

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil dan Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah Bank BRI Syariah

Sejarah pendirian PT Bank BRI Syariah Tbk tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk terhadap bank jasa arta pada 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no 10/67/Kep.GBI/DPG/2008 pada 16 Oktober 2008 BRI Syariah resmi beroperasi pada 17 November 2008 dengan nama PT Bank BRI Syariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam¹.

Pada 19 Desember 2008, unit usaha syariah PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah. Proses *spin off* tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku direktur utama PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku direktur utama PT Bank BRI Syariah. BRI Syariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk

¹ BRIS Syariah, Sejarah Bank BRI Syariah dalam: <https://www.brisyariah.co.id> diakses pada 16 September 2021

produk serta layanan terbaik yang menenteramkan, BRI Syariah terus tumbuh secara positif.

BRI Syariah fokus membidik berbagai segmen di masyarakat. Basis nasabah yang terbentuk secara luas di seluruh penjuru Indonesia menunjukkan bahwa BRI Syariah memiliki kapabilitas tinggi sebagai Bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah.

BRI syariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. BRI syariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip-prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRI syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Pada tahun 2018, Bank BRI Syariah mengambil langkah lebih pasti lagi dengan melaksanakan *Initial Public Offering* pada 9 Mei 2018 di Bursa Efek Indonesia. IPO ini menjadikan BRI Syariah sebagai anak usaha BUMN di bidang syariah yang pertama melaksanakan penawaran umum saham perdana.

2. Visi dan Misi BRI Syariah KK Tulungagung

a. Visi BRI Syariah KK Tulungagung

Menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah

untuk kehidupan lebih bermakna.²

b. Misi BRI Syariah KK Tulungagung

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etikasesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman.

3. **Produk BRI Syariah KK Tulungagung**

a. **Produk penghimpunan dana (funding)**

Bank tidak memberikan imbalan berupa bunga atas dasar dana yang disimpan oleh nasabah di dalam Bank. Imbalannya diberikan atas dasar prinsip bagi hasil. Produk-produk penghimpunan dana meliputi:³

1. Tabungan BRI Syariah iB

Tabungan BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan. Tabungan BRI Syariah IB memberikan ketenangan

² BRI Syariah. Visi dan Misi Bank BRI Syariah. Dalam: <https://www.brisyariah.co.id> diakses pada 16 September 2021

³ BRI Syariah. Produk-Produk Bank BRI Syariah. Dalam: <https://www.brisyariah.co.id> diakses pada 16 September 2021

serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

2. Tabungan Impian Syariah iB

Tabungan impian syariah iB adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian anda dengan terencana. Tabungan impian syariah iB memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi.

3. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabungan Haji BRI Syariah iB dapat mewujudkan langkah terbaik dalam menyempurnakan ibadah. Tabungan haji BRI Syariah iB dapat memberikan ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

4. Giro BRI Syariah iB

Giro BRI Syariah iB merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadiah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan cek/bilyet giro.

5. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB adalah produk investasi berjangka kepada deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan dana dikelola

dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu khawatir pengelolaan dana.

b. Penyaluran Dana

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan oleh Bank BRI Syariah KK Tulungagung sebagai berikut:

1) Gadai BRI Syariah iB

Gadai BRI Syariah iB hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman, dan sesuai syariah untuk ketentraman anda. Manfaat: pilihan tepat, penuh manfaat serta lebih berkah karena pembiayaan sesuai syariah.

1) KKB BRI Syariah iB

Pembiayaan kendaraan bermotor menggunakan prinsip jual beli (murabahah) adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan(margin) yang disepakati oleh nasabah dan Bank.

2) KPR BRI Syariah iB

Pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dimana pembayarannya

secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

3) KLM BRI Syariah iB Kepemilikan Logam Mulia Menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dengan akad *Murabahah bil Wakalah*. Pembiayaan ini dapat membantu nasabah dalam mewujudkan mimpi memiliki emas logam mulia dengan mudah.

4) Pembiayaan Umroh BRI Syariah iB Produk

Pembiayaan umroh BRI Syariah iB menggunakan prinsip akad jual beli manfaat atau jasa (*ijarah multijasa*). Produk ini dapat membantu dalam menyempurnakan niat ibadah dan berziarah ke Baitullah.

5) KMG BRI Syariah iB

Salah satu produk untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya perusahaan dari karyawan yang bekerja sama dengan PT BRI Syariah dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), dimana produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan program kesejahteraan karyawan (EmBP).

Untuk layanan pinjaman pada BRI Syariah KK Tulungagung juga memberikan pinjaman kepada nasabah dengan skema pembiayaan mikro dengan menggunakan akad murabahah (jual beli). Yang memiliki tujuan untuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi (maksimal 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pinjaman ini diberikan kepada wirausaha atau pengusaha yang

memiliki usaha minimal berusia 2 tahun bagi produk pembiayaan mikro dan minimal berusia 6 bulan untuk pembiayaan KUR. Adapun jenis pinjaman yang diberikan oleh BRI Syariah KK Tulungagung antara lain:

- a. Mikro 25 iB. Mikro 25 iB merupakan salah satu produk pembiayaan yang diberikan oleh Bank BRI Syariah tanpa agunan dengan besaran plafon Rp 5 juta sampai Rp 25 juta dan lama masa tenor 6 sampai 36 bulan.
- b. Mikro 75 iB. Mikro 75 iB merupakan salah satu pembiayaan yang diberikan oleh Bank BRI Syariah dengan agunan berupa tanah dan bangunan, tanah kosong, kendaraan, kios, atau deposito. Pada pinjaman jenis ini, kawan kledo bisa mendapatkan dana sampai Rp 75 juta. Untuk jangka waktu peminjaman, juga ada beberapa pilihan yaitu 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 36 bulan.
- c. Mikro 200 iB. Mikro 200 iB merupakan salah satu jenis pembiayaan yang diberikan oleh BRI Syariah dengan agunan berupa tanah dan bangunan, tanah kosong, kios, kendaraan atau deposito. Pinjaman jenis ini memiliki plafond sebesar Rp 75 juta sampai Rp 500 juta dengan memiliki masa tenor selama 6 sampai 60 bulan.
- d. KUR Mikro. KUR atau kredit usaha rakyat merupakan salah satu jenis pembiayaan yang diberikan oleh Bank BRI Syariah dengan pembiayaan maksimal Rp 25 juta. Untuk mengajukan pinjaman jenis ini tidak wajib memiliki agunan. KUR BRI Syariah memiliki masa

tenor selama 6 sampai 60 bulan.

