

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

*Lampiran 1 Pedoman Wawancara*

**PEDOMAN WAWANCARA DENGAN PIHAK BANK KALSEL SYARIAH  
KANTOR CABANG BANJARMASIN**

**A. Petunjuk Wawancara**

1. *Ucapan terima kasih kepada informan atau kesediaannya diwawancarai.*
2. *Perkenalkan diri dan jelaskan topik wawancara serta tujuan wawancara dilakukan.*
3. *Jelaskan bahwa informan bebas menyampaikan pendapat, pengalaman, harapan, atau saran yang berkaitan dengan topik wawancara.*
4. *Catat seluruh pembicaraan.*
5. *Mintalah waktu lain jika informan hanya memiliki waktu yang terbatas saat ini.*

**B. Identitas Responden**

Nama :

Umur :

Alamat :

Jenis Kelamin :

Tanggal Wawancara :

Jabatan :

**C. Pertanyaan Penelitian**

1. Apa saja prosedur untuk mendapatkan produk KUR dengan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* bagi pelaku UMKM di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin?
2. Apa saja syarat yang spesifik untuk mendapatkan produk KUR dengan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* bagi pelaku UMKM di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin?
3. Bagaimana proses analisis kelayakan UMKM sebelum diberikan pembiayaan?
4. Mengapa Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memilih pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* untuk produk KUR dibandingkan dengan pembiayaan lain seperti *Murabahah*? Dan apa keunggulannya bagi nasabah?

5. Bagaimana sebelumnya pihak nasabah menjalankan UMKM nya dengan hanya menggunakan produk KUR saja tanpa adanya pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah*?
6. Bagaimana sistem penentuan porsi kepemilikan modal antara bank dan nasabah diawal akad?
7. Bagaimana teknis pembayaran sewa atau cicilan nasabah hingga akhirnya aset tersebut menjadi milik nasabah sepenuhnya?
8. Bagaimana cara Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memantau bahwa produk KUR dengan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* ini benar-benar digunakan untuk kegiatan produktif UMKM, bukan konsumtif?
9. Kendala apa saja yang sering dihadapi Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam mengimplementasikan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* pada sektor UMKM?
10. *Musyarakah Mutanaqishah* tujuannya untuk usaha apa saja?

## PEDOMAN WAWANCARA DENGAN NASABAH BANK KALSEL SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

### A. Petunjuk Wawancara

1. *Ucapan terima kasih kepada informan atau kesediaannya diwawancarai. Perkenalkan diri dan jelaskan topik wawancara serta tujuan wawancara dilakukan.*
2. *Jelaskan bahwa informan bebas menyampaikan pendapat, pengalaman, harapan, atau saran yang berkaitan dengan topik wawancara.*
3. *Catat seluruh pembicaraan.*
4. *Mintalah waktu lain jika informan hanya memiliki waktu yang terbatas saat itu.*

### B. Identitas Responden

Nama :

Umur :

Alamat :

Jenis Kelamin :

Tanggal Wawancara :

Jabatan :

### C. Pertanyaan Wawancara

1. Mengapa Bapak/Ibu memilih produk KUR dengan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dibandingkan bank lain atau pembiayaan konvensional?
2. Apakah Bapak/Ibu memahami konsep dalam pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* ini? Bagaimana cara pihak bank menjelaskannya di awal?
3. Berapa lama tenor pembiayaan yang digunakan?
4. Bagaimana sistem penentuan angsuran bulanan, apakah jumlah angsuran pembiayaan ditetapkan sejak awal akad, bagaimana penjelasan yang diberikan pihak bank mengenai komponen angsuran tersebut?
5. Apakah memahami bahwa angsuran terdiri dari pokok dan ujah?
6. Apakah angsuran sesuai dengan kemampuan usaha?
7. Untuk apa saja dana produk KUR yang didapatkan?
8. Dari mana sumber modal usaha sebelumnya?
9. Apakah ada peningkatan jumlah penjualan atau stok barang setelah mendapatkan pembiayaan ini?
10. Bagaimana perkembangan omzet (pendapatan) bulanan Bapak/Ibu sebelum dan sesudah menggunakan produk ini?



11. Apakah Bapak/Ibu mampu menambah karyawan atau memperluas jangkauan pasar setelah adanya tambahan modal ini?
12. Bagaimana pengalaman setelah mendapatkan pembiayaan ini?
13. Apakah skema pembayaran dalam *Musyarakah Mutanaqishah* ini dirasa memberatkan atau justru meringankan arus kas usaha Bapak/Ibu?
14. Dampak pembiayaan terhadap usaha secara keseluruhan?
15. Apa harapan Bapak/Ibu terhadap layanan KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin kedepannya?

*Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara*

**Transkrip Hasil Wawancara**

**Wawancara Dengan Pihak Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

Nama : Akbar  
 Umur : 35 Tahun  
 Alamat : Kota Banjarmasin  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Tanggal Wawancara : 03 Maret 2026  
 Jabatan : Account Officer Pembiayaan Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin

