

**ANALISIS PEMBIAYAAN KUR MIKRO DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN
NASABAH DI BSI KCP PULO BRAYAN DENGAN PRINSIP BAGI HASIL**

***ANALYSIS OF KUR MICRO FINANCING IN INCREASING CUSTOMER INCOME AT BSI KCP
PULO BRAYAN WITH THE PRINCIPLE OF PROFIT SHARING***

Ayuni Syafitri^{1a}, Muhammad Lathief Ilhamy Nasution², Khairina Tambunan³

¹Fakultas Ekonomi serta Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sumatra Utara, Jl. William Iskandar Ps.V, Medan Estate, Sumatera Utara 20371

²Fakultas Ekonomi serta Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sumatra Utara, Jl. William Iskandar Ps.V, Medan Estate, Sumatera Utara 20371

³Fakultas Ekonomi serta Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sumatra Utara, Jl. William Iskandar Ps.V, Medan Estate, Sumatera Utara 20371

^aKorespondensi E-mail : ayunisyahfitri966@gmail.com

ABSTRAK

Para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM) dalam studi kasus ini tidak memiliki modal yang cukup sehingga sangat sulit bagi mereka agar membangun usahanya. serta BSI menawarkan pinjaman modal usaha agar UMKM melalui pembiayaan mikro KUR BSI, yang didasarkan pada gagasan bagi hasil. Bank BSI juga menawarkan pinjaman KUR tanpa agunan, dengan limit pinjaman mulai dari Rp5 juta hingga Rp25 juta. KUR BSI juga menggunakan konsep bagi hasil dalam pembiayaan mikronya. Tujuan dari kasus ini adalah agar mempelajari bagaimana pendapatan nasabah berubah setelah mendapatkan pinjaman mikro dari BSI KCP Pulo Brayan, dengan gagasan bagi hasil sebagai variabel di antaranya. Penelitian ini menggunakan metode studi yang berorientasi praktik yang disebut studi kasus tunggal kualitatif. agar mengumpulkan sebagian besar materi mereka melalui observasi serta percakapan. Berdasarkan hasil kajian, rata-rata pendapatan nasabah mikro yang mendapat pinjaman dari BSI Kcp Pulo Brayan naik 30–60%. Namun ada beberapa nasabah yang pendapatan usahanya justru turun karena tidak menggunakan dananya agar modal usaha melainkan agar kebutuhan pribadi. Dalam hal bekerja dengan modal usaha yang terbatas, temuan studi kasus ini dapat dilihat sebagai hal penting baik bagi profesional perbankan syariah maupun UMKM.

Kata Kunci : Bagi Hasil, Bank Syariah, Pembiayaan KUR Mikro.

ABSTRACT

The Micro, Small, and Medium-Sized Enterprise (MSMEs) players in this case study didn't have enough money, which made it very hard for them to build their businesses. And BSI offers business capital loans for MSMEs through BSI KUR micro financing, which is based on the idea of profit sharing. Bank BSI also offers KUR loans without collateral, with loan limits running from IDR 5 million to IDR 25 million. Also, BSI KUR uses the concept of profit sharing in its microfinancing. The goal of this case is to study how the customer's income changed after getting a microloan from BSI KCP Pulo Brayan, with the idea of profit sharing as a variable in between. This research uses a practice-oriented study method called a qualitative single case

study. to collect most of their material through observation and conversations. According to the study's results, the average income of micro-customers who got loans from BSI Kcp Pulo Brayan went up by 30–60%. But there were some customers whose business income actually went down because they didn't use their funding for business capital but rather for personal needs. When it comes to working with limited business capital, the case study's findings could be seen as important for both sharia banking professionals and MSMEs.

Keywords : Islamic Banks, Micro KUR Financing, Profit Sharing.

Syafitri, A., Nasution, M. L. I., & Tambunan, K. 2023. *Analisis Pembiayaan KUR Mikro dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan dengan Prinsip Bagi Hasil*. NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah 9 (1) : 53-66.

PENDAHULUAN

Pelaku usaha, agar usahanya berhasil, mutlak membutuhkan sumber uang tunai. Jika pelaku kekurangan dana, dia akan menghubungi pihak lain, seperti bank; jika dia ingin menerima kerugian finansial dari pemodal, dia perlu mengajukan pembiayaan. Nasabah yang mengalami situasi serupa serta membutuhkan bantuan keuangan akan mengajukan permohonan pembiayaan kontinjensi dengan adanya prinsip syariah atau pembiayaan yang mensyaratkan pihak yang dibiayai, seperti imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan Modal Kerja mengacu pada jenis pembiayaan yang disediakan agar klien bank syariah agar membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan modal kerja bisnis mereka masing-masing. Pembiayaan modal kerja pada umumnya melibatkan akad musyarakah atau mudharabah (Ilhamy, 2018).

Mekanisme simpan pinjam merupakan salah satu sektor ekonomi yang berkontribusi terhadap peningkatan PDB. Salah satu sektor ekonomi yang memberikan kontribusi peningkatan tersebut adalah sektor keuangan serta perbankan. Hal ini membantu agar memastikan bahwa lembaga-lembaga ini tetap menguntungkan. Secara teoritis, lembaga keuangan memainkan peran yang sangat penting

dalam perekonomian suatu negara. Ini karena fakta bahwa mereka memungkinkan jutaan dolar agar dikumpulkan (ini disebut memiliki unit surplus) serta kemudian ditransfer ke berbagai bagian masyarakat (bagian ini disebut memiliki unit defisit), yang kemudian dapat digunakan sebagai modal investasi (Yanti et al., 2020).

Tersedianya Pembiayaan KUR Mikro yang telah diberikan Bank Syariah Indonesia kepada nasabah Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM), timbul pertanyaan apakah mungkin usaha nasabah tersebut mengalami peningkatan pendapatan dari sebelum menerima pembiayaan, atau bahkan mengalami penurunan pendapatan, serta apa yang menyebabkan hal tersebut terjadi. Berdasarkan latar belakang inilah, penulis menjadi tertarik agar meneliti tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Bsi Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai Variable Intervening”.