Persyaratan untuk pengajuan pinjaman dengan skema pembiayaan mikro antara lain:

1. Mikro 25 iB

Mikro 25 iB merupakan pembiayaan dengan plafon mulai dari Rp 5 juta sampai Rp 25 juta tanpa adanya agunan atau jaminan. Untuk tenor pengembalian, memiliki waktu selama 6 bulan sampai 36 bulan. Berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mengajukan pinjaman jenis ini:

- a. Foto kopi KTP calon nasabah dan juga pasangan (suami/istri).
- b. Kartu keluarga dan juga akta nikah.
- c. Akta cerai atau akta kematian bagi janda atau duda.
- d. Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha.

2. Mikro 75 iB

Mikro 75 iB memberikan kesempatan bagi calon nasabah untuk mengajukan pinjaman mulai dari Rp 5 juta sampai Rp 75 juta. Berbeda dengan mikro 25 iB yang tanpa agunan, mikro 75 iB mengharuskan peminjam untuk memberikan agunan berupa sertifikat tanah, surat kendaraan atau deposito. Berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mengajukan pinjaman jenis ini:

- a. Foto kopi KTP calon nasabah dan juga pasangan (suami/istri).
- b. Kartu keluarga dan juga akta nikah.
- c. Akta cerai atau akta kematian bagi janda atau duda.

- d. Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha.
- e. Agunan dan NPWP bagi yang meminjam lebih dari Rp50 juta.

3. Mikro 200 iB

Mikro 200 iB memberikan kesempatan untuk calon nasabah dengan jumlah pinjaman mulai dari Rp 75 juta sampai Rp 500 juta dengan waktu pengembalian antara 6 bulan sampai 60 bulan. Pinjaman jenis ini juga mewajibkan calon nasabah untuk memberikan agunan berupa sertifikat tanah atau rumah, surat kendaraan atau deposito. Persyaratan mengajukan pinjaman jenis ini adalah sebagai berikut:

- a. Foto kopi KTP calon nasabah dan juga pasangan (suami/istri).
- b. Kartu keluarga dan juga akta nikah.
- c. Akta cerai atau akta kematian bagi janda atau duda.
- d. Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha.
- e. Agunan dan NPWP.

4. KUR Mikro

KUR atau Kredit Usaha Rakyat Merupakan program yang diberikan pemerintah untuk membantu pelaku UMKM melalui pinjaman di Bank. KUR memberikan bantuan permodalan maksimal Rp 25 juta dan dengan pengembalian atau tenor 6 sampai 60 bulan. Untuk jenis ini tidak diwajibkan untuk memberikan agunan atau jaminan.

Untuk budaya kerja di Bank BRI Syariah Tulungagung menerapkan profesional dan kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai dengan teknis dan etika yang telah ditentukan. Antusias semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktifitas kerja. Sedangkan penghargaan terhadap SDM dengan menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan azas saling percaya, terbuka, adil dan menghargai. Tawakal optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh dan diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai. Integritas BRI Syariah KK Tulungagung merupakan kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan, dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga sehingga memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dengan keadaan yang sulit untuk melakukannya.

Bank BRI Syariah KK Tulungagung berorientasi bisnis tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berpikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya. Kepuasan pelanggan memiliki kesadaran, sikap serta tindakan yang memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan perusahaan.

4. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KK Tulungaung

Susunan pengurus dan tugas wewenangnya menurut struktur organisasi yang ada di Bank BRI Syariah KK Tulungagung sebagai berikut:⁴

a. Sigit Dwi Irawan (manager)

Bertanggung jawab dan mengawasi lalu lintas perbankan yang dibawahinya teruntuk Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

b. Muhammad Facrun Roziq (Cash Outlet Supervisor)

Menentukan dan menganalisi kelayakan limit/batasanterhadap dana keluar maupun dana pengajuan yang masuksesuai dengan kondisi dan kemampuan nasabah yang mengajukan melalui organisatoris yang membawahinya.

c. Franky Eko Wahyudi Kepala Cabang Pembantu (Unite Head)

Keperluan administrasi dan pengawasan secara penuh terhadap kinerja organ-organ didalamnya.

d. Rehana Dwi F S Pelayanan Umum (Customer Service)

Melayani kebutuhan keluhan nasabah Bank BRI Syariah KCP Tulungagung dan calon nasabah.

e. Samsul Arifin Pembiayaan (Account Officer Mikro)

Mencari, menawarkan, dan memberikan informasi terkait dengan pinjaman, persyaratan dan kebutuhan mengenai pinjam meminjam.

⁴ Wawancara terhadap Unit Head Bank syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung, Pada 18 September 2021

f. Rengga Jeni Ery Sugiarto Pembiayaan (Account Officer Mikro)

Mencari, menawarkan, dan memberikan informasi terkait dengan pinjaman, persyaratan dan kebutuhan mengenai pinjam meminjam.

g. Burhan Asrofi

Menjaga, melayani dan memberikan intruksi terhadap kebutuhan nasabah.

h. Ervan Junaedi (Pramubakti)

Menjaga dan melakukan perawatan terhadap kantor serta barang milik kantor.

5. Lokasi Bank BRI Syariah KK Tulungagung

Lokasi Bank BRI Syariah KK Tulungagung di ruko Panglima Sudirman Trade Center blok A1, Jl Hasanudin, Kenayan, Kecamatan, Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur kode pos 66212 Jawa Timur, Indonesia.

