

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global (bankbsi.co.id, 2023).

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Aalamiin*) (bankbsi.co.id, 2023).

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah lembaga perbankan syariah. Bank ini berdiri Pada tanggal 1 Februari 2021, tiga Bank anak perusahaan

BUMN itu merger secara nasional di bawah Kementerian BUMN. BNI Syariah, BRI Syariah dan Mandiri Syariah, dari ketiga bank tersebut merger menjadi Bank Syariah Indonesia. dari february sampai bulan juni hampir akan menginjak setengah tahun. Untuk sistemnya sendiri sudah terpisah dari masing-masing induk, yang awalnya BNI Syariah induknya dari BNI, BRI Syariah dari BRI, Bank Mandiri Syariah dari Bank Mandiri sudah terpisah dan sudah menjadi sendiri, Bank syariah yang besar di Indonesia. Diharapkan kedepannya proses migrasi dan roll out nya berjalan lancar karena sekarang ini masih di jadwalkan untuk proses migrasi nasabahnya karena nasabah masing-masing bank banyak, jadi dari Februari sampai 31 Oktober 2021 itu proses migrasi nanti setelah bulan Oktober, di bulan November itu semua tidak ada lagi BNI Syariah, BRI Syariah, dan Bank Mandiri Syariah. Karena semuanya sudah terkumpul dan sudah menjadi legasi Bank Syariah Indonesia (BSI).

Proses merger tiga Bank Syariah besar di Indonesia menjadi salah satu tonggak sejarah yang akan membuka banyak peluang-peluang baru dalam mendukung perekonomian masyarakat secara nasional. Setiap Bank Syariah memiliki latar belakang dan sejarahnya sendiri sehingga semakin menguatkan posisi BSI kedepannya.

Berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) di resmikan melalui surat yang di keluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Surat yang di rilis dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI

Syariah ke dalam PT Bank BRI syariah Tbk serta izin perubahan nama dengan menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank hasil penggabungan. Dengan di keluarkannya surat dari OJK ini maka semakin menguatkan posisi BSI untuk melakukan aktivitas perbankan berlandaskan konsep syariah dan penggabungan dari 3 Bank pembentuknya.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika adanya sinergi antara pemegang kebijakan dan juga kesadaran masyarakat terhadap transaksi halal berbasis syariah yang terus di tegakan dalam prinsip ekonomi. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar besutan BUMN, yaitu PT Bank syariah Mandiri Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi intensitas baru yang di beri nama Bank Syariah Indonesia.

2. Tujuan Merger oleh BSI

Tujuan di bentuknya BSI untuk menjadi Bank Syariah terbesar, menjadi barometer market di Indonesia dan mempunyai daya saing global. Tujuan meger yang dilakukan oleh BSI :

- a. Sinergi yang baik demi

Meningkatkan Layanan untuk Nasabah Bank Syariah Dengan menggabungkan tiga Bank Syariah besar, tentu akan tergabung tiga layanan bank dalam satu pintu untuk mengoptimalkan prospek bisnis dan pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Sinergitas yang dihasilkan dari merger ini tentu akan semakin kuat dan kokoh dan sejalan dalam visi bank syariah di Indonesia di masa depan.

b. Perbaiki Proses Bisnis

Akan sangat mudah bagi pemerintah untuk mengawal prinsip syariah yang dijalankan oleh BSI dan tentu saja ini akan memperbaiki proses bisnis syariah yang sudah berjalan baik selama ini. Meski ada tantangan dalam hal penggabungan nasabah, tantangan ini akan sebanding dengan proses bisnis syariah yang semakin baik kedepannya karena dikelola oleh satu Bank.

c. Risk Management

Pengelolaan BSI akan meminimalisir risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam pengelolaan bisnis perbankan di masa depan. Keberhasilan Bank Mandiri saat ini yang berawal dari hasil merger empat bank sebelumnya menjadi pelajaran bahwa risiko perbankan bisa diminimalisir jika ketiga bank syariah plat merah ini digabungkan menjadi satu.

d. Sumber Daya Instansi

BSI akan menyeleksi sumber daya terbaik untuk menjalankan industri perbankan syariah lebih baik lagi dibandingkan jika berjalan

sendiri dengan tiga entitas berbeda. Hal ini akan membuat setiap instansi dan jajaran direksi akan diisi oleh tenaga profesional dan bekerja dalam satu payung lembaga dengan visi dan misi yang searah.

e. Penguatan Teknologi Digital

Pengembangan teknologi dan inovasi perbankan terus bermunculan dan ini adalah tugas dari Bank Syariah Indonesia untuk menyeragamkan teknologi syariah yang ada di Indonesia. Harapannya, teknologi digital yang di usung oleh BSI dapat menjadi tolak ukur untuk sistem teknologi informasi berbasis syariah dalam skala nasional. Dari segi teknologi, BSI membuat website serta aplikasi Bank Syariah Indonesia mobile berbasis online yang memudahkan masyarakat dalam mengaksesnya.