MATERI DAN METODE

Penelitian Terdahulu yang Relevan

Hasil penelitian Adrey Julianus Pinem (2011) yang berjudul “Implementasi Kredit Usaha Rakyat dalam Mengembangkan Usaha Kecil pada bank BRI Unit Pekan Tolan, Kecamatan Kampung Rakyat, Kabupaten labuhan Batu Selatan”,

pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Pekan Tolan dikatakan efektif serta mampu mengembangkan usaha kecil. Data tersebut menjelaskan bahwa ada kebijakan yang mendorong pelaksanaan KUR, yang memungkinkan agar dilakukan, serta tersedianya fasilitas agar membantu pelaksanaan KUR. Data tersebut juga menjelaskan adanya kemudahan dalam prosedur atau proses administrasi, tersedianya sumber daya manusia yang berkualitas, serta adanya komunikasi yang efektif antara bank dengan masyarakat. Sedangkan peneliti membahas tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Bsi Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai Variable Intervening. Persamaannya, keduanya berbicara tentang bagaimana menggunakan Kredit Usaha Rakyat dalam mengembangkan usaha sambil juga menggunakan metodologi penelitian deskriptif serta kualitatif.

Hasil Penelitian Putri Ramadani Ambayu , serta Ika Rahmadani (2022) tentang “Analisis Penerapan Prinsip 5c Dalam Penyaluran Pembiayaan Kur Mikro Ib Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Nagan Raya 2”, menyatakan bahwa sistem keuangan masih sering ditemukan mengalami masalah pendanaan atau masalah kredit. Sebelum mengabulkan permohonan pembiayaan nasabah, bank terlebih dahulu akan melakukan analisis kelayakan agar memperkecil kemungkinan nasabah bermasalah dengan pinjamannya. Penilaian yang dilakukan disini adalah penilaian terhadap prinsip-prinsip Debitur sesuai dengan Prinsip Kehati-hatian 5C. Prinsip-prinsip tersebut adalah Karakter, Kapasitas, Permodalan, Kondisi Perekonomian, serta Jaminan. Dalam proses penentuan layak atau tidaknya suatu proposal pendanaan, prinsip 5C harus diikuti. Sedangkan peneliti membahas tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Bsi Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai Variable Intervening.

Hasil penelitian Lisa Amalia (2019) yang berjudul “Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Lamongan”, menunjukkan bahwa pembiayaan tidak bermasalah serta pelaksanaan pembiayaan KUR Mikro Syariah di BRI Syariah KCP Lamongan berjalan lancar. Salah satu hal yang berkontribusi terhadap peningkatan omset perusahaan serta kemampuan agar menghasilkan lebih dari satu jenis bisnis klien adalah ketersediaan pembiayaan melalui KUR Mikro Syariah. pelaku usaha mikro, sehingga tidak ada kesatuan penggunaan dana KUR Mikro Syariah dengan kebutuhan konsumsi; agar penggunaan dana dapat dilakukan dengan lebih cerdas serta efektif; serta agar efek maksimal dapat dirasakan; agar tidak terjadi penyatuan penggunaan dana KUR Mikro Syariah dengan kebutuhan konsumsi (Syariah et al., 2018). Sedangkan peneliti membahas tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Bsi Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai Variable Intervening”.

Hasil Penelitian Yeni Alpiani (2019) yang berjudul “Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Ib di PT. BRISyariah KCP Kebumen” Berdasarkan hasil penelitian proyek ini, akad murabahah item pembiayaan KUR Mikro Ib di BRI Syariah KCP Kebumen menempatkan nasabah sebagai pembeli, sedangkan pihak bank berperan sebagai penjual objek yang dibiayai. Setelah itu, konsumen diperbolehkan membuat bukti penyerahan pembelian kepada Bank BRI Syariah, serta diberikan waktu yang cukup agar melakukannya. Selain itu, komponen evaluasi 5C digunakan oleh BRI Syariah. Unsur ini meliputi (character, capacity, capital, collateral, and condition of economy). Sedangkan peneliti membahas tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai

Variable Intervening”. Dalam setiap investigasi ini, pendekatan penelitian kualitatif diterapkan, serta rencana pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro digunakan. Salah satu cara di mana hasil ini dapat dibandingkan dengan penyelidikan sebelumnya adalah dengan menggunakan metode ini. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini lebih fokus pada penggunaan akad murabahah agar pembiayaan KUR Mikro. penelitian sebelumnya tidak terlalu memperhatikan topik ini.

Hasil penelitian Desi Nurlaila (2022) yang berjudul “Analisis Penyaluran Pembiayaan Kur Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kcp Bondowoso A Yani”, menyatakan bahwa pelaksanaan penyaluran pembiayaan oleh bank syariah sendiri terbilang sangat baik; namun demikian, dalam pelaksanaan penyaluran pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Bondowoso A Yani terdapat berbagai kendala serta berbagai upaya agar mengatasi kendala tersebut. menyatakan bahwa pelaksanaan penyaluran pembiayaan oleh bank syariah sendiri cukup baik. Pertimbangan, misalnya, persentase besar klien potensial yang tidak menjalankan perusahaan mereka sendiri serta tidak mahir dalam penganggaran serta alokasi aset. Contoh lain adalah kenyataan bahwa ada beberapa langkah agar mengatasi kendala tersebut. Jawaban atas masalah ini adalah agar bank menuntut agar kliennya telah berbisnis selama minimal enam bulan, serta agar bank dapat mengembangkan basis pelanggannya, mereka diharuskan agar terlibat dalam inisiatif penjangkauan di lapangan. Sedangkan peneliti membahas tentang “Analisis Pengaruh Pembiayaan Kur Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Bsi Kcp Pulo Brayan Dengan Prinsip Bagi Hasil Sebagai Variable Intervening.