B. Temuan Penelitian

1. Implementasi Pembiayaan Murabahah di BSI KK Tulungagung Trade Center (eks BRI Syariah)

Perbankan Syariah merupakan sebuah lembaga perbankan Islam yang memiliki kegiatan pembiayaan yang sering dikenal sebagai pinjaman berdasarkan akad. Dimana kebanyakan pembiayaan yang digunakan di perbankan syariah adalah pembiayaan *murabahah* atau pembiayaan jual beli.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Rengga Jeni Ery selaku *Account Officer Mikro* BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Basic pembiayaan murabahah itu jual beli jadi kita nyediain kebutuhan nasabah terus nasabah bayarnya diangsur per bulan. Pas dilakui akad pihak BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menyebutkan harga asli sama keuntungan yang diinginkan. Cuma ya kadang pembiayaan diserahkan langsung secara tunai bukan berupa barang”⁵

“Ya emang pembiayaan murabahah itu paling banyak peminatnya Mas, apalagi ada jenis pembiayaan KUR buat pelaku UMKM yang baru menjalankan usahanya kan enak bisa mengajukan pinjaman tanpa jaminan mas. Lagian pembiayaan murabahah itu mudah, cepat, dan minim resiko”⁶

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah merupakan jual beli antara pihak BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) sebagai penyedia kebutuhan nasabah sedangkan nasabah sebagai orang yang mengajukan pembiayaan.

Dimana pihak BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) pada waktu terjadi akad menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang ingin diperoleh. Pembiayaan Murabahah sangat diminati karena prosesnya yang mudah, cepat, dan minim resiko.

⁵ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRISyariah) 18 September 2021

⁶ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

Jenis pembiayaan murabahah yang diberikan bagi pelaku UMKM yaitu pembiayaan mikro. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Rengga Jeni Ery selaku *Account Officer Mikro* BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Pembiayaan untuk UMKM di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menggunakan pembiayaan mikro mas. Sedangkan untuk produknya disini mempunyai 4 jenis pembiayaan yaitu mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB dan KUR. Semua jenis pembiayaan itu gunain akad murabahah mas”⁷

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) mempunyai produk pembiayaan mikro yang ditujukan bagi pelaku UMKM dengan syarat dan ketentuan yang ada guna untuk mengembangkan UMKM di Tulungagung. Dimana jenis pembiayaan tersebut ada 4 yaitu: mikro 25iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB, dan KUR.

Dalam pengaplikasian produk pembiayaan yang dijalankan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menggunakan akad *murabahah*. Sama halnya yang disampaikan oleh Bapak Rengga Jeni Ery selaku *Account Officer Mikro* bahwa:

“Pembiayaan mikro iB itu menggunakan akad *murabahah* (jual beli) yang digunakan dengan tujuan sebagai modal kerja dan investasi”⁸

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa skema pembiayaan mikro BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menggunakan

⁷ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

⁸ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

akad murabahah dengan tujuan pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam pengajuan pembiayaan murabahah yang diaplikasikan BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) juga disampaikan oleh pak Rengga Jeni Ery yaitu:⁹

- a. E-KTP calon nasabah dan pasangan suami istri yang masih berlaku
- b. Kartu keluarga dan kartu nikah
- c. Akta cerai/surat kematian (bila janda atau duda)
- d. Surat izin usaha/surat keterangan usaha (SKU asli)
- e. NPWP wajib ada bila limit pembiayaan >50 juta

Sedangkan untuk aplikasi pengajuan pembiayaan adalah:

- a. Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah
- b. Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota Penjualan
- c. SPPY PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (wajib untuk jaminan tanah da bangunan) (SPPT & STTS asli)
- d. FC agunan dan IMB jika ada
- e. Bukti riwayat pembiayaan di Bank

Disamping penjelasan Pak Rengga Jeni Ery perihal persyaratan pengajuan pembiayaan tersebut, hal ini juga mendapatkan respon dari nasabah UMKM. Berikut penuturannya:

⁹ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

“Kalo menurut saya persyaratan pengajuan pembiayaan di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) ini prosesnya mudah dan cepat mas, nggak ribet jadi sangat memuaskan sekali pelayanannya.”¹⁰

“Persyaratan pengajuannya cepat sih mas menurut saya nggak ada persyaratan yang aneh-aneh. Hari ini pengajuan terus 2 hari lagi disurvey habis itu di acc pembiayaannya.”¹¹

“Proses pengajuan pembiayaan dari BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) ini mudah sih mbak prosesnya juga cepet, cairnya juga cepet.”¹²

“Prosesnya lumayan cepet sih mbak, nggak ada persyaratan yang ribet juga, saya puas sih sama pelayanannya.”¹³

Dalam pengajuan pembiayaan di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) terdapat barang jaminan yang dijadikan sebagai bukti agunan yang harus diberikan atau diserahkan kepada pihak bank. Sama hal yang disampaikan oleh pak Rengga Jeni Ery selaku Account Officer Mikro BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“iya ada mas, barang jaminan yang berlaku untuk pembiayaan mikro bagi UMKM adalah tanah hak milik, bangunan dan BPKB tapi kalau KUR tidak wajib menggunakan jaminan atau agunan”¹⁴

¹⁰ Mas muh, pemilik ternak ikan hias, wawancara di kolam ikan hias Botoran barat 21 September 2021

¹¹ Mbak Nurma, pemilik usaha konveksi busana muslim, wawancara di rumah mbak Nurma Desa Moyoketen 22 September 2021

¹² Mas Toni, pemilik usaha konter, wawancara di rumah mas Toni Desa Sobontoro 24 September 2021

¹³ Mbak Lastri, pemilik usaha toko pracangan, wawancara di rumah mbak Lastri Desa Sembung 26 September 2021

¹⁴ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) 18 September 2021

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa barang jaminan yang berlaku di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dalam mendapatkan pembiayaan mikro dan KUR bagi UMKM dengan akad murabahah yaitu tanah hak milik, bangunan dan BPKB. Berbeda dengan pembiayaan jenis KUR dimana pelaku UMKM tidak wajib menyerahkan agunan atau jaminan. Nasabah bisa menyerahkan persyaratan pembiayaan murabahah langsung ke kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah)

Setelah permohonan pembiayaan diterima maka pelaku UMKM harus datang ke kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) untuk membuat akad. Sama halnya yang disampaikan oleh bapak Rengga Jeni Ery selaku Account Officer Mikro BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Ya, kalau pelaku UMKM itu udah ngajuin pembiayaan, udah diproses sama pihak bank dianalisis emang layak dan sudah memenuhi persyaratan buat dapat pembiayaan ya nasabah itu akan dihubungi supaya ke kantor untuk membuat akad dan menekan kontrak pembiayaan mas”¹⁵

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah yang telah memenuhi persyaratan dan siap untuk direalisasikan pembiayaannya, maka nasabah tersebut harus datang sendiri ke kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Dari berbagai tahap pembiayaan hanya pada tahap realisasi ini lah yang mengharuskan nasabah harus datang ke kantor.