3. Visi dan Misi

Visi Bank Syariah Indonesia adalah “Top 10 Global Islamic Bank”

Misi Bank Syariah Indonesia, yaitu:

a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025

b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham

Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)

c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja

4. Produk -Produk Bank Syariah Indonesia

a. Tabungan

Beragam produk tabungan sesuai prinsip syariah

- 1) BSI Tabungan Bisnis
- 2) BSI Tabungan *Classic*
- 3) BSI Tabungan *Easy* Mudarabah
- 4) BSI Tabungan *Easy* Wadiah
- 5) BSI Tabungan Efek Syariah
- 6) BSI Tabungan Junior
- 7) BSI Tabungan Mahasiswa
- 8) BSI Tabungan *Payroll*
- 9) BSI Tabungan Pendidikan
- 10) BSI Tabungan Pensiun
- 11) BSI Tabungan Prima
- 12) BSI Tabungan Rencana
- 13) BSI Tabungan Simpanan Pelajar
- 14) BSI Tabungan *Smart*
- 15) BSI Tabungan Valas
- 16) BSI TabunganKu
- 17) BSI Topenas Kolektif.

b. Haji dan Umroh

Beragam produk haji dan umrah unggulan

- 1) BSI Tabungan Haji Indonesia
- 2) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

c. Pembiayaan

Beragam produk pembiayaan sesuai syariah

- 1) *Bilateral Financing*
- 2) *BSI Cash Collateral*
- 3) *BSI Distributor Financing*
- 4) BSI Griya Hasanah
- 5) BSI Griya Konstruksi
- 6) BSI Griya Mabror
- 7) BSI Griya Simuda
- 8) BSI Griya Swakarya
- 9) BSI KPR Sejahtera
- 10) BSI KUR Kecil
- 11) BSI KUR Mikro
- 12) BSI KUR Super Mikro
- 13) BSI Mitra Beragun Emas (*Non Qardh*)
- 14) BSI Mitraguna Berkah
- 15) BSI Multiguna Hasanah
- 16) BSI Oto
- 17) BSI Pensiun Berkah

18) BSI Umrah

19) Mitraguna Online

d. Investasi Beragam produk investasi sesuai syariah

1) *Bancassurance*

2) BSI Deposito Valas

3) BSI Reksa Dana Syariah

4) *Cash Waqf Linked* Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)

5) Deposito Rupiah

6) *Referral Retail Brokerage*

7) SBSN Ritel.

e. Transaksi

Produk dan layanan untuk menunjang transaksi

1) BSI Giro Rupiah

2) BSI Giro Valas

f. Emas

Produk Emas unggulan

1) BSI Cicil Emas

2) BSI Gadai Emas.

g. Bisnis

Layanan bagi pelaku Usaha Kecil dan Mikro

1) *Bank Guarantee Under Counter Guarantee*

2) BSI Bank Garansi

3) *BSI Cash Management*

4) BSI Deposito Ekspor SDA

- 5) BSI Giro Ekspor SDA
- 6) BSI Giro Optima
- 7) BSI Giro Pemerintah
- 8) BSI Pembiayaan Investasi
- 9) Giro Vostro 10) Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank
- 10) Pembiayaan Yang Diterima (PYD).