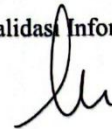
| No<br>Pertanyaan | Jawaban Informan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | <p>“Prosedurnya dimulai dari nasabah yang datang atau mengajukan permohonan pembiayaan ke bank dengan membawa dan melengkapi seluruh dokumen persyaratan yang sudah ditentukan. Setelah berkas masuk, pihak bank melakukan pengecekan awal sekaligus wawancara untuk menggali informasi terkait tujuan penggunaan dana, kondisi usaha, dan kebutuhan pembiayaan nasabah. Setelah itu kami lanjutkan dengan survei langsung ke lokasi usaha untuk melihat kondisi usaha secara riil di lapangan, termasuk aktivitas usaha, omset, serta potensi usahanya. Semua hasil tersebut kemudian dianalisis dalam proses kelayakan. Jika usaha dinilai memenuhi kriteria dan layak dibiayai, maka masuk ke tahap persetujuan pembiayaan, dilanjutkan dengan penandatanganan akad Musyarakah Mutanaqishah (MMQ), dan setelah akad selesai barulah dilakukan pencairan dana sesuai kebutuhan usaha nasabah.”</p> |
| 2                | <p>“Syarat utamanya adalah nasabah harus memiliki usaha yang benar-benar sudah berjalan dan menghasilkan, bukan usaha yang masih rencana. Kemudian nasabah wajib memiliki identitas yang lengkap serta dokumen usaha yang bisa diverifikasi. Hal penting lainnya adalah kemampuan finansial nasabah, terutama kemampuan dalam membayar angsuran secara rutin. Selain itu, dalam pembiayaan MMQ ini harus ada aset yang bisa dijadikan</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | objek kerja sama antara bank dan nasabah, karena konsepnya adalah kepemilikan bersama. Jadi tidak semua pengajuan bisa diterima, harus memenuhi aspek usaha, administrasi, dan aset sekaligus.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 3 | “Dalam proses analisis, kami tidak hanya mengandalkan dokumen yang diserahkan nasabah, tetapi juga melakukan pengecekan langsung ke lapangan. Kami melihat bagaimana usaha itu benar-benar berjalan sehari-hari, mulai dari aktivitas jual beli, tingkat omset, kondisi lokasi usaha, sampai bagaimana pengelolaan stok dan operasionalnya. Selain itu kami juga menilai karakter nasabah, termasuk komitmen dalam menjalankan usaha dan keseriusan dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Dari seluruh hasil analisis tersebut, baru kemudian diputuskan apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dibiayai.”                                                                                      |
| 4 | “MMQ dipilih karena jauh lebih fleksibel dibanding Murabahah. Kalau Murabahah lebih fokus pada pembelian barang dagangan atau modal kerja dalam bentuk barang, sedangkan MMQ bisa digunakan tidak hanya untuk pembelian aset baru tetapi juga untuk refinancing aset yang sudah dimiliki nasabah. Jadi nasabah tetap bisa menggunakan aset tersebut untuk menjalankan usaha sambil memperoleh tambahan modal. Keunggulan lainnya adalah adanya sistem kepemilikan bersama antara bank dan nasabah, sehingga secara prinsip lebih adil. Selain itu, jika nasabah ingin melunasi lebih cepat, maka yang dibayar hanya sisa porsi kepemilikan bank tanpa beban margin seperti pembiayaan konvensional.” |
| 5 | “Sebelum adanya MMQ, pembiayaan UMKM di bank syariah umumnya menggunakan akad Murabahah yang sifatnya lebih sederhana dan fokus pada pembelian barang dagangan sebagai modal usaha. Jadi nasabah hanya mendapatkan tambahan stok atau barang untuk dijual kembali. Setelah MMQ diterapkan, nasabah jadi punya alternatif yang lebih luas karena bisa memanfaatkan aset yang sudah dimiliki untuk mendapatkan tambahan modal, sehingga usaha tidak harus bergantung pada pembelian barang saja.”                                                                                                                                                                                                      |
| 6 | “Penentuan porsi kepemilikan dilakukan berdasarkan nilai aset yang menjadi objek pembiayaan serta besarnya kontribusi dana dari masing-masing pihak pada saat akad. Jadi ketika bank menyertakan sejumlah dana terhadap aset tersebut, maka kepemilikan aset langsung dibagi sesuai proporsi modal antara                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | bank dan nasabah. Porsi ini menjadi dasar dalam perhitungan hak kepemilikan selama masa pembiayaan berlangsung.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 7  | “Dalam pelaksanaannya, setiap bulan nasabah melakukan pembayaran dengan dua komponen. Pertama adalah ujah atau biaya sewa atas bagian aset yang masih dimiliki oleh bank. Kedua adalah pembayaran cicilan untuk membeli kembali porsi kepemilikan bank secara bertahap. Dengan sistem ini, setiap pembayaran akan mengurangi porsi kepemilikan bank dan menambah porsi kepemilikan nasabah. Proses ini berjalan terus sampai pada akhir tenor pembiayaan, seluruh aset sepenuhnya menjadi milik nasabah.” |
| 8  | “Pengawasan dilakukan sejak tahap awal, yaitu saat survei sebelum pembiayaan dicairkan. Setelah itu, bank juga melakukan monitoring secara berkala untuk memastikan bahwa usaha masih berjalan sesuai dengan tujuan pembiayaan. Dari hasil monitoring tersebut, kami bisa melihat apakah dana digunakan secara produktif atau tidak, sehingga pembiayaan tetap tepat sasaran dan sesuai ketentuan.”                                                                                                       |
| 9  | “Kendala yang paling sering muncul adalah masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep MMQ itu sendiri. Banyak nasabah yang belum benar-benar memahami bahwa ini adalah sistem kepemilikan bersama, bukan seperti pinjaman biasa. Selain itu, tidak semua nasabah memiliki aset yang memenuhi syarat untuk dijadikan objek pembiayaan, sehingga ini juga menjadi tantangan dalam proses penyaluran pembiayaan.”                                                                                   |
| 10 | “Pembiayaan MMQ dapat digunakan untuk berbagai jenis usaha yang bersifat produktif, seperti usaha perdagangan, jasa, pengembangan usaha, pembelian aset produktif, hingga refinancing aset usaha yang sudah dimiliki oleh pelaku UMKM. Intinya semua yang mendukung peningkatan usaha dan bukan untuk konsumtif.”                                                                                                                                                                                         |

Validasi Infoman



Akbar

Nama : Nabil  
 Umur : 32 Tahun  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Alamat : Kota Banjarmasin  
 Tanggal Wawancara : 04 Maret 2026  
 Jabatan : Staff Pembiayaan Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin

