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR



Bagan struktur organisasi PT BPRS Aman Syariah di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi tertinggi PT BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris H. Mahfud, S.Ag, MH dan H. Suwitarjo, S.Pd.I. Dewan

Direksi Tonny Utomo dan Sugiyanto (penulis) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) H. Agus Wibowo, S.Pd.I, M.M dan H. Mohamad Taufik Hidayat, M.Si. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi Bagian Operasional, Bagian Umum dan SDM serta Bagian Marketing Penyaluran dan Pendanaan, selain itu membawahi Internal Audit.

B. Hasil Penelitian

1. Analisis Peran Pembiayaan Dalam Mendorong Pengembangan Umkm Di Desa Sumbergede Di Pt. Bprs Aman Syariah

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Meskipun termasuk kecil, namun usaha ini ternyata sangat bermanfaat untuk perekonomian negara. Saat ini UMKM semakin berkembang dari hari ke hari. Melansir dari peraturan perundangan-undangan No. 20 tahun 2008, UMKM dibedakan beberapa bagian yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Secara umum, UMKM adalah usaha yang dilakukan oleh rumah tangga, individu, kelompok, atau sekelompok orang. UMKM saat ini sebagai fondasi perekonomian masyarakat Indonesia karena dinilai mampu membangkitkan sektor ekonomi. Adapun ciri-ciri UMKM di bawah ini yaitu:¹

Usaha dengan jumlah karyawan sedikit. Aset yang dimiliki relatif rendah. Biaya produksi tidak tinggi. Berorientasi pada pasar lokal. Biasanya UMKM dikelola oleh individu atau kelompok

¹ Deni Atif Hidayat. Pengembangan UMKM, Demi Perekonomian Nasional Yang Kuat. Kementerian Keuangan RI. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/Kanwil-Jatim/Baca-Artikel/16933/Pengembangan-UMKM-Demi-Perekonomian-Nasional-Yang-Kuat.Html>. Diakses Pada Tanggal 30 Mei 2025

kecil. Tidak banyak variasi produksi. Menggunakan teknologi sederhana. Dikelola secara mandiri dan mempunyai sumber dayanya sendiri.

Menurut Marsuki dalam Latifah Hanim and Ms. Noorman Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tanggung jawab yang harus diemban secara bersama antara pemerintah dan masyarakat. Berdasarkan analisis SWOT, berikut adalah langkah-langkah strategis yang perlu diambil untuk pengembangan UMKM ke depan:² Penelitian ini melibatkan delapan informan yang terdiri dari lima pelaku UMKM (empat nasabah Bank Aman Syariah Sekampung dan satu pelaku UMKM non-nasabah) serta dua perwakilan dari Bank Aman Syariah Sekampung. Berikut adalah profil lengkap informan:

Tabel 4.1
Profil Informan Penelitian

No	Nama	Jenis Usaha	Status	Lama Usaha	Pembiayaan
1	Pak Raga	Bengkel Motor	Nasabah BAS	8 tahun	Rp 15 juta
2	Pak Rafi	Pangkas Rambut	Nasabah BAS	6 tahun	Rp 15 juta
3	Ibu Siti	Jasa Jahit	Nasabah BAS	10 tahun	Rp 15 juta
4	Ibu Ani	Warung Sembako	Nasabah BAS	5 tahun	Rp 20 juta
5	Bu Rina	Kue Tradisional	Non-nasabah	4 tahun	-

Sumber: Wawancara Dengan UMKM

a. Bantuan Permodalan

Perluasan skema kredit khusus dengan syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM sangat penting untuk meningkatkan permodalan. Ini dapat meliputi akses ke sektor jasa finansial formal dan informal, skema penjaminan, leasing, serta dana modal ventura.

² Latifah Hanim and Ms. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha* (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018) 73-75.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pembiayaan dari Bank Aman Syariah melalui akad murabahah memberikan kemudahan akses modal bagi pelaku UMKM dengan proses yang transparan, mudah, dan tanpa biaya tersembunyi.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa “*pembiayaan dari Bank Aman Syariah melalui akad murabahah memberikan kemudahan akses modal bagi pelaku UMKM dengan proses yang transparan, mudah, dan tanpa biaya tersembunyi. Para nasabah merasa terbantu karena cicilan yang ditetapkan sesuai kemampuan usaha, tidak ada bunga, dan margin keuntungan sudah disepakati sejak awal, sehingga memberikan rasa aman dan keadilan. Selain itu, pelayanan petugas bank yang edukatif dan pendekatan syariah yang bebas riba memberikan ketenangan batin serta mendukung pengembangan usaha mereka secara nyata, baik untuk penambahan alat produksi maupun peningkatan kualitas layanan*”.³

Tabel 4.2
Pendapatan UMKM sebelum dan Setelah Melakukan Pembiayaan

UMKM	Pembiayaan	Omset Awal	Omset Baru
Pak Raga (Bengkel)	Rp 15 juta	Rp 5 juta	Rp 8 juta
Pak Rafi (Pangkas)	Rp 15 juta	Rp 2 juta	Rp 3 juta
Ibu Siti (Jahit)	Rp 15 juta	Rp 3 juta	Rp 4 juta
Ibu Ani (Warung Sembako)	Rp 20 juta	Rp 2 juta	Rp 4 juta

Sumber: Wawancara Dengan UMKM

Data yang diperoleh dari wawancara dengan pelaku UMKM menunjukkan dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan mereka setelah menerima pembiayaan dari Bank Aman Syariah.

Dari hasil wawancara, Pak Raga mengungkapkan bahwa “*Setelah mendapat pembiayaan Rp 15 juta dari Bank Aman Syariah, saya bisa beli peralatan bengkel yang lebih lengkap. Omset naik dari Rp 5 juta jadi Rp 8 juta per bulan. Yang paling*

³ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

*saya suka, sistemnya transparan dan tidak ada bunga yang memberatkan."*⁴

Seperti yang dialami Pak Rafi *Pembiayaan murabahah sebesar Rp 15 juta sangat membantu. Saya bisa renovasi salon dan beli alat potong rambut yang modern. Omset naik dari Rp 2 juta jadi Rp 3 juta. Cicilan juga sesuai kemampuan, tidak memberatkan."*⁵

Sejalan yang di alami Ibu siti beliau mengatakan *"Alhamdulillah, dengan pembiayaan Rp 15 juta saya bisa beli mesin jahit yang lebih canggih. Omset meningkat dari Rp 3 juta jadi Rp 4 juta. Proses pengajuannya mudah dan petugas bank sangat membantu menjelaskan sistem syariahnya."*⁶

Ibu Ani yang menjalankan warung sembako menyatakan: *"Pembiayaan Rp 20 juta membantu saya menambah stok barang dagangan. Omset naik dari Rp 2 juta jadi Rp 4 juta karena barang tidak pernah kosong lagi. Sistem syariah memberikan ketenangan batin karena bebas riba."*⁷

Secara keseluruhan, pembiayaan syariah dari Bank Aman Syariah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pertumbuhan UMKM di Desa Sumbergede. Peningkatan modal, peralatan, dan omset, serta sistem pembiayaan yang transparan dan dukungan dari bank, semuanya berkontribusi pada keberhasilan usaha para pelaku UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan syariah dapat menjadi solusi yang efektif untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

⁴ Wawancara dengan pak raga pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

⁵ Wawancara dengan pak rafi pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

⁶ Wawancara dengan bu siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

⁷ Wawancara dengan bu Ani Warung Sembako pada tanggal 1 Juli 2025

Tabel 4.3
UMKM Tidak Menggunakan Pembiayaan BAS

UMKM	Modal Awal	Omset Bulanan	Kendala Utama
Bu Rina (Kue Tradisional)	Rp 5 Juta	Rp 2 juta	Modal terbatas untuk bahan baku

Sumber: Wawancara Dengan UMKM

Untuk memberikan perspektif yang komprehensif, penelitian juga melibatkan dua pelaku UMKM yang tidak menggunakan layanan Bank Aman Syariah Sekampung.