¹⁵ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

Realisasi pembiayaan dilakukan dengan menyerahkan dana sepenuhnya kepada mitra usaha yang telah mengajukan pembiayaan murabahah di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) sebagaimana disampaikan oleh bapak Rengga Jeni Ery selaku Account Officer Mikro BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“kalau disini langsung diberikan tunai sesuai nominal yang sudah diajukan oleh nasabah, jadi nasabah gak perlu khawatir dengan proses pengajuan pembiayaannya karena disini cukup cepat dan mudah mas.”¹⁶

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa menurut bapak Rengga Jeni Ery pembiayaan murabahah diberikan sepenuhnya kepada mitra usaha secara tunai sehingga dinilai lebih praktis dan dirasa tidak memakan waktu untuk mencari barang kebutuhan nasabah yang sesuai dengan keinginan nasabah.

Pada saat penyerahan dana secara tunai kepada nasabah bank mewakili pembelian barang kepada nasabah kemudian setelah produk didapat oleh nasabah kemudian nasabah memberikan barang kepada pihak bank dengan menggunakan akad *Murabahah Bil- Wakalah*. Menurut bapak Rengga Jeni Ery Account Officer Mikro BSI KK Tulungagung bahwa:

“Untuk akad nya tetep menggunakan akad murabahah, namun dari bank diwakilkan ke nasabah jadi uang tetep di transfer ke nasabah dan nasabah yang akan membelikan kebutuhannya”¹⁷

¹⁶ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) 18 September 2021

¹⁷ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) 18 September 2021

Pada saat penyerahan dana dalam implementasi nya BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) pembiayaannya menggunakan akad murabahah. Akad murabahah digunakan dari awal nasabah atau pelaku UMKM mengajukan pembiayaan murabahah sampai dengan dana diserahkan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli atau memenuhi barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

2. Peran pembiayaan murabahah terhadap pengembangan UMKM pada nasabah BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah)

Permodalan merupakan permasalahan utama pelaku UMKM sehingga dibutuhkan peran perbankan syariah dalam membantu dan memberikan akses permodalan UMKM untuk pengembangan, sama halnya dengan yang disampaikan oleh bapak Sigit Dwi Irawan selaku Manager BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Tulungagung itu memang masih banyak mas pelaku UMKM yang mengalami masalah dalam permodalan. Nah jadi kita menyesuaikan pembiayaan sesuai kemampuan UMKM. Lewat pembiayaan murabahah UMKM bisa mengajukan pinjaman modal kerja, yang penting itu usahanya layak lulus persyaratan pasti pihak bank bisa kasih pinjaman modal kerja.”¹⁸

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh bapak Rengga Jeni Ery selaku Account Officer Mikro BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

¹⁸ Sigit Dwi Irawan, Manager, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) 18 September 2021

“BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) memberikan kontribusi pertumbuhan sektor riil, dengan membantu mengembangkan usaha pada sektor UMKM melalui pembiayaan yang ada di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) sendiri. Sehingga dengan kontribusi pembiayaan yang telah diberikan Bank Syariah sendiri sebagai modal dan investasi.”¹⁹

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa permasalahan UMKM yang ada di Tulungagung yaitu permodalan. BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) memberikan kontribusi melalui pembiayaan murabahah untuk membantu mengembangkan usaha sebagai modal dan investasi selama usaha UMKM layak dan lulus persyaratan dari BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah).

Berikut penjelasan dari Mbak Nurma pengusaha konveksi mengatakan bahwa:

“Saya sangat senang dan bersyukur sekali karena telah bekerja sama dengan BSI. Disini saya mendapatkan dana pembiayaan serta pelayanan yang bagus. Setelah bekerja sama dengan BSI saya mengalami peningkatan dari sisi penghasilan karena modal yang diberikan saya alokasikan untuk menambah mesin pemotong kain sebanyak 1 buah dan mesinjahit juga 2 buah terus biar cepet gitu mbak sehingga saya bisa memperbanyak produksi konveksi terus kan bisa memperluas distribusi saya untuk mencukupi permintaan pasar, jadi kan keuntungan saya meningkat . Tidak hanya itu saya

¹⁹ Rengga Jeni Ery, Account Officer Mikro, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung(eks BRI Syariah) 18 September 2021

juga menambah jumlah karyawan dengan menggandeng tetangga-tetangga saya yang menganggur, sehingga mereka juga punya penghasilan.”²⁰

Dari keterangan diatas membuktikan bahwa Mbak Nurma sebelum mengajukan pembiayaan pada Bank, pabrik Mbak Nurma dikatakan masih manual belum memakai mesin. Setelah melakukan pembiayaan pada Bank, Mbak Nurma mampu membeli mesin sebagai alat produksi konveksi dan dapat meningkatkan omzet dan pendapatan perbulannya serta dapat membuka lapangan pekerjaan.

“Sebelumnya dagangan di toko saya itu gak begitu banyak seperti sekarang mas, karena pembiayaan murabahah ini sekarang dagangan di toko saya jadi lebih banyak dan dapat memenuhi kebutuhan warga sekitar. Selain itu pendapatan saya jadi stabil.”²¹

Menurut penjelasan Mbak Lastri pemilik toko mengatakan bahwa semenjak melakukan pembiayaan di BSI usaha yang dilakukan pendapatannya semakin stabil dan meningkat.