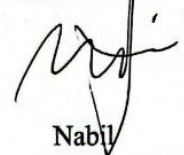
| No<br>Pertanyaan | Jawaban Informan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | <p>“Prosedurnya dimulai dari pengajuan pembiayaan oleh nasabah. Setelah itu nasabah diminta melengkapi seluruh dokumen persyaratan yang diperlukan. Kemudian pihak bank melakukan pemeriksaan awal terhadap berkas, dilanjutkan dengan survei langsung ke lokasi usaha untuk melihat kondisi usaha secara nyata. Setelah itu dilakukan analisis kelayakan pembiayaan, dan jika dinilai layak maka masuk ke tahap persetujuan, penandatanganan akad Musyarakah Mutanaqishah (MMQ), dan setelah itu baru dilakukan pencairan dana sesuai kebutuhan usaha nasabah.”</p> |
| 2                | <p>“Syarat utamanya adalah nasabah harus memiliki usaha yang masih aktif dan berjalan. Selain itu harus memiliki identitas yang lengkap serta kelengkapan administrasi usaha. Yang paling penting adalah kemampuan nasabah dalam membayar angsuran secara rutin. Dalam pembiayaan MMQ ini juga harus ada aset yang dapat dijadikan objek pembiayaan bersama antara bank dan nasabah, sehingga tidak semua pengajuan bisa disetujui karena harus memenuhi kriteria tersebut.”</p>                                                                                     |
| 3                | <p>“Dalam proses analisis, kami tidak hanya melihat dari dokumen, tetapi juga melakukan survei langsung ke lapangan untuk melihat kondisi usaha sebenarnya. Kami melihat aktivitas usaha, omzet, lokasi usaha, serta perputaran barang atau jasa yang dijalankan.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | Selain itu juga dinilai kemampuan nasabah dalam mengelola usaha dan kemampuan membayar kewajiban. Dari semua itu baru dapat ditentukan apakah usaha tersebut layak untuk dibiayai atau tidak.”                                                                                                                                                                                                                               |
| 4 | “MMQ lebih fleksibel dibanding Murabahah karena tidak hanya digunakan untuk pembelian barang, tetapi juga bisa untuk refinancing aset yang sudah dimiliki nasabah. Nasabah tetap bisa menggunakan aset tersebut untuk menjalankan usaha sambil mendapatkan tambahan modal. Selain itu, sistem kepemilikan bersama antara bank dan nasabah membuat pembiayaan ini lebih sesuai dengan prinsip syariah dan terasa lebih adil.” |
| 5 | “Sebelumnya sebagian besar nasabah menggunakan pembiayaan KUR dengan akad Murabahah yang fokusnya untuk pembelian barang dagangan sebagai modal kerja. Namun setelah adanya MMQ, nasabah memiliki alternatif pembiayaan yang memungkinkan pemanfaatan aset yang sudah dimiliki untuk mendapatkan tambahan modal tanpa harus menjual aset tersebut.”                                                                          |
| 6 | “Porsi kepemilikan ditentukan berdasarkan nilai aset yang dijadikan objek pembiayaan serta besarnya kontribusi modal dari bank dan nasabah pada saat akad. Jadi masing-masing pihak memiliki hak kepemilikan sesuai dengan proporsi modal yang disertakan dalam kerja sama tersebut.”                                                                                                                                        |
| 7 | “Setiap bulan nasabah membayar dua komponen, yaitu ujarah atau biaya sewa atas bagian aset yang masih dimiliki bank, dan cicilan untuk membeli kembali porsi kepemilikan bank secara bertahap. Seiring waktu, porsi kepemilikan bank akan semakin berkurang hingga akhirnya seluruh aset menjadi milik penuh nasabah di akhir masa pembiayaan.”                                                                              |
| 8 | “Bank melakukan survei awal sebelum pembiayaan diberikan, kemudian dilanjutkan dengan monitoring secara berkala setelah                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | pencairan. Dari situ dapat dilihat apakah usaha benar-benar berjalan sesuai tujuan pembiayaan dan apakah dana digunakan secara produktif.”                                                                                                                                                                                                     |
| 9  | “Kendala yang paling sering adalah masih minimnya pemahaman masyarakat terhadap akad Musyarakah Mutanaqishah. Banyak nasabah yang belum memahami konsep kepemilikan bersama, sehingga menganggapnya sama seperti pembiayaan biasa. Selain itu, tidak semua calon nasabah memiliki aset yang memenuhi syarat untuk dijadikan objek pembiayaan.” |
| 10 | “Pembiayaan MMQ dapat digunakan untuk berbagai jenis usaha produktif, seperti usaha perdagangan, jasa, pengembangan usaha, pembelian aset produktif, serta refinancing aset usaha yang sudah dimiliki oleh pelaku UMKM.”                                                                                                                       |

Validasi Informan



Nabil

**Wawancara Dengan Nasabah Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

**Informan 1**

Nama : Hairul Rijani  
 Umur : 39 Tahun  
 Alamat : Kota Banjarmasin  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Tanggal Wawancara : 17 Maret 2026  
 Jabatan : Pemilik Toko Alat Tulis Kantor (ATK)