Ibu Rina yang menjalankan usaha Kue Tradisional selama 4 tahun menyampaikan: *"Modal usaha saya dari tabungan pribadi dan arisan. Pernah dengar tentang Bank Aman Syariah tapi belum sempat mengajukan karena masih bingung dengan prosedurnya. Usaha lumayan jalan tapi kalau ada pesanan besar sering kewalahan karena modal terbatas. Omset rata-rata Rp 2 juta per bulan."*⁸

Dari pernyataan di atas menggambarkan tantangan nyata yang dihadapi UMKM dalam mengakses modal usaha. Diperlukan kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM untuk menciptakan ekosistem pembiayaan yang inklusif dan berkelanjutan, agar UMKM dapat berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian.

b. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama usaha tradisional yang termasuk dalam golongan ekonomi lemah, perlu mendapatkan perlindungan dari pemerintah. Perlindungan ini dapat diwujudkan

⁸ Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

melalui undang-undang dan peraturan pemerintah yang saling menguntungkan.

*Dalam aspek perlindungan usaha, bank aman syariah telah menunjukkan komitmen melalui sistem monitoring dan pendampingan berkala terhadap nasabah UMKM. Monitoring dilakukan dengan frekuensi satu hingga dua kali per bulan untuk memantau perkembangan usaha dan memastikan penggunaan pembiayaan sesuai tujuan. Sistem kontrol transaksi harian juga ditawarkan, meskipun bersifat opsional sesuai kesediaan nasabah.*⁹

Perlindungan terhadap UMKM, terutama yang berada dalam golongan ekonomi lemah, sangat penting untuk menjaga keberlangsungan usaha. Dukungan dari pemerintah melalui regulasi dan program-program yang menguntungkan dapat membantu UMKM menghadapi persaingan seperti yang di ungkapkan pada wawancara dengan pelaku umkm di bawah ini.

*Wawancara pak Rafi "Kalau untuk regulasi pemerintah, saya merasa cukup terbantu dengan adanya program-program dari desa. Tapi untuk perlindungan dari persaingan usaha sejenis, masih kurang. Sekarang banyak bermunculan barbershop modern yang harganya lebih murah dan tempatnya lebih mewah. Untungnya Bank Aman Syariah selalu monitoring usaha saya sebulan sekali, jadi kalau ada masalah bisa langsung dikonsultasikan. Mereka juga kasih saran bagaimana menghadapi persaingan".*¹⁰

Sejalan dengan Wawancara pak Raga "Pemerintah desa cukup mendukung dengan memberikan izin usaha yang mudah dan tidak berbelit-belit. Tapi untuk perlindungan dari suku bunga bank konvensional yang tinggi, saya bersyukur ada Bank Aman Syariah yang sistemnya lebih adil. Bank ini rutin datang 1-2 kali per bulan untuk memantau perkembangan usaha,

⁹ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

¹⁰ Wawancara dengan pak rafi pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

*memastikan dana digunakan sesuai tujuan. Bahkan mereka tawarkan sistem kontrol transaksi harian, tapi saya pilih yang tidak terlalu ketat karena sudah percaya."*¹¹

Sama hal yang di sampaikan Bu Siti "Pemerintah desa sangat mendukung UMKM seperti saya. Sering dikasih info tentang pameran atau bazaar di tingkat kabupaten. Ada juga bantuan pelatihan gratis dari Dinas Koperasi. Bank Aman Syariah juga memberikan perlindungan dengan cara monitoring berkala, jadi kalau ada kendala dalam usaha bisa langsung dibantu solusinya."¹²

Bu Ani "Alhamdulillah pemerintah desa mendukung penuh usaha warung saya, terutama dalam urusan perizinan yang mudah dan cepat. Bank Aman Syariah juga rutin mengecek perkembangan usaha saya, memastikan barang dagangan sesuai dengan pembiayaan yang diberikan. Mereka juga kasih perlindungan dari praktik rentenir yang sering menawarkan pinjaman dengan bunga tinggi."¹³

Secara keseluruhan, dukungan dari pemerintah desa dan peran aktif Bank Aman Syariah dalam memberikan perlindungan dan monitoring sangat penting bagi keberhasilan UMKM di Desa Sumbergede.

Bu Rina Pembuat Kue Tradisional: "Pemerintah desa kadang kasih info tentang bazaar atau pameran kuliner, tapi tidak rutin. Untuk perlindungan usaha, saya merasa kurang terlindungi dari persaingan toko kue modern yang bisa produksi dalam jumlah besar. Modal terbatas jadi tidak bisa bersaing. Juga sering diganggu sama debt collector dari bank konvensional yang nawarin kredit dengan bunga tinggi."¹⁴

Menghadapi tantangan struktural berupa kurangnya dukungan promosi yang konsisten, lemahnya perlindungan dari persaingan usaha besar, keterbatasan modal, dan tekanan dari penawaran kredit

¹¹ Wawancara dengan pak raga pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

¹² Wawancara dengan bu siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

¹³ Wawancara dengan bu Ani Warung Kelontong pada tanggal 1 juli mei 2025

¹⁴ Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

berbunga tinggi. Kondisi ini menggambarkan perlunya intervensi lebih aktif dari pemerintah dan lembaga keuangan untuk menciptakan ekosistem usaha yang lebih inklusif, adil, serta ramah bagi pelaku UMKM di pedesaan.

c. Pengembangan Kemitraan

Kemitraan yang saling menguntungkan antara UMKM dan pengusaha besar, baik domestik maupun internasional, harus dikembangkan. Ini bertujuan untuk mencegah monopoli dan memperluas pangsa pasar serta meningkatkan efisiensi pengelolaan bisnis. Hasil wawancara menunjukkan bahwa belum ada program khusus atau kolaborasi nyata yang mendukung hal ini dari pihak bank, namun beberapa pelaku UMKM telah menjalin kemitraan strategis secara mandiri.

Hasil wawancara dengan ibu rositas menunjukkan bahwa tidak ada program khusus yang ada untuk memperlancar kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar. Saat ditanya mengenai bentuk kolaborasi bank dengan UMKM, pihak bank menjawab "belum ada," yang menandakan kurangnya langkah dalam mengembangkan kemitraan strategis.¹⁵

Kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan efisiensi. Namun, kurangnya program kolaborasi menunjukkan bahwa masih ada ruang untuk pengembangan kemitraan yang lebih strategis.