Pengertian Pembiayaan

Disebut *financing* atau pembiayaan ketika satu pihak memberikan sumber keuangan kepada pihak lain agar tujuan

mendukung investasi yang direncanakan, terlepas dari apakah investasi itu dilakukan secara individu atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan mengacu pada penyediaan sumber daya keuangan agar memungkinkan pelaksanaan investasi yang direncanakan (Muhammad, 2005).

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau perjanjian antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai agar mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pemberian uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu didasarkan pada kesepakatan atau perjanjian antara bank dengan pihak lain. Pemberian uang atau tagihan didasarkan pada kesepakatan antara bank dengan pihak lain. Menurut ketentuan perjanjian ini, pihak yang dibiayai wajib membayar kembali uang atau klaim setelah jangka waktu tertentu dalam bentuk kompensasi atau bagian dari keuntungan.

Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan di bank syariah yaitu :

1. Pembiayaan Konsumer atau konsumtif syariah.

Keuangan konsumen mengacu pada segala jenis kredit yang diberikan kepada klien agar tujuan mencapai tujuan non-komersial atau pribadi. Sebut saja Pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah Bank Syariah Indonesia yang merupakan fasilitas likuiditas pembiayaan rumah (FLPP) yang dirancang khusus agar nasabah institusi. Pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah seringkali menggunakan akad jual beli atau akad murabahah. Artinya, BSI akan memperoleh properti atas nama nasabah, serta uang yang disetorkan ke rekening nasabah hanya akan ditahan sementara di sana sebelum dikirim langsung ke penjual rumah. Penggunaan margin bank telah diizinkan

sejak kontrak pertama kali dibuat. Karena bank syariah tidak mampu memberikan pembiayaan secara 100%, nasabah diharuskan membayar uang muka minimal sebesar 20% dari harga pembelian properti. Setelah itu, lembaga keuangan akan melakukan prosedur penilaian dengan terlebih dahulu melakukan survei lokasi rumah, kemudian menanyakan kepada ketua RT/RW atau tetangga tentang kisaran harga tanah di kawasan tersebut.

2. Pembiayaan mitraguna

Secara khusus mengacu pada pendanaan gaji karyawan, seperti pensiunan PNS. Pembiayaan Online Mitraguna adalah layanan yang menyediakan pembiayaan online yang dapat digunakan agar berbagai tujuan halal (Multiguna). Sumber pembayaran berasal dari gaji atau penghasilan pekerja tetap (penggajian melalui Bank Syariah Indonesia), serta tidak diperlukan agunan.

3. Pembiayaan UMKM

Pembiayaan semacam ini ditujukan agar orang yang sudah memiliki perusahaan, dengan tujuan menyediakan uang tunai agar perusahaan, memfasilitasi investasi, serta memenuhi kebutuhan belanja konsumen. Pembiayaan KUR merupakan produk yang ditawarkan oleh pemerintah; margin 3% per tahun karena adanya subsidi; namun demikian, bank akan menolak konsumen jika nasabah tidak memiliki riwayat pembiayaan yang lengkap. Di sisi lain, pembiayaan standar tidak termasuk subsidi, sehingga ada margin 6% per tahun agar jenis pembiayaan ini. Pembiayaan KUR serta pembiayaan reguler adalah dua jenis pembiayaan UMKM yang tersedia agar bisnis. Reguler adalah produk pertama yang ditawarkan bank, serta marginnya 10% setiap tahun; namun demikian, apabila nasabah masih memiliki alternatif pembiayaan lain, bank akan tetap mengkaji apakah akan menerima atau menolak pilihan tersebut. Dengan kata lain, bank tidak berkewajiban agar menerimanya.

Di BSI, kami menyediakan tiga jenis pembiayaan KUR, yaitu sebagai berikut:

- 1) Nasabah KUR dapat mengajukan pinjaman kepada Super Mikro, Bank BSI mulai dari Rp5 juta hingga Rp10 juta; namun, ada persyaratan bahwa perusahaan harus sudah beroperasi setidaknya selama satu bulan. Ijarah serta Murabahah adalah jenis akad yang digunakan.
- 2) KUR Mikro, dengan jumlah pinjaman maksimal berkisar antara Rp 10 juta hingga Rp 50 juta. Prasyarat usaha harus sudah beroperasi minimal enam bulan. Ijarah serta Murabahah adalah jenis akad yang digunakan.
- 3) Pinjaman dalam jumlah besar, mulai dari Rp50 juta hingga Rp500 juta, tersedia melalui program KUR Kecil. Syaratnya, Anda sudah memiliki perusahaan yang telah beroperasi dalam jangka waktu lebih dari atau sama dengan enam bulan. Akad Murabahah adalah yang dimanfaatkan.

Pengertian KUR Mikro

Kredit Usaha Rakyat atau yang disebut juga dengan KUR merupakan program yang dikembangkan oleh pemerintah; namun demikian, pendanaan awal program ini seluruhnya berasal dari uang bank. KUR Mikro merupakan fasilitas pembiayaan dengan plafon berkisar antara Rp. 10 juta menjadi Rp. 50 juta yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan menengah agar memenuhi kebutuhan modal usaha serta investasi mereka. Orang yang memiliki usaha mikro, kecil, atau menengah berhak atas keuangan mikro, yang merupakan jenis pembiayaan usaha yang ditawarkan oleh pemerintah serta disediakan melalui perbankan syariah. Keuangan mikro membantu pemilik perusahaan memenuhi kewajiban keuangan mereka serta menumbuhkan modal mereka.