| <b>No<br/>Pertanyaan</b> | <b>Jawaban Informan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                        | “Alasan saya memilih pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah ini karena menurut saya sistemnya lebih jelas dan lebih aman untuk usaha saya. Dibandingkan dengan pembiayaan konvensional yang berbasis bunga, di sini konsepnya lebih ke kerja sama, jadi saya merasa lebih nyaman. Selain itu, saya juga tidak perlu menjual atau menghilangkan aset usaha saya, yaitu bangunan toko, karena masih bisa digunakan untuk kegiatan usaha seperti biasa. Jadi saya tetap bisa menjalankan usaha sambil mendapatkan tambahan modal.”                                              |
| 2                        | “Awalnya saya memang belum terlalu paham secara detail tentang konsep Musyarakah Mutanaqishah ini. Tapi pihak bank menjelaskan dengan cukup sabar dan pelan-pelan, mulai dari bagaimana aset saya dijadikan kerja sama dengan bank, kemudian kepemilikannya dibagi sesuai modal yang diberikan. Dijelaskan juga bahwa setiap bulan saya membayar angsuran yang terdiri dari dua bagian, yaitu untuk membeli kembali porsi bank dan untuk biaya sewa. Dari penjelasan itu saya jadi lebih paham bahwa lama-kelamaan aset itu akan kembali sepenuhnya menjadi milik saya.” |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | <p>“Tenor yang saya gunakan itu sekitar 36 bulan atau 3 tahun. Jadi selama 3 tahun itu saya harus membayar angsuran setiap bulan sampai lunas. Dari awal memang sudah ditentukan sesuai dengan kemampuan usaha saya, jadi tidak terlalu memberatkan.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 4 | <p>“Untuk angsuran itu sudah dihitung oleh pihak bank dari awal. Jadi saya tinggal membayar jumlah tetap setiap bulan sebesar Rp3.277.778 dan tidak berubah-ubah. Waktu itu saya mengajukan pembiayaan dengan menggunakan bangunan toko yang nilainya sekitar Rp150.000.000 sebagai aset. Dari pembiayaan MMQ tersebut saya memperoleh dana sebesar Rp100.000.000 untuk tambahan modal usaha. Di dalam angsuran itu sudah ada pembagian, yaitu sekitar Rp2.777.778 untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset, sedangkan Rp500.000 merupakan biaya sewa (ujrah) atas bagian bangunan toko yang masih menjadi milik bank. Dengan sistem seperti ini, saya tetap bisa menggunakan bangunan toko untuk menjalankan usaha, sementara porsi kepemilikan bank berkurang sedikit demi sedikit sampai akhirnya seluruh kepemilikan bangunan kembali menjadi milik saya.”</p> |
| 5 | <p>“Ya, saya sudah dijelaskan dan cukup memahami. Jadi setiap bulan itu ada dua komponen, yang pertama untuk membeli kembali bagian kepemilikan bank sedikit demi sedikit, dan yang kedua untuk membayar sewa karena bangunan itu masih dimiliki bersama. Jadi semakin lama, porsi bank semakin berkurang sampai akhirnya habis.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 6 | <p>“Menurut saya masih sesuai, karena setelah mendapatkan tambahan modal, usaha saya juga ikut berkembang. Stok barang jadi lebih banyak dan lengkap, sehingga penjualan juga meningkat. Jadi angsuran yang saya bayar setiap bulan masih bisa tertutupi dari hasil usaha yang ada.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | “Dana yang saya dapatkan saya gunakan sepenuhnya untuk menambah stok barang di toko, seperti alat tulis kantor, buku, kertas, tinta printer, dan perlengkapan sekolah lainnya. Karena memang menjelang tahun ajaran baru, permintaan barang biasanya meningkat cukup besar, jadi modal tambahan ini sangat membantu.” |
| 8  | “Sebelumnya saya hanya menggunakan modal sendiri dari hasil usaha yang sudah berjalan. Jadi modalnya masih terbatas dan perputaran barang juga belum terlalu besar. Makanya dengan adanya pembiayaan ini sangat membantu saya untuk mengembangkan usaha.”                                                             |
| 9  | “Iya, ada peningkatan yang cukup besar. Sebelum pembiayaan, stok saya terbatas, tapi sekarang jadi lebih lengkap dan jumlahnya juga lebih banyak. Jadi saya bisa menyediakan barang yang lebih bervariasi untuk pelanggan.”                                                                                           |
| 10 | “Omzet saya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan ini. Karena stok lebih lengkap, pelanggan juga lebih banyak datang. Terutama pada musim masuk sekolah, penjualan harian meningkat cukup signifikan dibandingkan sebelumnya.”                                                                                     |
| 11 | “Untuk saat ini belum sampai menambah karyawan, tapi usaha jadi lebih tertata dan tidak kewalahan seperti sebelumnya. Karena stok sudah cukup, pekerjaan juga jadi lebih lancar.”                                                                                                                                     |
| 12 | “Pengalaman saya cukup baik dan positif. Saya merasa usaha lebih berkembang, stok lebih stabil, dan arus kas juga lebih teratur. Jadi pembiayaan ini sangat membantu dalam menjalankan usaha sehari-hari.”                                                                                                            |
| 13 | “Menurut saya tidak terlalu memberatkan, karena sudah seimbang dengan peningkatan pendapatan usaha. Jadi walaupun ada kewajiban angsuran, usaha tetap berjalan dengan baik dan tidak mengganggu operasional.”                                                                                                         |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14 | "Dampaknya sangat terasa. Usaha saya jadi lebih berkembang, stok barang lebih banyak, pelanggan meningkat, dan omzet juga ikut naik. Jadi bisa saya katakan pembiayaan ini sangat membantu perkembangan usaha saya."                           |
| 15 | "Harapan saya semoga proses pembiayaan bisa lebih cepat dan mudah lagi, serta tetap mempertahankan sistem seperti ini karena sangat membantu UMKM seperti saya. Semoga juga semakin banyak pelaku usaha kecil yang bisa merasakan manfaatnya." |

Validasi Informan



Hairul Rijani



## Informan 2

Nama : Sofiatun Mawardah  
 Umur : 37 Tahun  
 Alamat : Kota Banjarmasin  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Tanggal Wawancara : 17 Maret 2026  
 Jabatan : Pemilik Usaha Percetakan dan Fotokopi