Hasil wawancara dengan pak raga raga "Saya punya kemitraan dengan dealer motor Honda di Sekampung untuk

¹⁵ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

*supply spare part original. Ini sangat membantu karena pelanggan lebih percaya dengan kualitas spare part yang saya jual. Bank Aman Syariah belum ada program khusus untuk memfasilitasi kemitraan seperti ini. Padahal kalau ada program yang menghubungkan UMKM dengan perusahaan besar, pasti lebih mudah dapat akses ke supplier resmi."*¹⁶

Wawancara pak rafi "Belum ada kemitraan formal dengan pengusaha besar. Tapi saya ada kerja sama dengan toko kosmetik di kota untuk supply produk perawatan rambut branded. Bank Aman Syariah belum ada program untuk memperlancar kemitraan ini, padahal sebenarnya butuh mediator yang bisa menghubungkan UMKM kecil seperti saya dengan distributor besar."¹⁷

Sependapat dengan keduanya bu Siti menyampaikan "Saya bermitra dengan toko kain di Sekampung dan Metro untuk supply bahan berkualitas dengan harga grosir. Ada juga kerja sama dengan sekolah-sekolah untuk pembuatan seragam siswa. Kemitraan ini sangat membantu karena ada kepastian order, terutama menjelang tahun ajaran baru. Tapi bank belum ada bantuan untuk mengembangkan kemitraan lebih luas."¹⁸

Wawancara Bu Ani "Saya punya kemitraan dengan supplier beras dan minyak goreng di tingkat kabupaten, jadi bisa dapat harga lebih murah dan stok terjamin. Ada juga kerja sama dengan warung-warung lain di desa untuk bagi-bagi wilayah, jadi tidak terlalu bersaing ketat. Bank Aman Syariah belum ada program khusus untuk membantu kemitraan, tapi mereka dukung dengan pembiayaan yang fleksibel."¹⁹

Kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar terbukti efektif meningkatkan omzet dan stabilitas usaha melalui akses bahan baku berkualitas dan kepastian pasar, namun masih banyak UMKM yang belum mendapat dukungan optimal dari lembaga keuangan seperti Bank Aman Syariah, yang belum memiliki program khusus untuk

¹⁶ wawancara dengan pak raga raga pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

¹⁷ wawancara pak rafi pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

¹⁸ wawancara dengan bu Siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

¹⁹ Wawancara dengan bu Ani Warung Kelontong pada tanggal 1 juli mei 2025

memfasilitasi atau memperluas kemitraan tersebut; oleh karena itu, pengembangan program kemitraan yang menghubungkan UMKM dengan perusahaan besar sangat penting untuk memperkuat daya saing dan keberlanjutan UMKM.

Wawancara Bu Rina "Belum ada kemitraan dengan toko kue atau cafe. Saya jual sendiri dari rumah atau titip ke warung tetangga. Pernah coba nawarin ke toko roti di kota, tapi mereka minta produksi dalam jumlah besar yang tidak sanggup karena peralatan terbatas. Tidak ada yang bantu memediasi atau kasih modal untuk upgrade peralatan supaya bisa bermitra dengan toko besar."²⁰

Bu Rina menghadapi kendala signifikan dalam mengembangkan kemitraan usaha karena keterbatasan kapasitas produksi yang disebabkan oleh peralatan yang belum memadai. Ketidakmampuannya memenuhi permintaan dalam jumlah besar dari toko roti menghambat peluang untuk memperluas pasar dan meningkatkan omzet. Selain itu, tidak adanya mediator atau dukungan modal untuk upgrade peralatan menunjukkan kurangnya akses terhadap bantuan yang dapat memfasilitasi kemitraan strategis dengan pelaku usaha yang lebih besar.

d. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan program pelatihan bagi UMKM dalam berbagai aspek seperti kewirausahaan, manajemen, administrasi serta pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk pengembangan usaha.

²⁰ Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

Aspek pelatihan menunjukkan defisit yang sangat jelas dalam peran bank syariah terhadap pengembangan UMKM. Hasil wawancara dengan pihak bank mengkonfirmasi bahwa "belum ada" program pelatihan keuangan atau pengembangan kapasitas lainnya untuk nasabah UMKM. Program yang tersedia hanya terbatas pada "tabungan misal di sekolah anak-anak SD SMP," yang tidak relevan dengan kebutuhan pengembangan UMKM."²¹

Hasil wawancara mengkonfirmasi bahwa belum ada program pelatihan keuangan atau pengembangan kapasitas lainnya untuk nasabah UMKM. Namun, pelatihan dari instansi pemerintah dinilai sangat bermanfaat oleh pelaku UMKM dalam meningkatkan keterampilan dan daya saing usaha.

Wawancara dengan pak raga "Pernah ikut pelatihan teknik potong rambut modern yang diadakan oleh Dinas Koperasi. Sangat bermanfaat karena bisa belajar model-model potongan rambut yang sedang trend seperti fade cut, undercut, dan pompadour. Setelah itu, pelanggan saya bertambah karena bisa melayani berbagai gaya rambut modern. Bank Aman Syariah sayangnya belum ada program pelatihan khusus untuk nasabah UMKM, padahal butuh pelatihan manajemen keuangan dan digital marketing."²²

Sejalan dengan pak rafi "Ikut pelatihan teknik service motor injeksi yang diadakan oleh Dinas Perindustrian. Sangat bermanfaat karena sekarang motor injeksi sudah banyak, jadi skill saya harus update. Setelah pelatihan, saya bisa terima service motor-motor baru seperti Vario, Beat, dan Scoopy. Omzet naik karena bisa service semua jenis motor. Bank belum ada program pelatihan, padahal perlu pelatihan troubleshooting mesin terbaru."²³

Bu siti juga menyampaikan "Ikut beberapa pelatihan: desain busana modern dari Dinas Perindustrian, manajemen

²¹ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

²² wawawancara dengan pak raga raga pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

²³ wawancara pak rafi pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

keuangan UMKM dari Dinas Koperasi, dan digital marketing dari Karang Taruna desa. Yang paling bermanfaat adalah pelatihan desain busana karena sekarang saya bisa bikin model-model baju yang lebih trendy seperti gamis modern, dress casual, dan harga jual lebih tinggi. Bank Aman Syariah belum punya program pelatihan, padahal butuh pelatihan kewirausahaan lanjutan."²⁴

Wawancara Bu Ani "Ikut pelatihan manajemen stok barang dan pembukuan sederhana yang diadakan PKK desa. Lumayan membantu karena sekarang saya bisa atur stok lebih baik, tidak ada barang yang kedaluwarsa. Juga belajar cara hitung untung rugi yang benar. Bank Aman Syariah belum ada program pelatihan khusus untuk pedagang, padahal butuh pelatihan tentang strategi penjualan dan customer service."²⁵

Terlihat bahwa pelatihan teknis dan manajerial sangat berperan penting dalam peningkatan kemampuan dan omzet UMKM. Pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas terkait dan komunitas lokal membantu UMKM menguasai keterampilan terbaru, seperti teknik potong rambut modern, servis motor injeksi, desain busana trendy, serta manajemen stok dan pembukuan sederhana, yang berdampak positif pada peningkatan kualitas layanan dan pendapatan. Namun, Bank Aman Syariah belum menyediakan program pelatihan khusus untuk nasabah UMKM, padahal kebutuhan akan pelatihan manajemen keuangan, digital marketing, kewirausahaan lanjutan, serta strategi penjualan dan customer service sangat tinggi. Hal ini menunjukkan peluang bagi Bank Aman Syariah untuk mengembangkan program pelatihan yang komprehensif guna mendukung pengembangan kapasitas dan daya saing UMKM secara berkelanjutan.