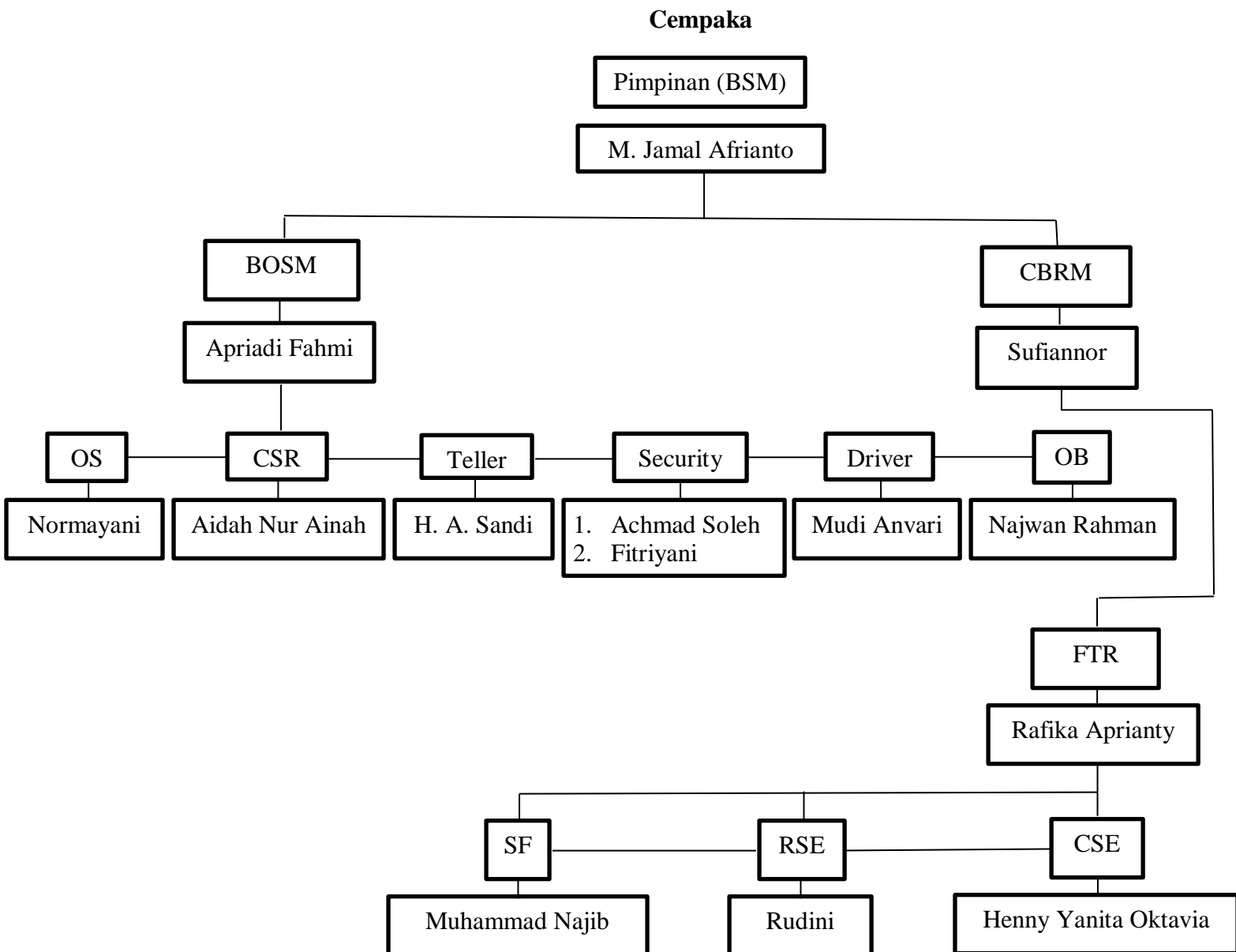
h. Prioritas

- 1) BSI Prioritas
- 2) BSI Private

5. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang tanggungjawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam suatu struktur organisasi pada BSI KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSI KCP Banjarmasin Pasar



Sumber : Data Diolah

Keterangan :

1. Pimpinan
2. BOSM (Branch Operation and Service Manager)
3. OS (Operational Staff)

4. CSR (Customer Service Relationship)
5. Teller
6. Security
7. Driver
8. OB (Office Boy)
9. CBRM (Consumer Business Relationship Manager)
10. FTR (Funding and Transaction Representative)
11. CSE (Consumer Sales Executive)
12. RSE (Retail Sales Executive)
13. SF (Sales Force)

6. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Krisis yang melanda Amerika Serikat sejak akhir tahun 2008 yang diawali dari ambrohnya sektor perbankan di USA telah menyeret berbagai sektor yang kemudian merambah ke kawasan Eropa, Asia terutama ASEAN dan akhirnya Indonesia di awal tahun 2009. Global krisis telah menciptakan *multi crisis effect* yang membuat banyak perusahaan di Indonesia dengan sangat terpaksa melakukan perampingan organisasi dalam bentuk Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) secara sepihak dan dampaknya adalah meningkatnya pengangguran terdidik ataupun yang belum mengenyam pendidikan formal. Hal ini membuat pemerintah Indonesia membutuhkan langkah dan upaya yang cerdas untuk mengatasi tingkat pengangguran terdidik yang hanya berorientasi mencari kerja.

Indonesia membutuhkan *entrepreneurial skill* untuk bisa menekan sekecil mungkin tingkat kemiskinan yang tinggi. mengandalkan investor asing untuk

membuka lapangan kerja tidaklah cukup, menghimbau kepada pemilik perusahaan untuk tidak mem-PHK (Pemutusan Hak Kerja) karyawan atau buruh juga sulit diwujudkan. satu-satunya cara atau jalan terbaik adalah berorientasi menjadi wirausahawan.

Pemberdayaan terhadap UMKM di Indonesia merupakan bentuk implementasi dari UUD 1945, khususnya pasal 33. Pada pasal tersebut diterangkan tentang prinsip dasar, yakni pengakuan secara yuridis tentang demokrasi ekonomi. Bahkan dalam amandemen UUD 1945 telah mengalami penambahan dua ayat sehingga menjadi lima ayat. Pada ayat 4 dipertegas tentang demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Sejarah menunjukkan bahwa gagasan dan pemikiran pembangunan ekonomi nasional dengan landasan demokrasi nasional berpihak pada kelompok usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) telah lama menjadi rencana pembangunan ekonomi nasional. Dorodjatun Kuntjoro Jakti (1989) dalam pengantar buku Clifford Geertz berjudul “Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia”, menyebutkan bahwa keberpihakan kepada kelompok pengusaha pribumi dan golongan ekonomi lemah (GEL) telah ada sejak lama pada berbagai pemerintah.