Di bank syariah, setidaknya ada empat petugas yang melakukan operasional pembiayaan, mulai dari petugas yang menyediakan produk bank syariah hingga

petugas yang mengelola kredit macet. Petugas ini bertanggung jawab agar berbagai jenis pembiayaan. Berikut petugasnya: (Ilhamy, 2021)

1. Merupakan tanggung jawab Account Officer (A/O) atau supervisor keuangan agar menangani aplikasi pembiayaan dari calon pelanggan atau klien yang telah mengajukan pembiayaan sehingga mereka dapat menjadi pelanggan. Selain itu, memberikan dukungan kepada nasabah-nasabah tersebut agar dapat memaksimalkan kemampuannya, khususnya dalam hal pengembalian pinjamannya. A/O juga bertanggung jawab agar menyelesaikan masalah atau kejadian apa pun yang melibatkan pelanggan yang mungkin timbul. Oleh karena itu, sangat penting agar menangani potensi kesulitan jauh sebelum seseorang menjadi klien agar menghindarinya sebanyak mungkin dengan cara pencegahan semaksimal mungkin.
2. Bersama dengan A/O, Unit Pendukung Pembiayaan akan melakukan evaluasi terhadap permohonan pembiayaan agar memastikan bahwa permohonan tersebut memenuhi semua kriteria serta peraturan yang diperlukan. A/O berperan dalam memproses nasabah potensial dalam hal ketergantungan (kelayakan), sedangkan unit pendukung keuangan berperan dalam hal validitas, termasuk ketepatan lampiran, bisnis serta penggunaan pembiayaan, evaluasi agunan, validitas jaminan, serta sejumlah faktor lainnya.
3. Unit Administrasi Pembiayaan A/O atau Unit Pendukung Pembiayaan bertanggung jawab agar menangani tugas-tugas administrasi yang timbul selama proses pembiayaan. Selain itu, setelah aplikasi menjadi nasabah, bagian administrasi keuangan akan mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan transaksi, mulai dari pengeluaran uang pertama hingga pelunasan utang atau pembayaran cicilan debitur.
4. Memantau keuangan serta mengirimkan nota peringatan kepada konsumen dalam bentuk tagihan adalah dua tanggung

jawab Unit Pengawasan keuangan. Selain itu, juga dapat mengelola data klien atau mengawasi administrasi janji.

5. Proses pemberian pembiayaan merupakan urutan tahapan yang terjadi secara berurutan, dimulai dari tahap permulaan serta dilanjutkan dengan tahap analisis pembiayaan, tahap penghentian pembiayaan, tahap penghentian pembiayaan, tahap penyaluran, tahap pemantauan, serta tahap penyelesaian atau restrukturisasi jika pembiayaan bermasalah.

Pengertian Pendapatan serta Modal Kerja

Karena uang dapat mempengaruhi apakah suatu perusahaan dimulai atau tidak, pendapatan adalah komponen paling penting dari sebuah bisnis; akibatnya, pemilik bisnis harus melakukan segala upaya agar mencapai tingkat pendapatan yang tinggi. Jika arus kas masuk selama suatu periode menghasilkan pertumbuhan ekuitas yang tidak disediakan oleh investor, maka arus kas masuk dianggap sebagai pendapatan. Jumlah total uang tunai yang diterima organisasi sebagai hasil dari aktivitas bisnis normalnya disebut sebagai pendapatan. (Diana & Setiawati, 2017).

Oleh karena itu, perhatian terhadap modal kerja terkait erat dengan operasi sehari-hari, serta setiap perusahaan yang bergerak dalam perdagangan, penyediaan jasa, atau produksi produk membutuhkan pembiayaan serta membutuhkan modal kerja. Modal kerja dari satu periode dapat dialihkan ke periode berikutnya jika pengelolaan modal kerja pada periode tersebut efektif. Uang yang digunakan agar mendanai operasi bisnis sehari-hari disebut sebagai "modal kerja" (Muhammad Arif, *et al.*, 2016).

Prinsip Bagi Hasil

Rasio masing-masing saham Shahibul Mal serta Mudharib dari total pendapatan perusahaan disebut sebagai rasio bagi hasil, serta ditetapkan sesuai dengan ketentuan

kesepakatan yang dicapai antara kedua pihak. Perlunya rasio bagi hasil direpresentasikan sebagai persentase (%) adalah salah satu kualitas yang membedakannya dari rasio lainnya. Persyaratan inilah yang memberi nama rasio bagi hasil. Rasio di mana laba dibagi sudah ditentukan sebelumnya, tetapi alokasi kerugian ditentukan oleh jumlah uang yang disumbangkan oleh masing-masing peserta. Metode standar pembagian laba adalah sistem bagi hasil, yang dapat berbentuk bagi hasil atau pengaturan bagi hasil. Perhitungan bagi hasil atau keuntungan pengelolaan dana adalah perhitungan bagi hasil atau keuntungan pengelolaan dana, yang didefinisikan sebagai pendapatan bisnis dikurangi pengeluaran perusahaan atau biaya yang dikeluarkan agar memperoleh keuntungan ini (Widodo, 2014). Cara pembagian keuntungan ini didasarkan pada prinsip mudharabah yang menyatakan bahwa pemilik modal yang disebut shahibul maal harus menyerahkan sepenuhnya kendali atas uangnya kepada mudharib yang disebut pengelola dana.

Penggunaan bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia sudah efektif. Secara khusus, penggunaan pendekatan margin laba kotor (bagi hasil) agar rasio bagi hasil berhasil. Bank Syariah Indonesia melihat jangka waktu pembiayaan dalam menghitung nisbah bagi hasil. Terlepas dari kenyataan bahwa Bank tidak mempublikasikan secara spesifik transaksi yang terjadi antara dirinya serta Nasabah, Bank sekarang memperdebatkan bagaimana melanjutkan area ini. Oleh karena itu, sesuai dengan fatwa no. 07/-DSNMUI/IV/2000, implementasi sistem bagi hasil yang dijalankan oleh Bank Syariah Indonesia telah berjalan dengan sukses (Sarah et al., 2022).