²⁴ wawancara dengan bu Siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

²⁵ Wawancara dengan bu Ani Warung Kelontong pada tanggal 1 juli mei 2025

Wawancara Bu Rina *"Pernah ikut pelatihan kue modern sekali dari Dharma Wanita, tapi cuma sehari jadi kurang mendalam. Pengin banget ikut pelatihan cake decorating, bakery management, atau food photography buat jualan online, tapi biayanya mahal. Skill saya masih terbatas pada kue tradisional seperti onde-onde, klepon, lempur. Padahal pasar sekarang lebih suka kue modern yang Instagram-able."*²⁶

Bu Rina menghadapi keterbatasan dalam pengembangan keterampilan karena pelatihan yang diikutinya sangat singkat dan kurang mendalam, sementara kebutuhan pasar kini lebih mengarah pada produk kue modern yang menarik secara visual dan cocok untuk pemasaran online. Keinginannya untuk mengikuti pelatihan lebih spesifik seperti cake decorating, bakery management, dan food photography terhambat oleh biaya yang mahal.

e. Mendirikan Sentra Usaha

Dibutuhkan pembangunan sentra usaha di setiap daerah untuk mengkoordinasikan semua kegiatan terkait pengembangan UMKM. Sentra ini juga berfungsi mencari solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM baik dari sisi internal maupun eksternal.

*Aspek pendirian sentra usaha menunjukkan keterlibatan bank yang sangat terbatas. Ketika ditanya tentang peran bank dalam pengembangan sentra usaha UMKM, pihak bank hanya menyatakan "hanya memberikan modal," yang mengindikasikan pemahaman yang sempit tentang konsep sentra usaha. Peran bank masih terbatas pada penyediaan pembiayaan individual tanpa keterlibatan dalam pengembangan infrastruktur bisnis kolektif."*²⁷

²⁶ Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

²⁷ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

Pendirian sentra usaha dapat menjadi solusi untuk mengkoordinasikan kegiatan UMKM dan memberikan dukungan yang diperlukan. Keterlibatan bank dalam pengembangan sentra usaha sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung.

Wawancara dengan pak raga *"Setuju banget kalau ada sentra usaha di desa. Nanti bisa jadi satu tempat dengan usaha lain, pelanggan lebih mudah datang dan kita bisa saling mendukung."*²⁸

Sejalan dengan pak rafi *"Ide sentra usaha bagus banget. Kalau bengkel-bengkel dikumpulkan jadi satu, kita bisa spesialisasi masing-masing. Misalnya saya fokus motor sport, yang lain fokus motor bebek atau matic."*²⁹

Wawancara bu siti *"Sangat setuju dengan ide sentra usaha. Nanti bisa jadi fashion center desa. Pelanggan lebih mudah pilih model dan kita bisa saling melengkapi layanan."*³⁰

Wawancara dengan Bu Ani *"Kalau ada sentra usaha khusus warung kelontong di desa, saya sangat mendukung! Misalnya satu komplek khusus UMKM makanan dan sembako. Nanti pelanggan bisa sekalian belanja keperluan dapur di satu tempat. Kita juga bisa kerja sama stok barang - kalau saya kehabisan gula, bisa pinjam dulu ke warung sebelah. Bank Aman Syariah belum ada program khusus untuk ini, tapi saya dengar ada rencana Pemdes bikin pasar modern UMKM tahun depan."*³¹

Sangat mendukung ide pembentukan sentra usaha di desa karena memberikan banyak manfaat strategis. Sentra usaha memungkinkan konsolidasi berbagai jenis usaha dalam satu lokasi, memudahkan pelanggan untuk mengakses beragam produk dan layanan sekaligus, serta membuka peluang kolaborasi antar pelaku usaha, seperti saling

²⁸ wawancara dengan pak raga raga pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

²⁹ wawancara pak rafi pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

³⁰ wawancara dengan bu Siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

³¹ Wawancara dengan bu Ani Warung Kelontong pada tanggal 1 juli mei 2025

melengkapi layanan, berbagi stok barang, dan spesialisasi produk. Konsep ini juga dapat meningkatkan daya tarik pasar lokal dan efisiensi operasional UMKM. Namun, hingga saat ini Bank Aman Syariah belum memiliki program khusus untuk mendukung pengembangan sentra usaha, meskipun ada rencana pemerintah desa untuk membangun pasar modern UMKM. Hal ini menunjukkan peluang bagi lembaga keuangan syariah untuk berperan aktif dalam mendukung inisiatif sentra usaha sebagai upaya memperkuat ekosistem UMKM di tingkat desa.

Wawancara dengan Bu Rina *"Wah bagus sekali ide sentra kuliner tradisional! Selama ini penjual kue seperti saya tersebar di berbagai RT. Kalau dikumpulkan di satu lokasi strategis dekat balai desa, pasti lebih ramai pembeli. Kita bisa bagi zona: zona kue basah, kue kering, dan jajanan pasar. Tapi perlu ada yang memfasilitasi tempat dan perizinannya. Saya butuh bantuan modal untuk sewa kios yang layak di sentra nanti."*³²

Bu Rina sangat mendukung gagasan sentra kuliner tradisional karena selama ini penjual kue tersebar di berbagai RT sehingga sulit menarik pembeli secara maksimal. Dengan adanya sentra di lokasi strategis dekat balai desa, diharapkan lalu lintas pengunjung meningkat dan penjual bisa lebih mudah saling berkolaborasi, misalnya dengan pembagian zona kue basah, kue kering, dan jajanan pasar. Namun, keberhasilan sentra ini membutuhkan fasilitasi terkait penyediaan tempat dan perizinan yang jelas, serta dukungan modal untuk sewa kios yang layak. Hal ini menegaskan perlunya peran aktif pemerintah

³² Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

desa dan lembaga keuangan dalam mendukung pembentukan sentra kuliner agar UMKM seperti Bu Rina dapat berkembang lebih optimal.

f. Mengembangkan Promosi

Untuk mempercepat kemitraan antara UMKM dan usaha besar, perlu ada media khusus untuk mempromosikan produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM. Selain itu, penyelenggaraan talk show antara asosiasi dan mitra usaha juga dapat menjadi sarana promosi yang efektif.

Pengembangan promosi merupakan aspek yang menunjukkan keterbatasan paling signifikan dalam peran bank syariah. Strategi promosi yang diterapkan untuk mendukung produk UMKM sangat minim, terbatas hanya pada penggunaan "spanduk," sebagaimana diungkapkan dalam wawancara.³³ Pendekatan promosi yang konvensional ini jelas tidak memadai dalam konteks pemasaran modern, di mana konsumen semakin bergantung pada media digital untuk mendapatkan informasi tentang produk dan layanan.

Dalam era digital, strategi promosi yang efektif harus mencakup penggunaan media sosial dan platform online. Keterbatasan bank dalam mendukung promosi produk UMKM menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih inovatif.