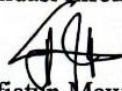
| No<br>Pertanyaan | Jawaban Informan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | <p>“Saya memilih pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah ini karena memang sesuai dengan kebutuhan usaha saya. Di usaha percetakan ini, saya sering butuh modal cukup besar, terutama untuk beli bahan baku seperti kertas dan tinta. Kalau pakai modal sendiri saja sering tidak cukup, apalagi kalau ada pesanan besar. Jadi dengan adanya pembiayaan ini saya bisa terbantu tanpa harus menjual aset usaha yang sudah saya miliki. Selain itu saya juga merasa lebih nyaman karena sistemnya kerja sama, bukan bunga seperti di konvensional.”</p> |
| 2                | <p>“Waktu awal pengajuan memang saya belum terlalu paham istilahnya. Tapi pihak bank menjelaskan cukup jelas dan pelan-pelan, jadi saya bisa mengerti. Dijelaskan bahwa aset usaha saya dijadikan kerja sama dengan bank, jadi kepemilikannya dibagi sesuai modal yang diberikan. Lalu setiap bulan saya membayar angsuran untuk membeli kembali porsi bank sedikit demi sedikit sampai nanti aset itu kembali sepenuhnya jadi milik saya. Dari situ saya jadi lebih paham alurnya.”</p>                                                         |
| 3                | <p>“Tenor yang saya gunakan itu sekitar 24 bulan atau 2 tahun. Menurut saya sudah pas, karena usaha percetakan ini perputaran modalnya juga cukup cepat. Jadi dalam dua tahun itu saya mencicil sampai selesai sesuai kesepakatan di awal.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>“Waktu itu saya membutuhkan tambahan modal untuk membeli bahan baku dan menerima pesanan percetakan dalam jumlah yang lebih besar. Saya mengajukan pembiayaan MMQ dengan menggunakan aset usaha senilai Rp100.000.000 sebagai objek pembiayaan, kemudian bank memberikan dana sebesar Rp70.000.000. Untuk pembayarannya sudah ditentukan sejak awal oleh pihak bank, jadi saya tinggal membayar angsuran tetap sebesar Rp3.266.667 setiap bulan. Dari jumlah tersebut, sekitar Rp2.916.667 digunakan untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset, sedangkan Rp350.000 merupakan biaya sewa atau ujarah. Menurut saya sistem ini cukup membantu karena aset usaha tetap bisa digunakan untuk operasional, sementara modal tambahan dapat dipakai untuk membeli bahan baku dan memenuhi pesanan pelanggan.”</p> |
| 5 | <p>“Ya saya sudah paham. Jadi setiap bulan itu bukan hanya bayar satu jenis saja, tapi ada dua. Yang satu untuk membeli kembali bagian kepemilikan bank, dan yang satu lagi untuk biaya sewa karena asetnya masih dimiliki bersama. Lama-lama bagian bank itu berkurang sampai habis.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 6 | <p>“Menurut saya masih sesuai, karena setelah dapat pembiayaan ini usaha saya juga berkembang. Saya bisa menerima lebih banyak pesanan, jadi pemasukan juga ikut naik. Jadi angsuran yang saya bayar setiap bulan masih bisa ditutupi dari hasil usaha.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 7 | <p>“Dana yang saya terima saya gunakan untuk menambah bahan baku percetakan, terutama kertas dalam jumlah besar, tinta, dan keperluan produksi lainnya. Karena saya sering dapat pesanan besar seperti undangan, brosur, dan dokumen, jadi modal ini memang sangat membantu.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 8 | <p>“Sebelumnya saya hanya mengandalkan modal sendiri dari hasil usaha yang berjalan. Kadang kalau ada pesanan besar, saya harus</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|    |                                                                                                                                                                                                          |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | menyesuaikan dengan modal yang ada, jadi agak terbatas. Makanya waktu ada pembiayaan ini saya sangat terbantu.”                                                                                          |
| 9  | “Ada peningkatan yang cukup terasa. Sekarang saya bisa menerima pesanan lebih banyak tanpa takut kekurangan bahan baku. Jadi produksi juga lebih lancar dan tidak sering menolak order seperti dulu.”    |
| 10 | “Omzet saya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan ini. Karena saya bisa menerima proyek lebih besar, otomatis pendapatan juga naik. Sekarang usaha lebih stabil dibanding sebelumnya.”                |
| 11 | “Untuk saat ini belum menambah karyawan, tapi pekerjaan jadi lebih lancar karena bahan baku selalu tersedia. Jadi saya lebih fokus ke produksi tanpa hambatan.”                                          |
| 12 | “Pengalaman saya cukup baik. Usaha jadi lebih berkembang, tidak lagi khawatir kekurangan modal, dan pekerjaan juga lebih teratur. Jadi saya merasa terbantu sekali dengan adanya pembiayaan ini.”        |
| 13 | “Tidak terlalu memberatkan, karena sudah disesuaikan dengan kemampuan usaha saya. Apalagi setelah usaha meningkat, pendapatan juga ikut naik, jadi masih bisa diatur.”                                   |
| 14 | “Dampaknya sangat positif. Saya bisa menerima lebih banyak pesanan, usaha jadi lebih berkembang, dan omzet juga meningkat. Jadi pembiayaan ini benar-benar membantu perkembangan usaha saya.”            |
| 15 | “Harapan saya semoga prosesnya bisa lebih cepat dan mudah lagi, serta tetap mempertahankan sistem yang sudah ada ini. Karena ini sangat membantu pelaku usaha kecil seperti saya untuk bisa berkembang.” |

Validasi Infoman

  
 Sofiatun Mawardah



## Informan 3

Nama : Norman  
 Umur : 41 Tahun  
 Alamat : Kota Pelaihari  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Tanggal Wawancara : 25 Maret 2026  
 Jabatan : Pemilik Toko Baju Bayi