METODE PENELITIAN

Di BSI KCP Pulo Brayan, penelitian ini merupakan penelitian lapangan kualitatif yang dilakukan dengan menggunakan berbagai metodologi penelitian. Penelitian

ini menggunakan jenis penelitian yang dikenal dengan studi kasus tunggal, yaitu jenis penelitian yang menitikberatkan pada praktik. agar mengumpulkan data, kami terutama akan menggunakan dua metode yang berbeda, yaitu observasi langsung serta wawancara di BSI Pulo Brayan. Sebagai informan utama, Bapak Zefrianda Pratama selaku Manajer Ritel Consumer Banking (CBRM), Bapak Azhari Yusuf selaku CBS, Bang Aldi Erwan Syahputra selaku staf bagian pemasaran, serta beberapa nasabah KUR Mikro di BSI Kcp Pulo Brayan yaitu Bapak Suheri, Ibu Liana, Ibu Syarifah, serta Bapak Dimas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam hal ini, peneliti memperoleh informasi agar studi penilaian KUR BSI Mikro dengan melakukan wawancara langsung dengan responden penelitian. Kajian evaluasi dilakukan di lokasi BSI Kcp Pulo Brayan. Sumber informasi terpenting adalah Bapak Azhari Yusuf yang menjabat sebagai kepala bagian pembiayaan, Bang Aldi Erwan Syahputra yang menjabat sebagai bagian pemasaran pembiayaan, serta berbagai konsumen BSI KUR Micro finance yang menjalankan usahanya di BSI Kcp Pulo Brayan.

Cara Mengajukan Pembiayaan KUR di BSI Kcp Pulo Brayan

Intinya, Bank Syariah Indonesia Kcp Pulo Brayan merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang berada di wilayah Sumatera Utara. Permodalan agar usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat ditingkatkan dengan menggunakan dukungan keuangan dari BSI Kur Mikro yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia Kcp Pulo Brayan. Tujuan dari pembiayaan ini adalah agar meningkatkan pendapatan konsumen. Para pelaku UMKM mendapatkan keuntungan besar dari Pembiayaan Mikro BSI Kur dalam berbagai cara, antara lain pemberian bantuan modal usaha, sosialisasi, pemberian informasi kepada nasabah serta calon nasabah dalam pengembangan usaha mereka, serta fakta

bahwa margin pembiayaan mikro Kur rendah karena penyediaannya disubsidi oleh pemerintah.

Aldi Erwan selaku pegawai bagian pemasaran keuangan Bank Syariah Indonesia Kcp Pulo Brayon mengatakan:

“Ada proses multi-langkah yang harus diselesaikan oleh calon klien agar konsumen dapat mengajukan permohonan pembiayaan. Yang paling mendasar, diawali calon nasabah harus datang langsung ke bank atau pihak pemasar yang datang ke calon nasabah agar menawarkan pembiayaan, setelah itu calon nasabah akan dipandu agar melengkapi semua persyaratan yang diperlukan, setelah itu pembiayaan akan dianalisa (BI checking) oleh tim analis”.

Berikut prosedur yang perlu dilakukan agar mengajukan permohonan pembiayaan BSI Kur Mikro BSI Kcp Pulo Brayon:

- a. Tahap permohonan, pada tahap ini nasabah diwajibkan agar datang langsung ke BSI Kcp Pulo Brayon agar mengajukan pembiayaan. Pelanggan kemudian diminta agar bertemu dengan bagian pemasaran keuangan agar menjelaskan tujuan pembiayaan ini, yang harus jelas.
- b. Lengkapi aplikasi agar pembiayaan BSI Kur Mikro.
- c. Mulailah berbisnis bersama BSI Kcp Pulo Bryan dengan membuka rekening. Dalam hal belum memiliki rekening BSI, calon nasabah diwajibkan agar terlebih dahulu membuat rekening atau buku tabungan di BSi Kcp Pulo Brayon guna mempercepat prosedur monitoring setelah dana tersalurkan.
- d. Untuk dapat memperoleh pendanaan BSI Kur Mikro di BSI Kcp Pulo Brayon, pelamar harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - 1) WNI cakap hukum
 - 2) Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
 - 3) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan

4) Dokumen yang diperlukan yaitu :
Foto Copy KTP nasabah serta pasangan, Foto copy Kartu Keluarga/akta nikah, serta legalitas usaha nasabah.

5) Biaya administrasi 0 %

e. BI Checking

Setelah melengkapi dokumen yang diperlukan, bank akan melakukan pemeriksaan BI agar menyelidiki riwayat pembiayaan calon klien sebelumnya; jika klien memiliki akun tunggakan, data akan diabaikan. Jika bersih, yang menunjukkan bahwa tidak ada catatan tunggakan sebelumnya, maka data tersebut dapat diterima.

f. Kunjungan OTS (On The Spot)

Langkah selanjutnya bank mengunjungi atau survey nasabah agar mendapatkan informasi mengenai tempat tinggal nasabah, tempat usaha nasabah, status penjaminan nasabah saat ini, serta kemampuan nasabah.

g. Keputusan Pembiayaan

Ketika semua persyaratan telah dipenuhi, pemeriksaan BI telah diselesaikan, serta selama kunjungan OTS telah ditetapkan bahwa calon pelanggan benar-benar memiliki perusahaan serta mampu melakukan pembayaran bulanan yang diperlukan agar pembiayaan, maka permohonan pembiayaan klien akan disetujui. Bank kemudian akan menyusun RAB, yang merupakan singkatan dari "Rencana Anggaran Belanja". Jika klien menyetujui RAB, klien diharuskan menandatangani serta segera mulai melaksanakan syarat-syarat akad, yang dikenal dengan istilah mudharabah serta wakalah.