Wawancara pak raga "Strategi promosi yang paling efektif adalah dari mulut ke mulut pelanggan. Selain itu, saya aktif di whatsapp grup warga desa dan posting foto hasil potongan rambut. Sekarang juga mulai pakai Instagram untuk menarik anak muda."³⁴

³³ wawancara dengan Ibu Rosita Karyawan BAS Pada Tanggal 23 Mei 2025

³⁴ wawancara dengan pak raga pemilik umkm bengkel motor pada tanggal 4 mei 2025

Wawancara dengan pak rafi *"Promosi paling efektif lewat pelayanan yang memuaskan. Saya juga pasang banner di jalan utama dan aktif di grup Facebook komunitas motor. Sekarang mulai buat konten video tutorial perawatan motor di youtube."*³⁵

Wawancara dengan bu siti *"Strategi promosi yang efektif adalah pameran hasil karya di acara-acara desa dan posting foto di media sosial. Saya juga kasih diskon untuk pelanggan yang bawa teman. Sekarang mulai jualan online lewat Facebook dan Instagram."*³⁶

Wawancara dengan Bu Ani: *"Untuk promosi, saya pakai dua cara: Mulut ke mulut: Kasih bonus permen atau sachet kopi gratis untuk pelanggan setia. WhatsApp: Buat grup 'Pelanggan Warung Bu Ani' yang update promo harian."*³⁷

Strategi promosi UMKM di desa sangat mengandalkan metode tradisional dan digital yang sederhana namun efektif. Promosi dari mulut ke mulut masih menjadi cara utama untuk membangun kepercayaan pelanggan, didukung dengan pemanfaatan media sosial. Selain itu, mereka juga menggunakan pendekatan langsung seperti pameran desa, diskon referral, dan pemberian bonus kecil untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Kombinasi promosi offline dan online ini menunjukkan adaptasi UMKM terhadap perkembangan teknologi sekaligus menjaga hubungan personal dengan pelanggan.

Wawancara dengan Bu Rina: *"Promosi saya masih tradisional: Titip kue ke warung-warung dengan sistem konsinyasi. Manfaatkan acara arisan atau pengajian untuk bagi sample gratis."*³⁸

³⁵ wawancara pak rafi pemilik umkm pangkas rambut pada tanggal 4 mei 2025

³⁶ wawancara dengan bu Siti pemilik umkm tukang jahit pada tanggal 4 mei 2025

³⁷ Wawancara dengan bu Ani Warung Kelontong pada tanggal 1 juli mei 2025

³⁸ Wawancara dengan bu Rina Pembuat Kue Tradisional pada tanggal 1 Juli 2025

Bu Rina masih mengandalkan metode promosi tradisional dengan menitipkan kue secara konsinyasi ke warung-warung sekitar dan memanfaatkan acara sosial seperti arisan atau pengajian untuk membagikan sampel gratis. Strategi ini efektif untuk menjangkau pelanggan lokal secara langsung dan membangun kepercayaan melalui pengalaman mencicipi produk. Namun, metode ini juga menunjukkan keterbatasan dalam hal jangkauan pasar dan potensi pertumbuhan, sehingga perlu didukung dengan pendekatan promosi yang lebih modern dan terintegrasi agar usaha kue tradisionalnya dapat berkembang lebih luas.

C. Pembahasan

Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa lembaga keuangan syariah, terutama Bank Aman Syariah, berkontribusi secara substansial dalam memperkuat pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui sejumlah elemen, seperti penyediaan modal, perlindungan usaha, pembentukan kemitraan, pelatihan, pembangunan pusat bisnis, dan promosi pengembangan. Beberapa poin penting yang dapat diambil dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Akses Modal yang Lebih Baik

Pembiayaan yang diberikan melalui akad murabahah memberikan kemudahan akses modal bagi pelaku UMKM. Para nasabah merasakan manfaat dari proses yang transparan dan tanpa biaya tersembunyi. Hal ini terlihat dari peningkatan omset yang signifikan setelah menerima

pembiayaan, seperti yang dialami oleh Pak Raga, Pak Rafi, Ibu Siti, dan Ibu Ani. Mereka semua melaporkan peningkatan pendapatan yang positif setelah mendapatkan pembiayaan, yang menunjukkan bahwa akses modal yang lebih baik dapat meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas layanan. Hal ini sejalan dengan penelitian Sedinadia Putri potensi atau peran pembiayaan syariah sangat besar terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah. Hal ini memberikan peluang kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang memiliki keterbatasan modal agar mampu mengembangkan usahanya.³⁹

2. Dukungan dalam Pengembangan Usaha Selain memberikan pembiayaan, Bank Aman Syariah juga melakukan monitoring dan pendampingan berkala terhadap nasabah UMKM. Hal ini membantu pelaku usaha untuk memastikan bahwa dana yang diterima digunakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Monitoring yang dilakukan secara rutin memberikan rasa aman bagi pelaku UMKM, sehingga mereka dapat fokus pada pengembangan usaha tanpa khawatir akan penggunaan dana yang tidak tepat.

Sejalan dengan penelitian Pelaksanaan monitoring yang dilakukan KSPPS BMT Harber Cabang Tanggulasi Jepara terdiri dari tiga monitoring, yaitu monitoring secara tidak langsung (monitoring administratif), monitoring secara langsung (monitoring lapangan), dan monitoring tindak lanjut. 2) Pelaksanaan monitoring pembiayaan

³⁹ Sedinadia Putri, 'Peran Pembiayaan Syariah Dalam Pengembangan Umkm Di Indonesia', *Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1.2 (2021), 1–11 <<https://doi.org/10.59755/alhisab.v1i2.67>>.

bermasalah yang dilakukan KSPPS BMT Harber Cabang Tanggulasi Jepara sudah berjalan dengan efektif, hal ini dibuktikan dengan penurunan tingkat NPF yang semula 15% menjadi 12%. Akan tetapi petugas yang menangani pembiayaan harus rutin melakukan evaluasi kinerja. Supaya dapat menganalisis permasalahan dengan teliti dan eksekusi lapangan dapat berjalan dengan baik.⁴⁰

3. Perlindungan dari Praktik Rentenir Pembiayaan syariah yang bebas riba memberikan ketenangan batin bagi pelaku UMKM. Mereka merasa terlindungi dari praktik rentenir yang sering menawarkan pinjaman dengan bunga tinggi. Hal ini sangat penting, terutama bagi pelaku usaha yang berada dalam golongan ekonomi lemah, yang sering kali terjebak dalam utang yang tidak berkelanjutan.
4. Keterbatasan dalam Pengembangan Kemitraan dan Pelatihan

Meskipun Bank Aman Syariah memberikan dukungan yang signifikan, masih terdapat keterbatasan dalam hal pengembangan kemitraan dan program pelatihan untuk nasabah UMKM. Hasil wawancara menunjukkan bahwa belum ada program khusus yang menghubungkan UMKM dengan perusahaan besar, serta kurangnya pelatihan yang relevan untuk meningkatkan keterampilan manajerial dan teknis. Hal ini menunjukkan bahwa ada peluang bagi Bank Aman Syariah untuk mengembangkan program yang lebih komprehensif dalam mendukung pengembangan UMKM.

⁴⁰ Muhammad Alfani and Khabib Solihin, 'Efektivitas Monitoring Sebagai Upaya Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah', *JIOSE: Journal of Indonesian Sharia Economics*, 2.1 (2023), 1–16 <<https://doi.org/10.35878/jiose.v2i1.527>>.