| No<br>Pertanyaan | Jawaban Informan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | <p>“Kalau saya memilih MMQ ini karena menurut saya lebih sesuai dengan prinsip syariah dan terasa lebih aman untuk usaha jangka panjang. Saya juga merasa skemanya lebih fleksibel dibandingkan pinjaman konvensional yang ada bunga. Selain itu, saya sebenarnya hanya butuh tambahan modal untuk mengembangkan usaha baju bayi saya, tapi saya tidak ingin sampai menjual atau kehilangan aset toko yang sudah saya miliki. Setelah saya konsultasi ke bank, ternyata skema MMQ ini cocok karena bisa refinancing aset yang sudah ada, jadi akhirnya saya pilih itu.”</p> |
| 2                | <p>“Awalnya saya memang belum begitu paham dengan istilah Musyarakah Mutanaqishah ini. Tapi pihak bank menjelaskan cukup pelan dan jelas. Intinya, gedung toko saya itu tidak dijual atau diambil, tapi dijadikan kerja sama antara saya dan bank. Jadi bank ikut memiliki sebagian sesuai dana yang mereka berikan. Nanti saya pelan-pelan membeli kembali porsi bank itu setiap bulan sampai akhirnya bangunan itu kembali sepenuhnya jadi milik saya.”</p>                                                                                                               |
| 3                | <p>“Kalau untuk saya, tenor pembiayaannya sekitar 48 bulan atau 4 tahun. Menurut saya itu cukup membantu, karena cicilannya jadi</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | tidak terlalu berat dan masih bisa disesuaikan dengan kondisi usaha yang memang berkembang bertahap.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 4 | “Usaha saya bergerak di bidang penjualan baju bayi, sehingga saya perlu menambah variasi produk agar pelanggan memiliki lebih banyak pilihan. Untuk itu saya mengajukan pembiayaan MMQ dengan menggunakan gedung toko yang nilainya sekitar Rp200.000.000 sebagai aset. Dari pembiayaan tersebut saya memperoleh dana sebesar Rp100.000.000 yang digunakan untuk menambah persediaan barang dan memperluas usaha. Mengenai angsuran, semuanya sudah dihitung oleh pihak bank sejak awal, jadi saya hanya mengikuti jumlah yang telah ditetapkan yaitu sekitar Rp2.583.333 setiap bulan. Dari jumlah tersebut, sekitar Rp2.083.333 digunakan untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset, sedangkan Rp500.000 merupakan biaya sewa atau ujah atas bagian aset yang masih menjadi hak bank. Menurut saya sistem ini cukup jelas karena sejak awal sudah diberitahukan rincian pembayarannya. |
| 5 | “Iya, saya paham. Dari awal juga sudah dijelaskan. Jadi setiap bulan itu ada dua bagian, yang pertama untuk mengurangi porsi kepemilikan bank, dan yang kedua untuk biaya sewa karena bangunan itu masih dipakai bersama selama masa pembiayaan. Jadi sistemnya memang sudah jelas dari awal.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6 | “Menurut saya masih cukup sesuai dengan kemampuan usaha. Memang awalnya terasa ada beban, tapi setelah usaha jalan dan stok barang bertambah, penjualan juga meningkat. Jadi angsuran itu masih bisa saya bayar dari hasil usaha.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 7 | “Dana dari pembiayaan ini saya pakai untuk menambah stok baju bayi di toko. Saya beli berbagai model, ukuran, dan variasi supaya lebih lengkap. Tujuannya supaya pelanggan punya banyak pilihan dan usaha saya bisa lebih berkembang.”                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |



|    |                                                                                                                                                                                                                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8  | “Sebelumnya saya hanya mengandalkan modal dari keuntungan usaha yang diputar kembali. Kadang juga dari tabungan pribadi, tapi karena jumlahnya terbatas, jadi perkembangan usaha agak lambat.”                               |
| 9  | “Iya, meningkat cukup banyak. Sekarang saya bisa stok lebih banyak model baju bayi, jadi toko terlihat lebih lengkap dibanding sebelumnya.”                                                                                  |
| 10 | “Omzet saya juga ikut naik. Karena barang lebih lengkap, pelanggan jadi lebih sering datang dan pembelian juga meningkat. Jadi penjualan harian sekarang lebih stabil.”                                                      |
| 11 | “Iya, cukup membantu. Walaupun belum sampai buka cabang, tapi toko saya jadi lebih dikenal karena barangnya lengkap dan pelanggan jadi lebih puas.”                                                                          |
| 12 | “Pengalamannya positif. Saya merasa lebih tenang karena ada tambahan modal, tapi aset toko tetap aman. Jadi usaha bisa berkembang tanpa harus takut kehilangan tempat usaha.”                                                |
| 13 | “Lebih membantu menurut saya. Karena angsuran sudah tetap dan jelas dari awal, jadi saya bisa mengatur keuangan usaha dengan lebih teratur setiap bulan.”                                                                    |
| 14 | “Dampaknya cukup besar. Usaha saya jadi lebih berkembang, stok lebih banyak, dan pelanggan juga meningkat. Jadi secara keseluruhan usaha saya jauh lebih baik dibanding sebelumnya.”                                         |
| 15 | “Harapan saya semoga prosesnya tetap mudah dipahami dan tidak berbelit-belit. Kalau bisa juga lebih banyak sosialisasi supaya masyarakat lain tahu tentang pembiayaan seperti ini, karena menurut saya cukup membantu UMKM.” |

Validasi Infoman


  
Norman

**Informan 4**

**Nama** : Syaifullah  
**Umur** : 45 Tahun  
**Alamat** : Kota Pelaihari  
**Jenis Kelamin** : Laki-laki  
**Tanggal Wawancara** : 25 Maret 2026  
**Jabatan** : Pemilik Toko Sepatu