Berikut penjelasan yang diberikan oleh Bapak Azhari yang merupakan kepala bagian pemasaran:

“Pengawasan terhadap nasabah sudah dilakukan oleh BSI sejak sebelum pembiayaan benar-benar disalurkan. Pengawasan atau analisa ini dikenal dengan pengawasan 5C+1S. Kemudian pemantauan tetap dilakukan setelah

pembiayaan diberikan, yang terdiri dari melakukan kunjungan/silaturahmi langsung ke lokasi nasabah atau melalui telepon agar memastikan perusahaan nasabah dapat terus berfungsi serta berkembang”

Berikut ilustrasi contoh pengawasan yang telah dilakukan Bank Syariah Indonesia:

- a. Prinsip pencegahan dini (Early warning system), Meninjau data atau cicilan yang diberikan nasabah setiap bulannya dengan menggunakan sistem memungkinkan Bank Syariah Indonesia (BSI) melakukan pencegahan dini terhadap pembiayaan murabahah yang sedang berjalan.
- b. Prinsip pengawasan secara langsung, BSI mengirimkan petugas lapangan agar melakukan evaluasi di lapangan guna menilai kemungkinan pemberian bantuan keuangan kepada konsumen.
- c. On site monitoring, Secara spesifik, BSI akan melakukan survei lokasi, antara lain dengan menilai perusahaan-perusahaan yang dimiliki oleh pelanggan agar menentukan apakah perusahaan tersebut masih beroperasi serta apakah klien masih menjalankan bisnisnya.
- d. Exception monitoring, Penambahan pemantauan atau pengawasan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) terhadap konsumen lembaga pembiayaan yang termasuk dalam kategori perhatian khusus (nasabah yang memiliki riwayat kredit kurang baik). Menindaklanjuti situasi seperti ini seringkali berada dalam lingkup BSI KCP Pulo Brayan, serta tindakan berikut akan diambil oleh mereka: teguran lisan kepada klien, serta teguran tertulis dalam bentuk surat peringatan, meminta agar pelanggan memenuhi komitmen keuangannya agar membayar cicilan.

Bagi Hasil Nasabah pada pembiayaan KUR Mikro

Kredit KUR akan diberikan oleh Bank Syariah Indonesia pada tahun 2023, dengan maksud agar memberikan modal usaha

produktif kepada nasabah yang fleksibel (yang belum memiliki agunan atau agunan yang tidak memadai), dengan tujuan akhir agar membantu nasabah tersebut bertransisi menjadi nasabah yang bankable. Penerapan sistem anti riba serta kesesuaian dengan norma hukum syariah merupakan dua faktor yang membedakan KUR BSI dengan KUR yang ditawarkan oleh bank lain.

Berikut keuntungan penggunaan KUR BSI di tahun 2023:

- a. Sesuai dengan hukum yang dikenal dengan syariah dalam Islam.
- b. Menggunakan strategi murabahah, ijarah, serta musyarakah mutanaqisah.
- c. Kriterianya tidak terlalu memberatkan serta setara dengan KUR di BUMN lain.
- d. Persyaratan pemerintah menyediakan jumlah minimal bagi hasil.
- e. Kontribusi bulanan maksimum agak tinggi.
- f. Jangka waktu pinjaman cukup panjang.
- g. Bebas biaya administrasi serta biaya provisi.

KUR Mikro BSI adalah pinjaman KUR dari Bank BSI dengan menggunakan skema atau prinsip syariah, serta tersedia agar klien baru serta lama. Jumlah maksimum yang dapat dipinjam berkisar di atas 10 juta hingga 50 juta.

- a. 6 % pertahun agar akad pertama,
- b. 7 % pertahun agar akad kedua,
- c. 8 % pertahun agar akad ke 3,
- d. dan 9 % pertahun agar akad ke 4.

Nasabah KUR Mikro serta KUR Kecil wajib melakukan pembayaran dengan jumlah yang berbeda setiap bulannya. Jumlah ini bervariasi serta didasarkan pada jumlah total pinjaman serta jangka waktu pinjaman.

Consumer Banking Retail Manager (CBRM) Zefrianda Pratama dari BSI Kcp Pulo Brayan, Bapak Zefrianda Pratama, berkomentar:

“Dalam hal pelanggan tidak dapat melunasi cicilan serta batas waktu yang

telah kita sepakati di awal kontrak telah lewat, maka pada umumnya cicilan pelanggan ditebus terlebih dahulu oleh PT Taspen, karena BSI bekerja sama dengan PT Taspen, namun pelanggan tetap menjadi tanggung jawab kami agar menagih cicilan yang belum terbayar, serta akan dikenakan denda”.

Oleh karena itu, penulis dapat mengambil kesimpulan dari pernyataan Bapak Zefrianda sebagai berikut: Jika klien tidak dapat melakukan pembayaran keuangan, PT Taspen akan menanggung biaya di muka. Hal ini memungkinkan operasional BSI tetap berjalan, serta BSI masih mampu menangani uang perbankan.

Kemudian, Bapak Aldi Erawan menyampaikan bahwa sebagai salah satu komponen STF finance beliau juga menyampaikan “Akad mudharabah, yang juga mengandung akad wakalah, sering digunakan di bidang keuangan mikro. Nasabah serta bank mengadakan 2 akad terpisah karena bank berfungsi sebagai agen nasabah agar melakukan pembelian yang diperlukan ketika nasabah telah menerima dana pinjaman. Bank sering melakukan pemantauan ini dengan menelepon ke rumah atau tetap berhubungan melalui WhatsApp”.

Setelah membaca komentar Bang Aldi, penulis dapat menyimpulkan bahwa bank sebagai entitas keuangan memiliki batasan tersendiri. Karena itu BSI menggunakan dua jenis akad yang berbeda agar pembiayaan KUR Mikro, yaitu akad mudharabah (jual beli) serta wakalah (perwakilan). Selain itu, BSI tidak segera mengirimkan uang kepada klien setelah didistribusikan; sebaliknya, mereka mengawasi bisnis serta memberikan masukan agar membantunya berkembang.