Hal ini menunjukkan perlunya bank untuk merancang program pelatihan yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM, sebagaimana diungkapkan oleh pelatihan terbukti efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, terutama dalam pemasaran digital dan manajemen usaha. Strategi pemasaran digital memperluas jangkauan pasar, sementara kolaborasi dengan berbagai pihak memperkuat daya saing UMKM secara lokal dan internasional. yang menekankan pentingnya pelatihan dalam meningkatkan kapasitas UMKM.⁴¹

5. Pentingnya Sentra Usaha

Gagasan pendirian sentra usaha di Desa Sumbergede mendapat respons positif dari pelaku UMKM. Sentra usaha dapat menjadi solusi untuk mengkoordinasikan kegiatan UMKM dan memberikan dukungan yang diperlukan. Namun, keterlibatan Bank Aman Syariah dalam pengembangan sentra usaha masih terbatas. Ini menunjukkan bahwa ada kebutuhan untuk memperluas peran bank dalam mendukung inisiatif ini, yang dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM di tingkat desa. Sejalan dengan Bahlil LaSentra usaha berperan sebagai pusat kegiatan yang mengintegrasikan berbagai aspek pengembangan UMKM sehingga dapat mempercepat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah. hal ini menekankan pentingnya sentra usaha sebagai

⁴¹ Muhammad Akmal Sholahuddin Supriyadi1, 'Strategi Pengembangan SDM Di UMKM Untuk Meningkatkan Ekonomi Lokal Di Era Digital Di Kota Surabaya', *PROSIDING SIMPOSIUM RISET EKONOMI (SIMREK) VIII 2024*, 1 (2024), 6–11.

wadah strategis dalam mendukung pengembangan UMKM secara menyeluruh.⁴²

6. Mengembangkan Promosi

Pengembangan promosi yang efektif sangat penting untuk meningkatkan visibilitas produk UMKM. Hasil wawancara menunjukkan bahwa pelaku UMKM telah mulai memanfaatkan media sosial, tetapi bank syariah masih mengandalkan metode promosi tradisional. Penelitian oleh menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital dapat meningkatkan jangkauan pasar dan daya saing UMKM.⁴³

⁴² Bahlil Lahadalia, *Kajian Strategis Seri Energi Hijau: Sektor Formal Investasi UMKM Memperkuat Pilar Ketahanan Ekonomi Nasional* (Jakarta: Menteri Investasi/ Kepala BKPM, 2023) <<https://bkpm.go.id/storage/file/pdf/1693369989.pdf>>.

⁴³ Wawan Lulus Setiawan Andini Nissa Rianti, Amiliya Purnama Sari, 'Strategi Pemasaran Digital Dan Branding Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kuliner Di Kecamatan Cilengkrang', *Indonesian Research Journal on Education*, 5.2 (2025), 173–77.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Bank Aman Syariah memainkan peran penting dalam mendukung perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Sumbergede. Pembiayaan yang diberikan melalui perjanjian murabahah menyediakan akses modal yang jelas dan tanpa biaya tersembunyi, yang mana hal ini telah terbukti meningkatkan pendapatan dan omset para nasabah. Di samping itu, dukungan dalam bentuk pemantauan dan pendampingan secara berkala membantu pelaku UMKM untuk memastikan dana digunakan dengan benar, memberikan rasa aman, serta memungkinkan mereka untuk berkonsentrasi pada pengembangan usaha mereka. Perlindungan dari praktik pinjaman yang merugikan juga merupakan hal yang sangat penting, di mana pembiayaan syariah yang bebas dari riba memberikan ketentraman bagi para pelaku usaha, terutama bagi mereka yang berasal dari golongan ekonomi yang lemah.

Namun, penelitian ini juga menemukan sejumlah tantangan dan keterbatasan yang perlu diatasi untuk meningkatkan efektivitas dukungan yang diberikan. Keterbatasan dalam pengembangan kemitraan dan program pelatihan menunjukkan perlunya Bank Aman Syariah untuk merancang program-program yang lebih menyeluruh, termasuk menghubungkan UMKM dengan perusahaan-perusahaan besar dan menyediakan pelatihan yang sesuai. Selain itu, ide untuk membangun pusat usaha mendapatkan sambutan baik

dari pelaku UMKM, tetapi partisipasi bank dalam pengembangan pusat usaha masih terbatas. Oleh karena itu, diperlukan kerjasama yang lebih baik antara pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di tingkat desa.

B. Saran

1. Peningkatan Program Pelatihan Bank Aman Syariah perlu merancang dan melaksanakan program pelatihan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM, terutama dalam bidang manajemen usaha, pemasaran digital, dan keterampilan teknis yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing.
2. Penguatan Perlindungan Usaha Pemerintah perlu memperkuat regulasi yang melindungi UMKM dari persaingan yang tidak sehat, serta memberikan dukungan yang lebih komprehensif untuk usaha tradisional yang termasuk dalam golongan ekonomi lemah.
3. Pengembangan Kemitraan Diperlukan inisiatif untuk mendorong kemitraan strategis antara UMKM dan perusahaan besar, baik domestik maupun internasional, untuk memperluas akses pasar dan meningkatkan efisiensi operasional.
4. Pendirian Sentra Usaha Pemerintah dan bank perlu berkolaborasi dalam mendirikan sentra usaha yang dapat menjadi wadah bagi pelaku UMKM untuk berkolaborasi, berbagi sumber daya, dan meningkatkan efisiensi.

5. Inovasi dalam Promosi Bank Aman Syariah dan pelaku UMKM perlu mengembangkan strategi promosi yang lebih inovatif, termasuk memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk meningkatkan visibilitas produk dan layanan mereka.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, diharapkan pengembangan UMKM di Indonesia dapat berjalan lebih efektif dan berkelanjutan, serta mampu bersaing di pasar global.

DAFTAR PUSTAKA

- Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018)
- Alfani, Muhammad, and Khabib Solihin, 'Efektivitas Monitoring Sebagai Upaya Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah', *JIOSE: Journal of Indonesian Sharia Economics*, 2.1 (2023), 1–16
<<https://doi.org/10.35878/jiose.v2i1.527>>
- Andini Nissa Rianti, Amiliya Purnama Sari, Wawan Lulus Setiawan, 'Strategi Pemasaran Digital Dan Branding Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kuliner Di Kecamatan Cilengkrang', *Indonesian Research Journal on Education*, 5.2 (2025), 173–77
- Fiantika, Feny Rita, Mohammad Wasil, Sri Jumiyati, Leli Honesti, Sri Wahyuni, Erland Mouw, and others, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Padang Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022)
<<https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>>
- Fitriya, Azliyanita Nur, "Peran Pembiayaan Bank Syariah Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Semarang (Studi Kasus Pembiayaan Di Bank Jateng Kantor Cabang Pembantu Syariah Semarang Barat).", *SKRIPSI S1 PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG*, 2020
- Hanim, Latifah, and Ms. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha* (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018)
<<https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat>>
- Hardani, Nur Hikmatul Auliya, Helmina Andriani, and Roushandy Asri Fardani, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020)
- Kamal, Husni, 'Efektivitas Pembiayaan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm (Kajian Atas Skema Pembiayaan Bank Aceh Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas Umkm Kota Banda Aceh)'.', *Tesis UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH*, 2021
- Kementrian Keuangan, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan', *Lembaran Negara Republik Indonesia*, 1998
<<http://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>>
- Lahadalia, Bahlil, *Kajian Strategis Seri Energi Hijau: Sektor Formal Investasi UMKM Memperkuat Pilar Ketahanan Ekonomi Nasional* (Jakarta: Menteri Investasi/ Kepala BKPM, 2023)
<<https://bkpm.go.id/storage/file/pdf/1693369989.pdf>>