| <b>No<br/>Pertanyaan</b> | <b>Jawaban Informan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                        | <p>“Kalau saya pilih MMQ ini karena memang dari awal saya mencari pembiayaan yang tidak memberatkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Saya juga tidak ingin aset toko yang sudah saya bangun bertahun-tahun itu hilang atau dijual. Dengan sistem ini, aset tetap bisa saya gunakan untuk usaha, tapi di sisi lain saya juga dapat tambahan modal. Jadi menurut saya lebih aman dan lebih tenang dijalankan.”</p> |
| 2                        | <p>“Awalnya saya jujur tidak langsung paham istilahnya. Tapi pihak bank menjelaskan pelan-pelan. Intinya gedung toko saya itu dijadikan kerja sama dengan bank, jadi bank ikut punya bagian sesuai dana yang mereka keluarkan. Nanti setiap bulan saya membayar angsuran untuk mengurangi bagian bank sedikit demi sedikit sampai akhirnya bangunan itu kembali sepenuhnya jadi milik saya.”</p>                   |
| 3                        | <p>“Untuk pembiayaan yang saya ambil ini jangka waktunya 36 bulan atau tiga tahun. Menurut saya itu masih cukup masuk akal, tidak terlalu panjang jadi lebih mudah untuk saya atur keuangan usaha setiap bulannya.”</p>                                                                                                                                                                                            |
| 4                        | <p>“Usaha saya bergerak di bidang penjualan sepatu, sehingga perlu terus mengikuti perkembangan model dan kebutuhan pasar. Karena itu saya membutuhkan tambahan modal untuk</p>                                                                                                                                                                                                                                    |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>memperbarui persediaan barang dan menambah variasi produk yang dijual. Saya menggunakan gedung toko yang nilainya sekitar Rp300.000.000 sebagai aset dalam pembiayaan MMQ dan memperoleh pembiayaan sebesar Rp150.000.000 dari pihak bank. Angsuran itu sudah dihitung dari awal oleh pihak bank berdasarkan nilai aset dan jumlah pembiayaan yang saya ambil, jadi saya tinggal membayar sesuai jadwal yang ditentukan. Kalau tidak salah jumlahnya sekitar Rp4.916.666 per bulan. Dari angsuran tersebut, sekitar Rp4.166.666 digunakan untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset, sedangkan Rp750.000 merupakan biaya sewa atau ujah atas bagian aset yang masih menjadi hak bank. Menurut saya sistem ini cukup membantu karena saya tetap bisa menggunakan gedung toko untuk menjalankan usaha, sementara dana pembiayaan dapat digunakan untuk menambah stok dan menghadirkan lebih banyak pilihan produk bagi pelanggan.”</p> |
| 5 | <p>“Iya, saya sudah dijelaskan dari awal dan sekarang juga paham. Jadi setiap bulan itu bukan hanya bayar cicilan biasa, tapi ada dua bagian. Satu untuk mengurangi kepemilikan bank, dan satu lagi untuk biaya sewa karena saya masih memakai bangunan yang sebagian milik bank.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6 | <p>“Kalau awalnya memang terasa agak berat, tapi setelah usaha saya jalan dan stok barang bertambah, akhirnya masih bisa saya jalankan. Karena dengan stok yang lebih banyak, penjualan juga ikut naik, jadi arus kas masih seimbang.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 7 | <p>“Dana dari pembiayaan ini saya gunakan untuk menambah stok sepatu di toko. Saya beli berbagai model, ukuran, dan merek supaya pilihan pelanggan lebih banyak. Tujuannya supaya toko saya lebih lengkap dan bisa bersaing dengan toko lain.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |



|    |                                                                                                                                                                                         |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8  | “Sebelumnya saya hanya mengandalkan modal dari keuntungan usaha yang diputar kembali. Jadi kalau mau tambah stok besar agak lama prosesnya, karena harus menunggu uang terkumpul dulu.” |
| 9  | “Iya, meningkat cukup signifikan. Sekarang saya bisa stok lebih banyak jenis sepatu, jadi toko terlihat lebih lengkap dan tidak kosong seperti dulu.”                                   |
| 10 | “Omzet saya juga ikut meningkat. Karena barang lebih lengkap, pelanggan jadi lebih sering datang. Jadi penjualan harian juga naik dibanding sebelum dapat pembiayaan.”                  |
| 11 | “Secara tidak langsung iya. Walaupun belum membuka cabang baru, tapi toko saya jadi lebih dikenal karena pilihan barangnya lengkap dan pelanggan lebih puas.”                           |
| 12 | “Pengalamannya cukup baik. Saya merasa terbantu karena ada tambahan modal, tapi aset tetap aman. Jadi usaha bisa jalan tanpa harus takut kehilangan tempat usaha.”                      |
| 13 | “Lebih membantu menurut saya. Karena angsuran sudah jelas dari awal, jadi saya bisa mengatur keuangan usaha dengan lebih terencana setiap bulan.”                                       |
| 14 | “Dampaknya cukup besar. Usaha saya jadi lebih berkembang, stok lebih banyak, dan pelanggan juga meningkat. Jadi bisa dibilang pembiayaan ini sangat membantu perkembangan toko.”        |
| 15 | “Harapan saya semoga layanan seperti ini tetap dipertahankan dan kalau bisa dipermudah lagi prosesnya, supaya lebih banyak UMKM yang bisa terbantu seperti saya.”                       |

Validasi Infoman



Syaifullah

## Informan 5

Nama : Siti Masitah  
 Umur : 43 Tahun  
 Alamat : Kota Banjarmasin  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Tanggal Wawancara : 25 Maret 2026  
 Jabatan : Pemilik Toko Elektronik

| No<br>Pertanyaan | Jawaban Informan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | <p>“Kalau saya memilih di Bank Kalsel Syariah karena memang sudah mempertimbangkan dari awal soal sistemnya yang berbasis syariah. Saya merasa lebih nyaman karena tidak ada unsur bunga seperti di bank konvensional, jadi lebih tenang dalam menjalankan usaha. Selain itu, yang paling membantu adalah saya tetap bisa menggunakan bangunan toko saya untuk berjualan tanpa harus dilepas atau dijadikan jaminan yang memberatkan. Jadi secara usaha tetap jalan, tapi modalnya juga bisa bertambah.”</p>                              |
| 2                | <p>“Awalnya memang saya belum begitu paham istilah Musyarakah Mutanaqishah itu seperti apa. Tapi waktu proses pengajuan, pihak bank menjelaskan dengan cukup sabar dan pelan-pelan. Intinya saya diajak kerja sama dengan bank, jadi aset saya itu tidak langsung dijual atau diambil, tapi dijadikan kepemilikan bersama dulu. Nanti setiap bulan saya bayar angsuran untuk mengurangi bagian kepemilikan bank sampai akhirnya nanti bangunan itu kembali sepenuhnya jadi milik saya. Penjelasananya cukup mudah dipahami akhirnya.”</p> |
| 3                | <p>“Untuk pembiayaannya saya ambil tenor 36 bulan atau tiga tahun. Jadi selama tiga tahun itu saya harus rutin membayar angsuran setiap bulan sesuai kesepakatan yang sudah dibuat di awal.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