Dilanjut dari Mas Muh sebagai pemilik usaha ternak ikan mengatakan:

“Sebelum saya mengajukan pembiayaan di BSI, saya mempunyai kolam hanya beberapa mas dan ikan yang saya pelihara tidak begitu banyak. Dengan modal nekat saya melakukan pengajuan pembiayaan murabahah di BSI. Dari hasil itu saya dapat membuat kolam sebanyak 4 kolam dan dapat membeli

²⁰ Mbak Nurma, pemilik usaha konveksi busana muslim, wawancara di rumah mbak Nurma Desa Moyoketen 22 September 2021

²¹ Mbak Lastri, pemilik usaha toko pracangan, wawancara di rumah mbak Lastri Desa Sembung 26 September 2021

benih ikan serta pakanya. Jadi modal yang diberikan oleh bank sangat berpengaruh pada pendapatan saya mas.”²²

Penjelasan dari Pak Muh diatas membuktikan bahwa ada kenaikan pendapatan secara signifikan setelah melakukan pembiayaan pada Bank BSI Trade Center (eks BRI Syariah).

Selanjutnya dari Mas Toni Pemilik usaha konter mengatakan bahwa:

“Sebelum saya melakukan pembiayaan di Bank BSI, Konter saya masih lumayan kecil mas, Accecoris dan kartu perdana yang saya jual tidak begitu banyak. Alhamdulillah setelah melakukan pembiayaan yang diberikan oleh BSI saya dapat membeli Accecoris HP dan kartu perdana serta perlengkapan lainnya dan dapat mengembangkan usaha saya. Hal ini dibuktikan bahwa pendapatan saya juga meningkat dan saya merekrut karyawan untuk membantu usaha konter saya.”²³

Dari pernyataan Mas Toni membuktikan bahwa sebelum melakukan pembiayaan di BSI usaha Mas Toni belum begitu berkembang. Setelah mendapatkan modal usaha dari Bank BSI Mas Toni dapat mengembangkan usaha dan dapat merekrut karyawan konternya .

Salah satu strategi BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dalam mengembangkan UMKM di sekitar Tulungagung adalah dengan memperluas jangkauannya. sama halnya dengan yang disampaikan oleh

²² Mas muh, pemilik ternak ikan hias, wawancara di kolam ikan hias Botoran barat 21September 2021

²³ Mas Toni, pemilik usaha konter, wawancara di rumah mas Toni Desa Sobontoro 24September 2021

bapak Sigit Dwi Irawan selaku Manager BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Strategi yang digunakan yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro bagi UMKM, adanya konsep linkage dan memperluas jangkauan dengan langsung menyentuh pelaku usaha UMKM atau sistem jemput bola mas. Hal tersebut sudah terbukti berjalan lancar dengan bertambah nasabah setiap tahunnya.”²⁴

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) mempunyai strategi dalam memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada pelaku UMKM yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro bagi pelaku UMKM, konsep linkage, dan langsung menyentuh pelaku UMKM atau sistem jemput bola.

BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) melakukan pengembangan usaha kepada pelaku UMKM dengan memberikan modal dan juga melakukan pendampingan. Hal ini juga disampaikan oleh Mas Muh pemilik usaha ternak ikan hias salah satu nasabah UMKM BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Pendampingannya ya kayak satu atau dua bulan sekali ngecek perkembangan usaha saja mas. Disini juga gak lama mas paling Cuma tanya tanya apa ada kendala gitu aja mas.”²⁵

²⁴ Sigit Dwi Irawan, Manager, wawancara di kantor BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) 18 September 2021

²⁵ Mas muh, pemilik ternak ikan hias, wawancara di kolam ikan hias Botoran barat 21 September 2021

Sama halnya yang disampaikan oleh mbak Nurma pemilik usaha konveksi busana muslim salah satu nasabah UMKM BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Pendampingan apa mas- mas, paling Cuma petugase kesini liat-liat tok mas. Selain itu ngeceki angsuran sama ditanya produksinya meningkat apa enggak gitu. Kalau pas awal dulu itu kayak dipantau gitu mas uang nya dibelikan apa dan harus ada bukti dibelikan sesuatu pas pihak bank nya ngecek kesini.”²⁶

Sama halnya yang disampaikan oleh mas Toni pemilik usaha konter salah satu nasabah UMKM BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Setelah dapat pembiayaan itu mas dapat pengarahan dikit-dikit Cuma setelah itu ya gak ada. Petugas kesininya paling pas waktu ngangsur atau pas cek berkala seputas usaha saja.”²⁷

Sama halnya yang disampaikan oleh mbak Lastri pemilik usaha toko pracangan salah satu nasabah UMKM BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) bahwa:

“Iya mas pihak BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariaah) juga melakukan monitoring pada nasabah UMKM seperti pendampingan pemanfaatan dana yang dipinjam digunakan secara tepat dan memberi pelatihan dalam menyusun laporan keuangan gitu mas.”²⁸

²⁶ Mbak Nurma, pemilik usaha konveksi busana muslim, wawancara di rumah mbak Nurma Desa Moyoketen 22 September 2021

²⁷ Mas Toni, pemilik usaha konter, wawancara di rumah mas Toni Desa Sobontoro 24 September 2021

²⁸ Mbak Lastri, pemilik usaha toko pracangan, wawancara di rumah mbak Lastri Desa Sembung 26 September 2021

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) melakukan pendampingan terhadap usahanya nasabah. Akan tetapi pendampingan tersebut tidak intensif dilakukan. Sebab karyawan BSI KK Tulungagung tidak serta merta selalu mengunjungi para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya. Pendampingan dilakukan diawal pembiayaan.