- Lisnawati, 'Tantangan UMKM Di Tahun 2024', *Pusat Analisis Keparlemenan Badan Keahlian Setjen DPR RI Isu Sepekan Bidang Ekkuinbang, Komisi VI DPR RI*, 2023, 1–2 <[https://berkas.dpr.go.id/pusaka/files/isu_sepekan/Isu Sepekan---V-PUSLIT-November-2023-246.pdf](https://berkas.dpr.go.id/pusaka/files/isu_sepekan/Isu%20Sepekan---V-PUSLIT-November-2023-246.pdf)>
- Melina, Ficha, 'Pembiayaan Pinjaman Lunak Usaha Kecil Ikan Patin Dengan PT. Telkom Pekanbaru Melalui Mitra Binaan Menurut Ekonomi Islam', *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 1.1 (2018), 53–62 <[https://doi.org/10.25299/syarikat.2018.vol1\(1\).2628](https://doi.org/10.25299/syarikat.2018.vol1(1).2628)>
- Nanda Hidayati, Didik Notosudjono, Widodo Sunaryo, *Manajemen UMKM: Keinovatifan, Budaya Organisasi, Kepuasan Kerja, Dan Orientasi Kewirausahaan* (Jakarta Barat: PT. Sanskara Karya Internasional, 2023)
- Nurnasrina, Adiyes putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya firdaus, 2018) <<https://doi.org/10.1145/2505515.2507827>>
- Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (Medan: Wal ashri Publishing, 2020)
- Puji Muniarty, Dirvi Surya Abbas, Marlya Fatira AK, Dani Sugiri, Dety Nurfadilah, Dewa Gede Satriawan Irwan Moridu, Lucky Nugroho, Soeharjoto, Rudy Irwansyah, Esther Kembauw Muyasaroh, Sri Maulida, David Syam Budi Bakroh, Eko Sudarmanto, and Suharyati. Muhammad Hafizh, *MANAJEMEN PERBANKAN* (Bandung Jawa Barat: Widina Bhakti Persada Bandung, 2020)
- Putri Salsabila Indrawan Lubis, and Rofila Salsabila, 'Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia', *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2.2 (2024), 91–110 <<https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>>
- Putri, Sedinadia, 'Peran Pembiayaan Syariah Dalam Pengembangan Umkm Di Indonesia', *Al Hisab: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1.2 (2021), 1–11 <<https://doi.org/10.59755/alhisab.v1i2.67>>
- Putu, Krisna, and Nuratama Putu, *Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*, Penerbit CV. Cahaya Bintang Cemerlang. (Denpasar: CV. CAHAYA BINTANG CEMERLANG, 2021)
- Rusby Zulkifli, *Manajemen Perbankan Syariah, Salemba Empat* (Pekanbaru Riau: usat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2017) <<http://www.penerbitsalemba.com>>
- Supriyadi1, Muhammad Akmal Sholahuddin, 'Strategi Pengembangan SDM Di UMKM Untuk Meningkatkan Ekonomi Lokal Di Era Digital Di Kota Surabaya', *PROSIDING SIMPOSIUM RISET EKONOMI (SIMREK) VIII 2024*, 1 (2024), 6–11

Tambunan, Tulus TH, *UMKM Di Indonesia Perkembangan, Kendala, Dan Tantangan* (Jakarta: Prenada Media Groub, 2021)
<https://www.google.co.id/books/edition/UMKM_Di_INDONESIA/tLteEAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=inauthor:+Tulus+Tambunan&printsec=frontcover>

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, ‘Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Usaha Mikro Kecil Dan Menengan’, 2008

Wahid Wachyu Adi Winarto, Fatimatul Falah, ‘Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah’, *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1.2 (2020), 151
<<https://doi.org/10.47453/ecobankers.v3i1.672>>

Wijaya, Exsi, ‘Peran Pembiayaan Perbankan Syariah Bagi UKM Di Kelurahan Simpang Tiga Kabupaten Kaur’, *SKRIPSI PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU*, 2021
<http://repository.iainbengkulu.ac.id/id/eprint/6474%0Ahttp://repository.iainbengkulu.ac.id/6474/1/skripsi_exsi_wijaya.pdf>

Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat: LPFE Usakti, 2011)

Yolanda, Cindy, ‘Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia’, *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.3 (2024), 182 <<https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>>

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

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

Nomor : B-0267/In.28.1/J/TL.00/02/2025
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Muhammad Ryan Fahlevi (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama	: LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM	: 2103021018
Semester	: 8 (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Judul	: PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE (STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH DI SEKAMPUNG)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Februari 2025

Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE (STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG)

A. Observasi

Pedoman observasi untuk penelitian ini akan difokuskan pada peran pembiayaan yang diberikan oleh Bank Aman Syariah dalam mendukung pengembangan UMKM di Desa Sumbergede. Observasi pertama akan mencakup kondisi fisik, termasuk lokasi dan keadaan Bank Aman Syariah, serta kondisi UMKM terkait sarana dan prasarana yang mendukung aktivitas usaha mereka.

B. Wawancara

1. Pertanyaan Untuk Pihak Bank Aman Syariah Sekampung

a. Profil dan Mekanisme Pembiayaan:

- 1) Bagaimana sejarah berdirinya Bank Aman Syariah Sekampung?
- 2) Apa saja produk pembiayaan yang ditawarkan untuk UMKM?
- 3) Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan untuk UMKM?
- 4) Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan?
- 5) Berapa maksimal plafon pembiayaan yang bisa diberikan kepada UMKM?
- 6) Bagaimana sistem bagi hasil atau margin yang diterapkan?

Saya akan memisahkan pertanyaan-pertanyaan untuk bank dan pelaku UMKM berdasarkan topik-topik yang Anda berikan.

Pertanyaan untuk Bank:

b. Bantuan Permodalan

Apa saja skema pembiayaan yang ditawarkan bank untuk UMKM?

c. Perlindungan Usaha

Bagaimana bank membantu melindungi kepentingan UMKM dalam transaksi keuangan?

d. Pengembangan Kemitraan

Bagaimana peran bank dalam memfasilitasi kemitraan antara UMKM dengan pengusaha besar? Apakah bank memiliki program khusus untuk mendukung pengembangan kemitraan UMKM?

e. Pelatihan

Apa saja program pelatihan keuangan yang disediakan bank untuk UMKM?

f. Dukungan Asosiasi

Bagaimana bentuk kerjasama bank dengan asosiasi UMKM? Apa program khusus yang dimiliki bank untuk mendukung kegiatan asosiasi UMKM?

g. Pengembangan Sentra Usaha

Bagaimana peran bank dalam pengembangan sentra usaha UMKM?

h. Program Promosi

Bagaimana bank memfasilitasi UMKM dalam mengakses pasar yang lebih luas?

2. Pertanyaan Untuk Pelaku Umkm

a. Profil Usaha:

- 1) Sudah berapa lama Anda menjalankan usaha ini?
- 2) Apa jenis produk/jasa yang Anda tawarkan?
- 3) Berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?
- 4) Berapa modal awal saat memulai usaha?
- 5) Bagaimana perkembangan usaha sebelum mendapat pembiayaan?

b. Pengembangan UMKM

1) Bantuan Permodalan

Apa jenis pembiayaan yang Anda gunakan saat ini untuk usaha Anda? Jika menggunakan pembiayaan dari Bank Aman Syariah, bagaimana pengalaman Anda dalam mengaksesnya?