Usaha mikro, kecil dan menengah sekarang ini yang terus berkembang dan tumbuh pesat sejak terjadinya krisis pada tahun 1997an. Dimana saat itu banyak terjadi PHK yang dilakukan oleh industri-industri menengah dan besar akibat krisis

yang berkepanjangan. Orang-orang yang di PHK pada akhirnya mengembangkan usaha secara mandiri, baik usaha kecil maupun menengah. UMKM banyak dibicarakan oleh berbagai pihak, karena dianggap penyelamat perekonomian Indonesia pada masa krisis pada periode 1992-2000. UMKM ini mempunyai ciri khas yaitu modal yang kecil, resiko yang sedikit tinggi tetapi penerimaan juga tinggi, dan membawa kewirausahaan bagi pemiliknya. Konsep UMKM sangat berbeda dari satu negara dengan negara lain. UMKM di Indonesia telah mendapat perhatian dan dibina pemerintah dengan membuat kementerian yaitu Menteri Koperasi dan UMKM. Dengan adanya kementerian yang menangani khusus bidang UMKM, diharapkan UMKM di Indonesia berkembang dan diminati oleh sebagian besar angkatan kerja Indonesia.

Banyaknya jumlah UMKM akan memberikan efek baik pada pertumbuhan ekonomi, karena UMKM adalah satu sektor perekonomian yang potensial dan memberikan banyak manfaat kepada masyarakat, khususnya masyarakat golongan menengah kebawah, selain sektor perekonomian potensial UMKM juga mampu memberikan sumbangan yang besar dalam pertumbuhan ekonomi dan mampu dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan dan pendapatan masyarakat.

Di kota Banjarmasin sendiri pertumbuhan jumlah UMKM setiap tahunnya terus meningkat. Hal ini bisa disebabkan peningkatan daya beli masyarakat, akan tetapi peningkatan jumlah UMKM tidak selalu berbanding lurus terhadap daya beli, peningkatan jumlah UMKM ini bisa disebabkan pengurangan karyawan pada salah satu sektor, misalnya sektor batubara, sehingga yang tadinya bekerja di sektor batubara beralih membuka usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM kota Banjarmasin, diperoleh data tentang banyaknya jumlah UMKM yaitu dari priode 2017-2021. Banyaknya jumlah UMKM Kota Banjarmasin setiap tahunnya mengalami kenaikan seperti tabel berikut:

Tabel 4.1 Pertumbuhan UMKM di Kota Banjarmasin

Tahun	Mikro	Kecil	Menengah	Jumlah
2017	44325	3828	1705	49858
2018	42336	3827	1695	47858
2019	35056	5283	1902	42241
2020	31416	3723	1642	36781
2021	30631	3630	1601	35862

Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Tenaga Kerja (Data Diolah)

Data di atas menunjukkan bahwa jumlah UMKM setiap tahunnya meningkat secara keseluruhan dari tahun 2017 usaha mikro berjumlah 30.631 unit, usaha kecil berjumlah 3.630 dan usaha menengah berjumlah 1.601. Pada tahun 2018 jumlah usaha mikro meningkat menjadi 31.416, usaha kecil meningkat menjadi 3.723 usaha dan usaha menengah meningkat menjadi 1.642 usaha. Pada tahun 2019 jumlah usaha mikro meningkat kembali menjadi 35.056 usaha, usaha kecil meningkat menjadi 5.283 usaha dan usaha menengah menjadi 1.902 usaha. Pada tahun 2020 jumlah usaha mikro meningkat menjadi 42.336 usaha dan usaha kecil menurun jumlahnya menjadi 3.827, jumlah ini lebih sedikit dibandingkan jumlah tahun sebelumnya, pada usaha menengah juga mengalami penurunan jumlah menjadi 1.695 usaha. Pada tahun 2021 jumlah usaha mikro semakin meningkat menjadi 44.325 dan usaha kecil mengalami kenaikan walaupun beda satu usaha dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 3.828 dan untuk usaha menengah mengalami kenaikan sebesar 1.705 usaha. Berdasarkan data di atas dapat dikatakan setiap

tahunnya jumlah UMKM meningkat sesuai dengan pernyataan kepala bidang usaha mikro. Data tentang UMKM ini tidak hanya dari Dinas Koperasi UMKM dan tenaga kerja, Dinas Perdagangan yang dikumpulkan oleh BPS kota Banjarmasin juga memiliki data tersebut yang terdiri dari tahun 2012-2016, data tersebut sebagai berikut:

Tabel 4.2 Data Jumlah Pelaku UMKM Kota Banjarmasin

Tahun	Kelompok Industri			Jumlah
	Rumah Tangga	Kecil	Menengah	
2017	30 unit	16 unit	6 unit	52 unit
2018	65 unit	5 unit	4 unit	74 unit
2019	42 unit	12 unit	6 unit	60 unit
2020	52 unit	8 unit	1 unit	61 unit