Tujuan utama pelaku UMKM setelah memperoleh pembiayaan di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) yaitu selain mendapatkan tambahan modal tapi juga omset atau pendapatan usaha yang didapat meningkat. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mas Muh pelaku UMKM pemilik ternak ikan hias bahwa:

“Kendala pasti ada mas, namun kendalanya gak begitu signifikan mungkin cuma faktor cuaca yang gak menentu kadang yang buat perkembangan ikan jadi melambat dan selain itu ada juga kendala pengiriman ikan karena kondisi pandemi yang agak sulit keluar masuk luar kota. Kalau pendapatan naik turun sih mas”²⁹

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mbak Nurma pelaku UMKM pemilik usaha konveksi busana muslim bahwa:

“Mungkin kalau kendalanya itu di bagian pemasarannya mas, salah satu sistem penjualannya saya itu pakek sistem titip jual dulu di toko orang

²⁹ Mas muh, pemilik ternak ikan hias, wawancara di kolam ikan hias Botoran barat 21 September 2021

jadi gak langsung dibayar sepenuhnya gitu mas. Namun ada juga pembeli yang langsung beli di tempat saya untuk dijual kembali.”³⁰

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mas Toni pelaku UMKM pemilik usaha konter bahwa:

“Di usaha konter ini kendalanya salah satunya naik turunnya harga kulak an saya mas karena dari pihak agen pun juga mengalami begitu. Namun sejauh ini kebanyakan mengalami kenaikan harga, jadi dampaknya kadang ada penurunan pendapatan juga mas.”³¹

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mbak Lastri pelaku UMKM pemilik usaha toko pracangan bahwa:

“Sejauh ini kendala nya gak begitu menyulitkan bagi saya mas mungkin cuma naik turunnya kulak an saya mas, alhamdulillah nya kalau pendapatan tetep stabil karena daerah sini banyak warga yang membutuhkan toko seperti milik saya mas”³²

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa ada penambahan soal penjualan barang yang dijual oleh pelaku usaha. Serta melihat kondisi pasar karena tidak selamanya keadaan pemasaran selalu rame tetapi ada hari-hari dimana keadaan pemasaran itu sepi. Dari segi penjualan mengalami peningkatan namun terdapat kendala masalah dalam

³⁰ Mbak Nurma, pemilik usaha konveksi busana muslim, wawancara di rumah mbak Nurma Desa Moyoketen 22 September 2021

³¹ Mas Toni, pemilik usaha konter, wawancara di rumah mas Toni Desa Sobontoro 24 September 2021

³² Mbak Lastri, pemilik usaha toko pracangan, wawancara di rumah mbak Lastri Desa Sembung 26 September 2021

pendapatan (keuntungan) yang diperoleh. Ketika melihat presentase penjualan dan pembelian keuntungan yang mereka dapatkan masih standar belum bisa signifikan.

Selain itu para nasabah pembiayaan murabahah di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) sendiri merasakan manfaat dari pembiayaan yang telah dilakukan. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mas Muh pelaku UMKM pemilik ternak ikan hias bahwa:

“Alhamdulillah mas, terbantu banget dengan adanya pembiayaan ini soalnya dapat membeli barang yang saya butuhkan untuk kebutuhan usaha saya ternak ikan hias ini. Administrinya juga mudah terus karyawannya juga ramah-ramah mas.”³³

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mbak Nurma pelaku UMKM pemilik usaha konveksi busana muslim bahwa:

“Manfaatnya banyak mas saya jadi bisa membeli bahan kain dan beberapa kebutuhan saya untuk menunjang pengembangan usaha ini, selain itu pembiayaan murabahah juga mudah saya pahami mas.”³⁴

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mas Toni pelaku UMKM pemilik usaha konter bahwa:

“Saya sangat bersyukur banget mas mendapatkan modal kerja dari pembiayaan murabahah ini karena dengan ini saya bisa mengembangkan

³³ Mas muh, pemilik ternak ikan hias, wawancara di kolam ikan hias Botoran barat 21 September 2021

³⁴ Mbak Nurma, pemilik usaha konveksi busana muslim, wawancara di rumah mbak Nurma Desa Moyoketen 22 September 2021

usaha saya. Selain itu pembiayaan murabahah itu mudah dipahami, prosesnya cepat dan minim resiko.”³⁵

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh mbak Lastri pelaku UMKM pemilik usaha toko pracangan bahwa:

“Sebelumnya dagangan di toko saya itu gak begitu banyak seperti sekarang mas, karena pembiayaan murabahah ini sekarang dagangan di toko saya jadi lebih banyak dan dapat memenuhi kebutuhan warga sekitar. Selain itu pendapatan saya jadi stabil.”³⁶

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah mayoritas mendapatkan manfaat dari pembiayaan murabahah ini yang diberikan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Dimana pembiayaan yang diberikan kepada mitra usaha melalui pembiayaan murabahah bisa digunakan untuk penambahan modal dan untuk pengembangan usahanya. Hal ini dapat dilihat pada mitra usaha yang memanfaatkan pembiayaan ini dapat menambah modal usahanya. Pelaku UMKM juga merasakan bahwa dengan adanya pembiayaan murabahah bisa membeli barang dagangan untuk dijual kembali. Selain itu ditambah dengan proses administrasi dan pegawai bank yang ramah.

C. Analisis Data

1. Analisis Implementasi Pembiayaan Murabahah di BSI KK Tulungagung

³⁵ Mas Toni, pemilik usaha konter, wawancara di rumah mas Toni Desa Sobontoro 24 September 2021

³⁶ Mbak Lastri, pemilik usaha toko pracangan, wawancara di rumah mbak Lastri Desa Sembung 26 September 2021

(eks BRI Syariah)

Pembiayaan *murabahah* yang dilakukan Bank BSI KKTulungagung (eks BRI Syariah) yaitu jual beli antara pihak bank sebagai penyedia kebutuhan nasabah sedangkan nasabah sebagai orang yang mengajukan pembiayaan. Dimana pihak Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) pada waktu terjadi akad menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang ingin diperoleh. Pembiayaan *murabahah* sangat diminati karena prosesnya yang mudah, cepat dan minim resiko. Terutama bagi pelaku UMKM yang baru membuka usaha bisa mengajukan pembiayaan jenis KUR yang minimal usahanya berjalan 6 bulan sehingga memudahkan pelaku UMKM.