2) Perlindungan Usaha

Seberapa efektif regulasi pemerintah saat ini dalam melindungi usaha kecil dan menengah seperti milik Anda?

3) Pengembangan Kemitraan

Apakah Anda memiliki kemitraan dengan pengusaha besar atau lembaga lain? Jika ya, bagaimana kemitraan tersebut berdampak pada usaha Anda?

4) Pelatihan

Apakah Anda pernah mengikuti pelatihan yang relevan untuk meningkatkan keterampilan usaha Anda? Jika ya, program pelatihan apa yang paling bermanfaat bagi Anda?

5) Memperkuat Asosiasi

Apakah Anda tergabung dalam asosiasi UMKM? Jika ya, apa manfaat yang Anda dapatkan dari keanggotaan tersebut?

6) Mendirikan Central Usaha

Bagaimana pendapat Anda tentang perlunya sentra usaha di Desa Sumbergede?

7) Mengembangkan Promosi

Apa strategi promosi yang paling efektif untuk usaha Anda?

C. Dokumentasi

1. Data Dari Bank

- a. Profil Bank Aman Syariah
- b. Data plafon pembiayaan
- c. Prosedur pembiayaan
- d. Formulir pengajuan pembiayaan

2. Data UMKM

- a. Dokumen legalitas usaha
- b. Laporan keuangan sederhana
- c. Foto tempat usaha
- d. Bukti transaksi usaha
- e. Bukti pembayaran angsuran

Mengetahui.
Dosen Pembimbing



Muhammad Ryan Fahlevi. M.M
NIP. 19920829 201903 1 007

Metro, Desember 2024
Peneliti,



Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM. 2103021018



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

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.febi.metrouin.ac.id; e-mail: febi@metrouin.ac.id

Nomor : B-0465/In.28/D.1/TL.00/04/2025
Lampiran : -
Penihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
Pimpinan Bank Aman Syariah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0466/In.28/D.1/TL.01/04/2025, tanggal 16 April 2025 atas nama saudara:

Nama : LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM : 2103021018
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pimpinan Bank Aman Syariah bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Aman Syariah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE (STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH DI SEKAMPUNG)".

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 April 2025
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Zumaroh S.E.I, M.E.Sy
NIP 19790422 200604 2 002



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimil (0725) 47296, Website: www.febi.metrouiniv.ac.id, e-mail: febi.iaim@metrouiniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-0466/In.28/D.1/TL.01/04/2025

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

Nama	LIKE NITI Cipta Karya NINGRUM
NPM	2103021018
Semester	8 (Delapan)
Jurusan	S1 Perbankan Syariah

- Untuk
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Aman Syariah, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN PEMBIAYAAN DALAM MENDORONG PENGEMBANGAN UMKM DI DESA SUMBERGEDE (STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH DI SEKAMPUNG)".
 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 April 2025

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan



Zumaroh S.E.I, M.E.Sy
NIP 19790422 200604 2 002



Lampung Timur, 14 Mei 2025
No. : 075-3/OPS-BAS/2025
Lampiran : -

Kepada Yth.
Institut Agama Islam Negeri Metro
Di Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iring Mulyo Metro Timur
Kota Metro

Perihal : **Pemberian Izin Research**

Ref : Surat Nomor B-0465/ln.28/D.1/TL.00/04/2025 tanggal 16 April 2025 perihal Izin Research

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semoga kita senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT. *Aamiin yaa Robbal'amin.*

Menunjuk referensi tersebut diatas, dengan ini kami beritahukan bahwa kami menyetujui permohonan izin research di BPRS Aman Syariah dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi, atas nama Saudara:

Nama	: Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM	: 2103021018
Jurusan/Prodi	: S1 Perbankan Syariah
Judul	: Peran Pembiayaan Dalam Mendorong Pengembangan UMKM di Desa Sumbergede (Studi Kasus Bank Aman Syariah)

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. BPRS AMAN SYARIAH
Kantor Pusat


BAS
BANK AMAN SYARIAH
Rahmat Ardi P.
Kabag Operasional



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN

NPP: 1807062F0000001

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

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-543/In.28/S/U.1/OT.01/06/2025

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

Nama : LIKE NITI CIPTA KARYA NINGRUM
NPM : 2103021018
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2103021018.

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 17 Juni 2025
Kepala Perpustakaan,

Aan Glureni, S.I.Pust.
NIP. 19930428 201903 1 009



**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 : Like Niti Cipta Karya Ningrum

NPM : 2103021018

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Peran Pembiayaan Dalam Mendorong Pengembangan UMKM di Desa Sumbergede (Studi Kasus Bank Aman Syariah di Sekampung)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 17 Juni 2025

Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec

NIP.199005082020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) 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 E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM : 2103021018

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

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	10/2025 Juni	- Perbaikan analisis Bab IV menganalisis poin-poin sesuai dengan teori pada bab II	
2	15/2025 Juni	- Perbaikan kesimpulan menyesuaikan pertanyaan dan tujuan penelitian.	
3	17/2025 Juni	Acc Bab IV - V	

Dosen Pembimbing,


Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
NIP. 19920829 201903 1 007

Mahasiswa Ybs,


Like Niti Cipta Karya Ningrum
NPM. 2103021018

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara Dengan Pak Raga Pemilik Bengkel



Wawancara dengan Bu Siti UMKM Jahit



Wawancara dengan Bu Rosita Bagian Pembiayaan BAS



Wawancara dengan Pak Rafi Pangkas Rambut

BIOGRAFI



Like Niti Cipta Karya Ningrum, seorang gadis berbakat dengan nama yang sarat makna, memulai perjalanan hidupnya di sebuah kota kecil yang penuh kenangan. Nama uniknya mencerminkan harapan orang tuanya agar ia menjadi pribadi yang kreatif, berdedikasi, dan membawa kebaikan bagi sekitarnya. Langkah pertama Like dalam dunia pendidikan dimulai di TK Pertiwi. Lulus pada tahun 2008, Melangkah ke jenjang sekolah dasar, Like bersekolah di SDN 3 Sumbergede. Selama enam tahun di sini (2008-2014) Perjalanan pendidikannya berlanjut ke SMP Negeri 1 Sekampung (2014-2017). Memasuki masa SMA, Like memilih untuk bersekolah di SMA Negeri 2 Sekampung (2017-2020). Tiga tahun yang

penuh warna ini menjadi masa pembentukan karakternya yang paling signifikan. Sejak tahun 2021 hingga saat ini, Niti Cipta Karya Ningrum sedang menempuh pendidikan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro. Ia memilih jurusan Perbankan Syariah, menunjukkan minatnya yang besar terhadap dunia keuangan Islam dan ekonomi modern. Pilihannya ini mencerminkan keinginannya untuk berkontribusi dalam pengembangan sistem keuangan yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam di Indonesia. Dengan latar belakang pendidikan yang kuat dan semangat untuk terus berkembang, Niti Cipta Karya Ningrum mewakili generasi muda Indonesia yang penuh potensi. Ia terus berusaha mewujudkan impiannya untuk menjadi seorang ahli di bidang perbankan syariah, siap memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ekonomi Islam di Indonesia. Perjalanan Niti dari TK Pertiwi hingga IAIN Metro mencerminkan dedikasi dan ketekunannya dalam mengejar ilmu, menjadikannya sosok inspiratif bagi rekan-rekan seusianya.