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin (Diolah)

Jumlah data UMKM yang dikumpulkan oleh BPS dari Dinas Perdagangan pada tahun 2017 jumlah kelompok industri rumah tangga sebesar 30 usaha, jumlah industri kecil berjumlah 16 usaha dan jumlah industri menengah dan besar berjumlah 6 usaha. Pada tahun 2018 industri rumah tangga meningkat menjadi 65 usaha, jumlah industri kecil berjumlah 5 dan industri menengah dan besar berjumlah 4 usaha. Pada tahun 2019 jumlah industri rumah tangga menurun menjadi 42 usaha, jumlah industri kecil meningkat menjadi 12 dan industri menengah dan besar meningkat menjadi 6 usaha. Pada tahun 2020 jumlah industri rumah tangga meningkat kembali menjadi 52 dan jumlah industri kecil menjadi 8 usaha dan untuk industri menengah dan besar turun menjadi 1. Pada tahun 2021 jumlah industri rumah tangga tetap meningkat menjadi 56 dan jumlah industri kecil tetap berjumlah 8, jumlah industri menengah dan besar meningkat jumlahnya menjadi 6 usaha.

7. Data Penelitian Pertumbuhan Jumlah Produksi dan Keuntungan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Banjarmasin

Pertumbuhan usaha UMKM di Kota Banjarmasin diindikasikan dengan kontinuitas usaha, yaitu hasil produksi yang menjadi sektor usahanya, sehingga hal tersebut dapat menggambarkan kemampuan pelaku UMKM dalam memelihara eksistensi usahanya. Selain itu aspek keuntungan penjualan juga menjadi salah satu pengukuran dari kesinambungan dan kemampuan pelaku UMKM di Kota Banjarmasin. Adapun data jumlah produksi dan keuntungan yang didapatkan peneliti pada sampel penelitian dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.3 Data Jumlah Produksi dan Keuntungan Penjualan Pelaku UMKM Kota Banjarmasin

No	Inisial	Umur	Jumlah Produksi (Item)	Keuntungan Penjualan (Rp)
1	LT	27	225	8.750.000
2	DV	29	315	8.250.000
3	ID	45	245	6.950.000
4	GS	29	345	8.750.000
5	SNC	28	325	8.950.000
6	EO	41	325	7.750.000
7	A	31	300	6.750.000
8	A	28	235	7.250.000
9	R	36	225	8.750.000
10	R	27	300	7.950.000
11	N	29	312	8.950.000
12	E	29	335	8.150.000
13	MAP	29	355	8.750.000
14	M	29	215	7.250.000
15	TP	29	214	8.450.000
16	K	28	200	7.750.000
17	M	29	234	8.650.000
18	S	29	350	9.250.000
19	N	29	316	7.750.000
20	H	32	350	9.250.000
21	R	30	276	10.250.000
22	NFD	29	151	7.450.000
23	S	29	141	9.250.000
24	RA	29	211	9.450.000
25	L	30	228	9.250.000

No	Inisial	Umur	Jumlah Produksi (Item)	Keuntungan Penjualan (Rp)
26	WR	29	251	8.450.000
27	LS	29	271	9.450.000
28	N	29	131	8.650.000
29	K	30	145	8.450.000
30	E	29	235	9.450.000
31	EL	29	165	8.650.000
32	F	29	265	9.250.000
33	S	30	247	7.750.000
34	NTM	29	247	7.250.000
35	AA	27	207	6.250.000
36	RN	29	157	7.250.000
37	N	30	150	7.450.000
38	NS	30	223	6.950.000
39	IL	29	250	8.250.000
40	N	29	263	7.250.000
41	A	41	283	7.750.000
42	DLPP	29	150	6.250.000
43	UK	30	186	6.850.000
44	D	30	206	6.250.000
45	EH	29	206	6.950.000
46	V	29	201	6.450.000
47	L	29	200	6.950.000
48	D	28	206	6.550.000
49	L	29	207	6.500.000
50	LRD	32	207	7.550.000
Rata-rata			239,74	7,975.000

Sumber: Data Primer (Diolah)

Berdasarkan tabel tersebut, dapat dilihat bahwa jumlah produksi terbesar adalah sebesar 355 item produk, sedangkan jumlah produksi terendah adalah sebesar 131 item produk. Jumlah keuntungan penjualan terbesar adalah sebesar Rp. 10.250.000, sedangkan jumlah keuntungan penjualan terendah adalah sebesar Rp. 6.250.000.

B. Analisis Data

Penelitian ini mengemukakan efektifitas pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin, dimana pengukuran efektifitas yang

dikemukakan adalah berdasarkan tolak ukur peningkatan dari jumlah produksi dan keuntungan yang dihasilkan dari penjualan pelaku UMKM di Kota Banjarmasin.