Pendapatan nasabah UMKM setelah mendapatkan pembiayaan KUR Mikro di BSI Kcp Pulo Brayan

Penulis mewawancarai banyak nasabah yang telah menerima pembiayaan KUR Mikro dari BSI Kcp Pulo Brayan agar mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang hasil keuangan konsumen UMKM.

a. Bapak Suheri sebagai pemilik koskosan di Jl. Alfalah 2, Beliau mengatakan :

“Saya mengajukan permohonan pendanaan dari BSI Kur Mikro sebesar Rp30.000.000,00, Rp30.000.000,00. Merenovasi rumah kos adalah salah satu hobi saya dulu. agar menarik lebih banyak siswa agar naik di lokasi saya, saya melengkapi setiap kamar dengan kamar mandinya sendiri, mengecat dinding yang menjemukan, memasang jeruji besi di pintu depan serta belakang, serta membangun area memasak umum. Hal ini saya lakukan agar kost saya memiliki tampilan yang lebih baik, lebih aman serta menyenangkan, serta lebih menarik minat banyak orang, khususnya para mahasiswa yang berminat agar tinggal di sana. Jika rumah kosnya bagus, maka mereka memiliki sikap yang positif. Setelah saya mengajukan pembiayaan agar merombak kost saya yang ternyata lebih baik dari sebelumnya, saya bisa menaikkan harga tiap kamar kost dari semula Rp 500.000,00 per bulan menjadi Rp 800.000,00 per bulan saat ini. Anda bisa melihat sendiri hasilnya setelah saya menyelesaikan renovasi. Karyawan BSI membantu saya serta mendorong saya agar mendapatkan perlengkapan konstruksi dari toko yang direkomendasikan karena harganya lebih murah”.

Dia ingin memperbaiki rumah kosnya serta menarik lebih banyak penyewa, maka dia meminta pendanaan Kur Mikro dari BSI; ini memungkinkan dia agar memperbaiki properti serta menaikkan sewa agar setiap kamar dari Rp. 500.000,00 menjadi Rp. 800.000,00 per bulan. Wawancara dengan Bapak Suheru selaku pemilik Jl. Kost Alfalah 2 membuahkan hasil yang diharapkan.

b. Ibu Liana yang menjalankan butik busana muslim di Jln Ampera Medan menjelaskan:

“Saya mengajukan permohonan di BSI Kcp Pulo Brayan agar pembiayaan Kur

Mikro sebesar Rp 15.000.000,00, serta uang hasil pembiayaan tersebut saya manfaatkan agar membeli modal lagi agar bisa berjualan pakaian muslim. Selain itu, saya memasukkan uang tunai agar perbaikan toko saya, misalnya dengan membeli rak gantung serta kertas dinding agar dinding. Ibu Liana mengatakan bahwa sejak mendapatkan pembiayaan dari BSI, tidak hanya pendapatannya yang meningkat tetapi juga pendapatan rata-ratanya selama tiga minggu sebelumnya meningkat. Awalnya antara 400.000,00 serta 500.000,00 rupiah setiap minggu, tetapi dalam tiga minggu terakhir rata-rata Anda dapat menghasilkan antara 600.000,00 serta 750.000,00 rupiah. Dari saat saya mengajukan permohonan pendanaan hingga saat ini, BSI telah banyak membantu saya serta terus memberikan saran bagaimana meningkatkan perusahaan saya agar dapat terus berkembang”.

Ibu Liana, pemilik butik pakaian muslim, mengajukan pembiayaan KUR Mikro di Bank Kcp Pulo Bryan Syariah setelah wawancara mengungkapkan perlunya lebih banyak uang tunai agar mendanai pembelian serta penjualan kembali pakaian Islami. Bu Liana berpenghasilan antara Rp 400.000,00 sampai Rp 500.000,00 setiap minggu sebelum menerima pembiayaan dari BSI Kur Mikro, namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Kur Mikro, penghasilan mingguan Ibu Liana melonjak menjadi antara Rp 600.000,00 serta Rp 750.000,00, atau bahkan lebih.

c. Ibu Syarifah Sebagai pedagang warung bakso karitarita di Jl. Karya Cilincing, Beliau mengatakan :

“Uang itu saya danai sebesar Rp 15.000.000,00, serta semua uang itu saya gunakan agar membeli bahan baku stan bakso, juga agar membuat lapak jualan kak, seperti menambah meja serta kursi makan agar dipakai klien. Setelah saya menyelesaikan pendanaan, saya dapat memperluas penawaran produk saya lebih dari sekadar bakso serta mie ayam,

yang sebelumnya tidak demikian. Alhamdulillah, ekspansi berhasil. Pendapatan penjualan saya juga bertambah, dari yang dulu setiap hari Rp 600.000,00, sekarang sudah naik walaupun tidak banyak, bahkan kadang nambah Rp. Sekarang barang saya lebih lengkap seperti nasi penyot ayam serta nasi goreng, omzet penjualan saya juga meningkat”.

Dari hasil wawancara diketahui bahwa BSI KUR Mikro membantu Ibu Syarifah yang memiliki stan jual bakso Karitarita di Jln Karya Cilincing, membeli bahan baku serta membangun stannya. Dia mewarisi bisnis dari orang tuanya. Saat Anda tidak memiliki pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia, pendapatan kotor harian Anda dari penjualan hanya Rp. 600.000,00. Dengan pembiayaan, angka itu naik menjadi Rp. 800.000,00 atau lebih.

d. Bapak Dimas sebagai pemilik konter pulsa serta aksesoris di Jln Veteran Psr 7, Beliau mengatakan :

“Pengalaman saya sebagai pedagang telah menunjukkan kepada saya betapa bermanfaatnya pembiayaan KUR Mikro yang disediakan BSI. Saya mengajukan permohonan pinjaman sebesar sepuluh juta rupiah, yang saya gunakan sebagai dana tambahan agar membeli berbagai aksesoris ponsel agar toko saya, agar mendapatkan rak baru, serta agar melakukan beberapa renovasi kecil agar membuat toko saya tampak lebih estetik agar klien saya. Penghasilan saya awalnya Rp. 150.000,00 per hari, namun sekarang sudah naik menjadi Rp. 200.000,00 per hari dek, berkat tambahan uang yang saya berikan. serta Alhamdulillah omzet saya bertambah setelah saya diberi modal lebih ini”.