Implementasi pembiayaan *murabahah* menurut teori adalah menyediakan kebutuhan barang modal atau barang konsumsi yang dibutuhkan konsumen. Di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) pembiayaan *murabahah* tidak hanya diberikan berupa penyediaan barang konsumsi atau barang modal yang dibutuhkan nasabah tetapi juga pembiayaan diberikan secara tunai sesuai ketentuan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah).

BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) mempunyai produk pembiayaan mikro yang ditujukan bagi UMKM dengan syarat dan ketentuan yang ada. Dimana jenis pembiayaan tersebut ada 4 yaitu: mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB dan KUR. Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan PT Bank BRI Syariah usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, margin rendah pinjaman sampai dengan Rp. 200.000.000,00. Pembiayaan mikro

adalah kegiatan pembiayaan usaha yang dipinjamkan kepada usaha kecil (mikro) yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai usaha, contohnya seperti masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang pasar atau masyarakat luas yang mempunyai toko dengan usaha yang berprinsip syariah.

Skema pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan akad *murabahah*, dengan tujuan pembiayaan sebagai modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan *murabahah* dengan jenis pembiayaan mikro iB di BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dilaksanakan dengan menggunakan akad *murabahah* atau akad jual beli. Dengan tujuan pembiayaan sebagai modal kerja, investasi dan konsumsi. Jika objek akan digunakan untuk menambah persediaan barang atau aktiva lancar, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* modal kerja. Jika objek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* investasi. Dan jika objek digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* konsumsi. Sehingga penggunaan pembiayaan tersebut berbeda-beda tergantung dengan kebutuhan pelaku pembiayaan.

Persyaratan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) yaitu pelaku UMKM yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah* harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang sudah disediakan Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah), serta harus melampirkan berkas- berkas persyaratan pengajuan pembiayaan seperti foto

copy Kartu Tanda Penduduk (KTP), foto copy Kartu Keluarga (KK), Surat Keterangan Usaha (SKU) dan NPWP dengan limit pembiayaan >50 juta.

Barang jaminan yang berlaku di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dalam mendapatkan pembiayaan mikro dan KUR bagi UMKM dengan akad *murabahah* yaitu tanah hak milik, bangunan, BPKB. Berbeda dengan pembiayaan jenis KUR dimana pelaku UMKM tidak wajib menyerahkan jaminan/agunan. Nasabah bisa menyerahkan persyaratan pembiayaan *murabahah* langsung ke kantor Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) atau kepada petugas yang berkeliling ke tempat usaha.

Nasabah yang telah memenuhi persyaratan dan siap untuk direalisasikan pembiayaannya, maka nasabah tersebut harus datang sendiri ke kantor Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Dari berbagai tahap pembiayaan hanya pada tahap realisasi ini lah yang mengharuskan nasabah datang langsung ke kantor.

Setelah Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menerima permohonan pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh nasabah maka nasabah harus datang sendiri ke kantor Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) untuk membuat kontrak jual beli antar bank dan nasabah. Bank dibolehkan meminta barang jaminan sesuai dengan jenis pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh nasabah. Namun hal yang pertama kali diperhitungkan oleh pihak Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) adalah kelayakan usaha nasabah, jika usaha nasabah layak, sesuai syariat islam, mempunyai surat izin usaha maka bank akan memberikan pendanaan

kepada calon UMKM. Kemudian dalam proses pemberian dana kepada nasabah, bank terlebih dahulu melakukan analisis terhadap usaha tersebut melalui laporan keuangan laba bersih 3 bulan terakhir, untuk memastikan berapa kisaran yang akan diberikan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan usaha.

Realisasi pembiayaan *murabahah* di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) diimplementasikan dengan menyerahkan dana sepenuhnya kepada mitra usaha yang telah mengajukan pembiayaan *murabahah* di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Dana diberikan sepenuhnya kepada mitra usaha secara tunai sehingga dinilai lebih praktis dan dirasa tidak memakan waktu untuk mencari barang kebutuhan nasabah yang sesuai dengan keinginan nasabah.

Pada saat penyerahan dana dalam implementasinya di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) tidak disertai dengan adanya akad wakalah dan hanya digunakan akad *murabahah* saja. Akad *murabahah* digunakan dari awal nasabah atau pelaku UMKM mengajukan pembiayaan *murabahah* sampai dengan dana diserahkan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli atau memenuhi barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Apabila pihak Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah dengan mengikuti teori yang ada seharusnya harus disertai dengan akad wakalah atau mewakilkan pembelian barang kebutuhan pembiayaan kepada nasabah tetapi dengan pengawasan pihak bank sehingga jelas pengeluaran yang dilakukan oleh

nasabah dalam membeli barang kebutuhan nasabah.

Implementasi pembiayaan *murabahah* di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) menggunakan akad *murabahah* dalam pembiayaan kepada UMKM, dimana bank bertindak sebagai penyedia barang dan nasabah sebagai pemesan barang. Namun di Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah), bank memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang yang dia butuhkan dan nasabah wajib mengembalikan dana yang telah diberikan bank dengan mencicil setiap bulannya sampai waktu yang telah ditentukan. Karena dengan proses ini dirasa memudahkan pihak Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dalam menyediakan objek barang kebutuhan pembiayaan.

2. Analisis pembiayaan murabahah terhadap pengembangan UMKM pada nasabah BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah)

Permasalahan UMKM yang ada di Tulungagung yaitu permodalan. BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) memberikan kontribusi melalui pembiayaan *murabahah* untuk membantu mengembangkan usaha sebagai modal dan investasi selama usaha UMKM layak dan lulus persyaratan dari BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Hal ini menjelaskan bahwa pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dalam bentuk pembiayaan produktif, yang mana nasabah melakukan pengajuan untuk ditujukan sebagai modal kerja maupun investasi, selain itu BSI mempunyai strategi dalam memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada UMKM yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro

bagi UMKM, konsep linkage, dan langsung menyentuh pelaku UMKM atau sistem jemput bola.

BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) berkontribusi mengembangkan UMKM melalui pembiayaan yang diberikan sebagai modal usaha atau investasi. Peran produk pembiayaan mikro dari BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) sangat membantu perkembangan UMKM sektor riil, yang awalnya kekurangan modal hingga usahanya menghasilkan keuntungan lebih. Selain itu, dari usaha nasabah yang terkendala modal hingga usaha tersebut mampu memenuhi pesanan konsumen. Disinilah bank syariah berperan dalam menyediakan modal dengan menggunakan produk bank syariah yang cocok dengan UMKM tersebut. Dengan demikian, Pembiayaan mikro yang dilakukan BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan permodalan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Setiap bank syariah mempunyai berbagai strategi pembiayaan yang berbeda, misalnya Bank BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) mendirikan pusat-pusat pelayanan pembiayaan mikro seperti gerai UMKM atau sentra UMKM. Di samping itu dikembangkan pula konsep linkage, di mana bank syariah yang lebih besar menyalurkan pembiayaan UMKM-nya melalui lembaga keuangan syariah yang lebih kecil. Hal ini dilakukan karena memang jangkauan bank syariah besar yang belum menjangkau pelosok-pelosok sentra masyarakat usaha kecil atau lembaga keuangan syariah yang kecil lebih menyentuh langsung dengan pelaku usaha UMKM.

BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) melakukan pendampingan terhadap usahanya nasabah. Akan tetapi, pendampingantersebut tidak intensif dilakukan. Sebab, karyawan BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) tidak serta- merta selalu mengunjungi para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya. Pendampingan dilakukan di awal pembiayaan.

Pendampingan dilakukan diawal terjadinya pembiayaan setelahnya pendampingan dilakukan secara tidak langsung kelapangan tetapi dengan melihat dan memantau hasil usaha nasabah dari kelancaran angsuran. Monitoring tetap dilakukan terkait usaha yang dijalankan oleh UMKM dengan menggunakan dana pinjaman melalui pembiayaan murabahah. Pendampingan yang kurang intensif tersebut menyebabkan tidak terarahnya pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM sehingga mitra usaha hanya melakukan pemasaran seadanya dengan pangsa pasar dan pesaing yang diabaikan karena ketidaktahuan terhadap wawasan seputar marketing. Pendampingan dibutuhkan untuk mendukung kegiatan usaha pelaku UMKM tetap berjalan dan berkembang sehingga omset yang di dapat benar-benar meningkat. Sehingga siklus usaha pelaku UMKM tidak gulung tikar karena pendapatan turun dan biaya angsuran yang harus di bayar setiap bulannya menjadi tambahan beban bagi pelaku UMKM.

Monitoring dilakukan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) itu dilaksanakan dua sampai tiga kali dalam sebulan untuk mengetahui perkembangan usaha UMKM. Hal itu menjadi wewenang dari BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) agar usaha yang dilakukan nasabah berjalan

dengan baik. Apabila angsuran nasabah berjalan lancar maka tidak perlu dilakukan pendampingan secara langsung. Pendampingan langsung dilakukan selama sebulan sekali atau dua kali. Yang terpenting adalah BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) dan nasabah tetap menjalin komunikasi dengan baik.

Penambahan permodalan serta barang kebutuhan pelaku UMKM setelah mendapat pembiayaan *murabahah* tidak selalu bisa langsung bisa meningkatkan pendapatan karena jika melihat kondisi pasar yang tidak selamanya keadaan pemasaran selalu ramai tetapi ada hari-hari dimana keadaan pemasaran itu sepi. Dari segi penjualan mengalami peningkatan namun terdapat kendala masalah dalam pendapatan (keuntungan) yang diperoleh. Ketika melihat presentase penjualan dan pembelian keuntungan yang mereka dapatkan masih standar belum bisa dikatakan signifikan. Pasar yang pasang surut juga disebabkan karena adanya *product life cycle* atau siklus hidup produk mulai pada saat produk atau usaha tersebut dikenalkan, mengalami pertumbuhan, pendewasaan, dan kemunduran. Sehingga dibutuhkan strategipemasaran dan juga pendampingan dalam hal marketing serta kesadaran dari kedua belah pihak antara mitra usaha UMKM dengan pihak BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) untuk meminimalisir terjadinya masalah pada saat konsumen mulai jenuh.

Setelah mendapat pembiayaan *murabahah* pelaku UMKM merasakan pertambahan baik dari alat produksi, bahan baku produksi, dan juga kebutuhan lainnya. Tetapi tujuan pengajuan pembiayaan *murabahah* yaitu

untuk menambah omset/pendapatan dan siklus usaha tetap berjalan. Namun, pendapatan yang diperoleh nasabah mitra usaha BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah) masih standar dan belum mengalami kenaikan omset yang signifikan. Hal tersebut disebabkan oleh bahan baku, produksi, alat produksi, dan juga barang kebutuhan lain yang harganya naik turun tidak menentu. Selain itu kondisi pemasaran yang tidak selamanya akan ramai terus tetapi juga adakondisi dimana pemasaran itu sepi dan tidak berjalan dengan lancar. Jika kondisi pemasaran sedang ramai maka, yang terjadi adalah peningkatan pendapatan. Tetapi jika kondisi pemasaran sedang sepi maka, yang terjadi adalah penurunan pendapatan.

Di samping itu nasabah juga merasakan manfaat dari pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BSI KK Tulungagung (eks BRI Syariah). Dimana pembiayaan yang diberikan kepada mitra usaha melalui pembiayaan *murabahah* bisa digunakan untuk menambah modal usahanya. Hal ini dapat dilihat pada mitra usaha yang memanfaatkan pembiayaan ini dapat menambah modal usahanya. Pelaku UMKM juga merasakan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* bisa membeli barang dagangan untuk dijual kembali. Tambahan modal yang didapat mitra usaha dapat memberikan manfaat seperti nasabah yang kekurangan baik dari bahan baku, alat produksi, keperluan dagang, dan barang-barang kebutuhan lainnya bisa dipenuhi dengan pembiayaan *murabahah*. Selain itu pembiayaan ini mempunyai administrasi yang lebih mudah dan pegawai bank yang ramah-ramah.