1. Jumlah Produksi Pelaku UMKM di Kota Banjarmasin

Perkembangan jumlah produksi pelaku UMKM di Kota Banjarmasin sebelum dan sesudah pembiayaan Mudarabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.4 Data Jumlah Item Produksi UMKM Sebelum dan Sesudah Pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

Resp	Inisial	Umur	Sebelum Pembiayaan Mudarabah (Unit)	Sesudah Pembiayaan Mudarabah (Unit)	Keterangan
1	LT	27	181	225	Meningkat
2	DV	29	188	315	Meningkat
3	ID	45	184	245	Meningkat
4	GS	29	325	345	Meningkat
5	SNC	28	191	325	Meningkat
6	EO	41	193	325	Meningkat
7	A	31	300	300	Tetap
8	A	28	184	235	Meningkat
9	R	36	182	225	Meningkat
10	R	27	300	300	Tetap
11	N	29	188	312	Meningkat
12	E	29	194	335	Meningkat
13	MAP	29	375	355	Menurun
14	M	29	180	215	Meningkat
15	TP	29	180	214	Meningkat
16	K	28	200	200	Tetap
17	M	29	183	234	Meningkat
18	S	29	350	350	Tetap
19	N	29	189	316	Meningkat
20	H	32	350	350	Tetap
21	R	30	185	276	Meningkat

Resp	Inisial	Umur	Sebelum Pembiayaan Mudarabah (Unit)	Sesudah Pembiayaan Mudarabah (Unit)	Keterangan
22	NFD	29	108	151	Meningkat
23	S	29	150	141	Menurun
24	RA	29	112	211	Meningkat
25	L	30	112	228	Meningkat
26	WR	29	119	251	Meningkat
27	LS	29	300	271	Menurun
28	N	29	105	131	Meningkat
29	K	30	106	145	Meningkat
30	E	29	113	235	Meningkat
31	EL	29	200	165	Menurun
32	F	29	120	265	Meningkat
33	S	30	115	247	Meningkat
34	NTM	29	115	247	Meningkat
35	AA	27	111	207	Meningkat
36	RN	29	108	157	Meningkat
37	N	30	150	150	Tetap
38	NS	30	112	223	Meningkat
39	IL	29	250	250	Tetap
40	N	29	119	263	Meningkat
41	A	41	125	283	Meningkat
42	DLPP	29	150	150	Tetap
43	UK	30	145	186	Meningkat
44	D	30	166	206	Meningkat
45	EH	29	167	206	Meningkat
46	V	29	163	201	Meningkat
47	L	29	200	200	Tetap
48	D	28	182	206	Meningkat
49	L	29	194	207	Meningkat
50	LRD	32	195	207	Meningkat

Sumber: Data Primer (Diolah)

Rata-rata jumlah produksi yang dihasilkan oleh pelaku UMKM sebelum

mendapatkan pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah adalah sebesar 182,28 item produk. Sedangkan sesudah mendapatkan pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah adalah sebesar 239,74 item produk. Adanya peningkatan rata-rata dari jumlah produksi dari pelaku UMKM menunjukkan bahwa pembiayaan Mudarabah yang didapatkan memiliki manfaat bagi pemenuhan permodalan usaha.

Berdasarkan data perbandingan jumlah produksi yang dihasilkan pelaku UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, maka dapat diukur efektifitas pembiayaan tersebut terhadap UMKM di kota Banjarmasin, dimana sebagian besar jumlah UMKM mengalami peningkatan jumlah produksi, yaitu sebanyak 37 usaha (74%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudarabah yang diterima adalah efektif. Adapun UMKM yang tidak mengalami perubahan baik peningkatan maupun penurunan jumlah produksi adalah sebanyak 9 usaha (18%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudarabah yang diterima adalah kurang efektif. Sedangkan UMKM yang mengalami penurunan jumlah produksi adalah sebanyak 4 usaha (8%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudarabah yang diterima adalah tidak efektif.

Peran pembiayaan modal usaha dapat kita lihat dari beberapa tujuannya, salah satunya adalah untuk meminimalisir kekurangan modal usaha untuk menambah jumlah produk sehingga nasabah yang melakukan pembiayaan modal usaha mengalami peningkatan dalam jumlah stok produk. Hal tersebut dapat memaksimalkan laba, karena ketika adanya penambahan stok modal ada pula pertambahan stok barang dagang sehingga pendapatan para pedagang pun dapat meningkat. Hal tersebut sesuai dengan yang dialami pelaku UMKM di Kota Banjarmasin yang melakukan pembiayaan modal usaha pada Bank Syariah

Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka.

Peningkatan suatu penjualan UMKM harus didukung oleh peningkatan jumlah stok produk sehingga kelangsungan penjualan dapat terjamin. Peningkatan produksi sampai dengan batas maksimum kapasitas yang ada membutuhkan tambahan modal usaha. Tambahan modal usaha dapat dipenuhi dengan menggunakan pembiayaan murabahah yang diajukan, sehingga pembiayaan dapat perluasan usahanya.