Berdasarkan hasil wawancara, jelas bahwa Pak Dimas dalam kapasitasnya sebagai pemilik loket pulsa serta toko asesoris yang terletak di Jln Veteran Psr 7, memberikan dana kepada BSI KUR Mikro agar membeli berbagai macam asesoris handphone agar usaha saya, serta stelling

baru serta beberapa renovasi kecil agar tokonya sendiri. Sebelum Anda memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia, pendapatan penjualan harian yang biasa Anda terima adalah Rp. 150.000,00. Namun, setelah Anda mendapatkan pembiayaan dari mereka, naik menjadi Rp. 300.000,00/hari atau bahkan lebih.

Dengan menyediakan produk KUR BSI Microfinance, Bank Syariah Indonesia Kcp Pulo Brayan, sebuah lembaga keuangan syariah, berupaya membantu nasabahnya mengembangkan bisnis, meningkatkan pendapatan, serta merevitalisasi ekonomi lokal mereka. Seperti yang telah disebutkan di atas, hal ini dikarenakan Bank Syariah Indonesia Kcp Pulo Brayan adalah bank syariah. Para pelaku bisnis UMKM yang tersebar di seluruh kota Medan menjadi fokus utama inisiatif BSI Kcp Pulo Brayan. Pelanggan yang datang ke BSI Kcp Pulo Bryan dengan berbagai masalah modal dapat diatasi dengan bantuan BSI KUR Micro finance. Sebagaimana pengetahuan umum, komponen terpenting yang diperlukan agar pertumbuhan perusahaan pelanggan adalah dukungan finansial. Kini dengan tersedianya pembiayaan BSI KUR Mikro, mendapatkan pembiayaan bagi usaha mikro lebih mudah dari sebelumnya.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Pinjaman KUR dari Bank BSI dengan skema atau prinsip syariah inilah yang dikenal dengan KUR Mikro BSI. Pinjaman ini tersedia agar klien baru serta saat ini serta memiliki plafon yang berkisar dari lebih dari 10 juta hingga 50 juta. Kredit KUR akan ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia pada tahun 2023. Tujuan utamanya adalah agar menawarkan kepada nasabah yang fleksibel (mereka yang tidak memiliki agunan atau agunan yang tidak memadai) akses ke modal usaha produktif dengan harapan nasabah tersebut pada akhirnya akan menjadi nasabah yang bankable. Penerapan sistem anti riba serta kesesuaian dengan norma hukum syariah merupakan dua faktor yang membedakan

KUR BSI dengan KUR yang ditawarkan oleh bank lain.

Berdasarkan temuan tersebut, Bank Syariah Indonesia berkesimpulan bahwa Kcp Pulo Brayan berperan dalam meningkatkan pendapatan nasabah sebesar 50% atau lebih antara saat nasabah menerima pembiayaan serta saat nasabah tidak menerima pembiayaan, hal ini menunjukkan dampak positif bantuan permodalan Bank Syariah Indonesia terhadap pelaku UMKM. Hal ini karena Kcp Pulo Brayan terbukti berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan nasabah dalam sebuah studi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia.

Besarnya Murabahah disebut juga Bagi Hasil yang dibebankan kepada konsumen KUR Mikro BSI Kcp Pulo Brayan:

- a. 6 % pertahun agar akad pertama,
- b. 7 % pertahun agar akad kedua,
- c. 8 % pertahun agar akad ke 3,
- d. dan 9 % pertahun agar akad ke 4.

DAFTAR PUSTAKA

- Alpiyani, Yeni. 2019. *Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Ib di PT. BRISyariah KCP Kebumen*. Skripsi: Fakultas Ekonomi serta Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
- Amalia, Lisa. 2018. *Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro di BRI Syariah KCP Lamongan*. Skripsi: Fakultas Ekonomi serta Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Anastasia Diana, Lilis Setiawati. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: ANDI.
- Ihhamy Muhammad Lathief Nasution. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan : FEBI UI-NSU Press.
- Ihhamy Muhammad Lathief. 2021 "Analisis Mekanisme Audit Pembiayaan Pada Bank Syariah". Human Falah : Jurnal Ekonomi serta Bisnis Islam 8, No. 1

- Julianus, Adrey Pinem. 2011. *Implementasi Kredit Usaha Rakyat dalam Mengembangkan Usaha Kecil (Studi pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Pekan Tolan, Kecamatan Kampung Rakyat, Kabupaten Labuhan Batu Selatan)*. Skripsi : Universitas Sumatera Utara.
- Khoirunnisa, Aziz, I. A., & Brawijaya, A. (2021). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Bank Konvensional Pro Aktif Menggunakan Rekening Bank Syariah (Studi Kasus Nasabah Di Wilayah Belitung) : Factors Influencing Conventional Bank Customers Pro Actively Using Sharia Bank Account (Case Study Of Customer In Belitung Region)*. NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah, 8(1), 50–56.
- Muhammad Arif, dkk. 2020. *Pengantar Bisnis*. Medan : FEBI Uinsu Press.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nurlaila, Desi. 2022. *Analisis Penyaluran Pembiayaan Kur Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kcp Bondowoso A Yani*. Skripsi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- Nurnasrina, A. P., & Putra, P. A. (2018). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. Pekannbaru: Publishing And Printing.
- Sarah, T. A., & Rokan, M. K. (2022). *Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Di Bank Syariah Indonesia Cabang Perdagangan*. Jurnal Pusat Studi Pendidikan Rakyat, 111-124.
- UU RI Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.
- Vita, Desi Ivana. 2019. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi Pada Akad Murabahah di BRI Syariah KC Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi serta Pembangunan*, 19(1), 14-24.
- Widodo Sugeng. 2014. *Modal Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam Perspektif Aplikatif*. Yogyakarta: Kaukaba.
- Yanti Nursantri. 2020. *Peran Perbankan Syariah Terhadap Kesejahteraan Di Indonesia*. Jurnal Riset Akuntansi serta Bisnis 20, No.1