2. Keuntungan Penjualan Pelaku UMKM di Kota Banjarmasin

Perkembangan keuntungan penjualan pelaku UMKM di Kota Banjarmasin sebelum dan sesudah pembiayaan Mudarabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.5 Data Keuntungan Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Pembiayaan Mudarabah dari Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

Resp	Inisial	Umur	Sebelum Pembiayaan Mudarabah	Sesudah Pembiayaan Mudarabah	Keterangan
1	LT	27	6.950.000	8.750.000	Meningkat
2	DV	29	7.550.000	8.250.000	Meningkat
3	ID	45	4.950.000	6.950.000	Meningkat
4	GS	29	7.500.000	8.750.000	Meningkat
5	SNC	28	7.050.000	8.950.000	Meningkat
6	EO	41	7.950.000	7.750.000	Menurun
7	A	31	5.250.000	6.750.000	Meningkat
8	A	28	6.550.000	7.250.000	Meningkat
9	R	36	5.850.000	8.750.000	Meningkat
10	R	27	6.150.000	7.950.000	Meningkat
11	N	29	6.750.000	8.950.000	Meningkat
12	E	29	7.750.000	8.150.000	Meningkat
13	MAP	29	6.750.000	8.750.000	Meningkat
14	M	29	4.950.000	7.250.000	Meningkat

Resp	Inisial	Umur	Sebelum Pembiayaan Mudarabah	Sesudah Pembiayaan Mudarabah	Keterangan
15	TP	29	5.250.000	8.450.000	Meningkat
16	K	28	7.750.000	7.750.000	Tetap
17	M	29	7.550.000	8.650.000	Meningkat
18	S	29	7.450.000	9.250.000	Meningkat
19	N	29	7.750.000	7.750.000	Tetap
20	H	32	7.050.000	9.250.000	Meningkat
21	R	30	10.250.000	10.250.000	Tetap
22	NFD	29	6.950.000	7.450.000	Meningkat
23	S	29	9.250.000	9.250.000	Tetap
24	RA	29	8.750.000	9.450.000	Meningkat
25	L	30	7.450.000	9.250.000	Meningkat
26	WR	29	6.250.000	8.450.000	Meningkat
27	LS	29	9.450.000	9.450.000	Tetap
28	N	29	9.250.000	8.650.000	Menurun
29	K	30	5.550.000	8.450.000	Meningkat
30	E	29	7.450.000	9.450.000	Meningkat
31	EL	29	7.750.000	8.650.000	Meningkat
32	F	29	7.050.000	9.250.000	Meningkat
33	S	30	6.350.000	7.750.000	Meningkat
34	NTM	29	6.650.000	7.250.000	Meningkat
35	AA	27	5.250.000	6.250.000	Meningkat
36	RN	29	6.450.000	7.250.000	Meningkat
37	N	30	9.450.000	7.450.000	Menurun
38	NS	30	5.650.000	6.950.000	Meningkat
39	IL	29	9.250.000	8.250.000	Menurun
40	N	29	5.750.000	7.250.000	Meningkat
41	A	41	6.450.000	7.750.000	Meningkat
42	DLPP	29	4.050.000	6.250.000	Meningkat
43	UK	30	4.850.000	6.850.000	Meningkat
44	D	30	5.550.000	6.250.000	Meningkat
45	EH	29	6.350.000	6.950.000	Meningkat
46	V	29	5.550.000	6.450.000	Meningkat
47	L	29	5.350.000	6.950.000	Meningkat
48	D	28	4.550.000	6.550.000	Meningkat
49	L	29	6.500.000	6.500.000	Tetap

Resp	Inisial	Umur	Sebelum Pembiayaan Mudrabah	Sesudah Pembiayaan Mudrabah	Keterangan
50	LRD	32	8.750.000	7.550.000	Menurun

Sumber: Data Primer (Diolah)

Rata-rata keuntungan penjualan yang dihasilkan oleh pelaku UMKM sebelum mendapatkan pembiayaan Mudrabah dari Bank Syariah adalah sebesar Rp. 6.858.000. Sedangkan sesudah mendapatkan pembiayaan Mudrabah dari Bank Syariah adalah sebesar Rp. 7.975.000.. Adanya peningkatan rata-rata keuntungan penjualan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan Mudrabah yang didapatkan memiliki manfaat bagi pendapatan pelaku UMKM.

Berdasarkan data perbandingan besarnya keuntungan penjualan yang dihasilkan pelaku UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan Mudrabah dari Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, maka dapat diukur efektifitas pembiayaan tersebut terhadap UMKM di kota Banjarmasin, dimana sebagian besar jumlah UMKM mengalami peningkatan keuntungan penjualan, yaitu sebanyak 39 usaha (78%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudrabah yang diterima adalah efektif. Hal ini sesuai dengan peran pembiayaan modal usaha, yang salah satunya adalah untuk meminimalisir kekurangan modal usaha untuk menambah jumlah produk sehingga nasabah yang melakukan pembiayaan modal usaha mengalami peningkatan dan memaksimalkan laba, karena adanya penambahan persediaan dan penjualan pendapatan para pedagang pun dapat meningkat (Sudarsono, 2013). Adapun UMKM yang tidak mengalami perubahan baik peningkatan maupun penurunan keuntungan penjualan adalah sebanyak 6 usaha (12%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudrabah yang diterima adalah kurang efektif. Sedangkan UMKM yang

mengalami penurunan keuntungan penjualan adalah sebanyak 5 usaha (10%). Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudarabah yang diterima adalah tidak efektif.

Berdasarkan manfaat pembiayaan Mudarabah terhadap peningkatan keuntungan penjualan pelaku UMKM di Kota Banjarmasin, maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan adalah proses meningkatkan uang yang mengalir yang bersumber dari usaha perekonomian dapat dengan membuka usaha. Peningkatan pendapatan UMKM akan berbanding sama dengan pengembangan UMKM. Pengembangan UMKM dan peningkatan UMKM sendiri perlu adanya upaya atau peranan dari perbankan syariah dalam pembiayaan Mudarabah. Hal tersebut berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah bahwa dalam penyelenggaraan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) harus secara menyeluruh, berkesinambungan dan optimal melalui pemberian kesempatan usaha, dukungan dan fasilitas pengembangan usaha seluas-luasnya. Sehingga dapat meningkatkan peran, kedudukan dan potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, peningkatan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.

Pembiayaan Mudarabah memiliki manfaat baik bagi pemilik modal maupun pengelola modal (mudharib). Manfaat pembiayaan Mudarabah yang dapat dirasakan oleh pemilik modal yaitu mendapatkan bagi hasil atas usaha yang dikelola mudharib dan perputaran dana pemilik modal akan lebih produktif. Pembiayaan Mudarabah bagi pemilik modal memiliki manfaat lain seperti memudahkan pemilik modal untuk menyalurkan dana yang dimiliki dan pemilik

modal tidak akan memberikan dananya ke sembarang orang, karena akan lebih berhati-hati dalam memilih calon pengelola modal. Sedangkan manfaat pembiayaan Mudarabah yang dapat dirasakan oleh pengelola modal (mudharib) yaitu dapat membuka usaha dengan hanya berbekal dapat membaca peluang pasar dan kerja keras serta bagi hasil berasal dari laba bersih, sehingga mudharib perlu menanggung beban pada awal usaha. Pembiayaan Mudarabah memiliki manfaat bagi nasabah diantaranya pengembalian modal pembiayaan disesuaikan dengan arus kas dari keuntungan usaha, hal tersebut memberikan keuntungan karena tidak harus membayar dengan jumlah tetap.

Berdasarkan kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang; tidak sensitif terhadap suku bunga; tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter; dan pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat. Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri. Profil usaha mikro yang selama ini berhubungan dengan lembaga keuangan adalah tenaga kerja 1-5 orang termasuk anggota keluarganya, aktiva tetap yang dimiliki relatif kecil, karena *labor-intensive*,

lokasi usaha di sekitar rumah, biasanya di luar pusat bisnis.; pemasaran yang dilakukan adalah pasar lokal dan jarang terlibat kegiatan ekspor-impor; manajemen ditangani sendiri dengan teknik sederhana; dan aspek hukum beroperasi di luar ketentuan yang diatur hukum dalam hal perijinan, pajak, perburuhan, dan lainnya.

Strategi yang diterapkan bank yaitu dengan mengadakan pelatihan, pendampingan dan pemberian modal tambahan. Pelatihan merupakan fasilitas bank untuk pelaku UMKM agar antusias dalam mengembangkan usaha yang dikelola. Pelatihan dapat berupa seminar, webinar dan praktik langsung. Pelatihan yang diberikan bank diadakan sebanyak satu sampai empat kali dalam satu tahun. Tema dan materi pelatihan tentang berbagai strategi untuk mengembangkan usaha, motivasi, solusi dalam menghadapi berbagai kendala usaha, praktik pemasaran usaha dan cara pengelolaan keuangan. Pendampingan di Bank BSI KC Banjarmasin memiliki dua jenis yaitu pendampingan. Dalam pendampingan, pegawai bank melakukan pendampingan langsung ke lokasi usaha UMKM, pendampingan tidak dapat dilakukana setiap waktu. Sebagian besar dari pelaku UMKM lebih banyak melakukan pendampingan online, karena dapat berdiskusi mengenai usaha kapan saja. Pendampingan offline diadakan sebanyak satu sampai empat kali dalam setahun. Pemberian modal tambahan merupakan penambahan modal yang diberikan bank kepada pelaku UMKM di luar dari modal pokok. Untuk mendapatkan penambahan modal harus memenuhi beberapa syarat yaitu usaha yang dikelola konsisten dalam segala lini. Pemberian modal ini bertujuan agar pelaku UMKM dapat terus bangkit dan optimis untuk mengembangkan usaha.