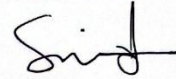
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>“Usaha saya bergerak di bidang penjualan barang elektronik rumah tangga. Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, saya harus menyediakan stok yang cukup dan jenis barang yang beragam, seperti televisi, kulkas, mesin cuci, kipas angin, dan peralatan elektronik lainnya. Karena itu saya mengajukan pembiayaan MMQ dengan menggunakan bangunan toko yang nilainya sekitar Rp500.000.000 sebagai aset. Dari pembiayaan tersebut saya memperoleh tambahan modal sebesar Rp250.000.000 untuk menambah persediaan barang dagangan. Kalau untuk angsuran itu sudah ditentukan sejak awal oleh pihak bank setelah mereka menghitung nilai aset dan besarnya pembiayaan yang saya ambil. Jadi saya tinggal mengikuti saja angka yang sudah ditetapkan, yaitu sekitar Rp8.194.444 per bulan. Di dalamnya sudah termasuk cicilan untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset sebesar Rp6.944.444 dan biaya sewa atau ujah sebesar Rp1.250.000 atas penggunaan bagian bangunan yang masih menjadi hak bank.”</p> |
| 5 | <p>“Iya, saya sudah dijelaskan dari awal dan sekarang juga sudah paham. Jadi setiap bulan itu bukan hanya bayar satu jenis pembayaran, tapi ada dua bagian. Satu untuk pelan-pelan membeli kembali bagian bangunan yang dimiliki bank, dan satu lagi untuk biaya sewa karena saya tetap memakai bangunan itu untuk usaha.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 6 | <p>“Kalau awalnya memang terasa cukup besar, tapi setelah usaha saya berkembang karena tambahan modal itu, akhirnya masih bisa saya jalankan. Penjualan barang elektronik juga meningkat, jadi angsuran setiap bulan masih bisa ditutupi dari hasil usaha.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 7 | <p>“Dana dari pembiayaan itu saya gunakan sepenuhnya untuk menambah stok barang elektronik di toko. Seperti televisi, kulkas, mesin cuci, kipas angin, dan juga peralatan rumah tangga lainnya.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



|    |                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | Tujuannya supaya toko saya lebih lengkap, jadi pembeli tidak perlu mencari di tempat lain.”                                                                                                                                            |
| 8  | “Sebelumnya saya hanya mengandalkan modal dari keuntungan usaha yang diputar kembali. Kadang juga dari tabungan pribadi, tapi jumlahnya terbatas. Jadi kalau mau menambah stok besar itu agak sulit dan harus bertahap.”               |
| 9  | “Ya, sangat terasa sekali. Setelah dapat tambahan modal dari MMQ ini, saya bisa membeli barang dalam jumlah lebih banyak dan variasinya juga lebih lengkap. Sekarang toko saya terlihat lebih penuh dan lebih menarik bagi pelanggan.” |
| 10 | “Omzet saya jelas meningkat. Sebelum ada tambahan modal, penjualan tidak terlalu stabil karena barang terbatas. Tapi setelah stok lengkap, pelanggan juga lebih sering datang, jadi penjualan harian ikut naik.”                       |
| 11 | “Kalau untuk karyawan belum ada penambahan yang signifikan, tapi dari sisi usaha sudah jauh lebih berkembang. Yang paling terasa itu di stok barang dan jumlah pembeli yang semakin banyak.”                                           |
| 12 | “Lebih mudah dan lebih lancar. Saya tidak lagi khawatir stok kosong karena sudah bisa membeli dalam jumlah besar. Jadi pelayanan ke pelanggan juga lebih baik dan cepat.”                                                              |
| 13 | “Menurut saya lebih membantu, karena angsurannya sudah jelas dari awal. Jadi saya bisa mengatur keuangan usaha setiap bulan dengan lebih terencana. Selama penjualan stabil, angsuran tidak terlalu memberatkan.”                      |
| 14 | “Dampaknya sangat positif. Usaha saya jadi lebih besar, stok lebih lengkap, dan pelanggan juga meningkat. Bisa dibilang pembiayaan ini benar-benar membantu perkembangan toko saya.”                                                   |

|    |                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 15 | “Harapan saya semoga prosesnya bisa lebih cepat lagi dan tetap mempertahankan sistem syariah yang sudah bagus ini. Selain itu, semoga juga semakin banyak UMKM yang bisa dibantu seperti saya supaya usaha kecil bisa berkembang lebih baik.” |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Validasi Informan



Siti Masitah

**Informan 6**

**Nama** : Maya Rifka  
**Umur** : 39 Tahun  
**Alamat** : Kota Banjarmasin  
**Jenis Kelamin** : Perempuan  
**Tanggal Wawancara** : 25 Maret 2026  
**Jabatan** : Pemilik Toko Kacamata

| <b>No<br/>Pertanyaan</b> | <b>Jawaban Informan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                        | <p>“Saya memilih pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah di Bank Kalsel Syariah karena menurut saya lebih sesuai dengan prinsip syariah, jadi tidak ada unsur bunga seperti di bank konvensional. Selain itu, saya juga merasa lebih aman karena aset berupa bangunan toko tetap bisa saya gunakan untuk menjalankan usaha. Jadi saya tidak perlu menjual atau kehilangan aset yang sudah saya miliki, tapi tetap bisa mendapatkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha.”</p> |
| 2                        | <p>“Awalnya saya memang belum terlalu memahami secara detail, tapi pihak bank menjelaskan dengan cukup jelas dan pelan-pelan sampai saya paham. Dijelaskan bahwa aset saya dijadikan kerja sama dengan bank, kemudian bank ikut menyertakan modal. Kepemilikan aset itu dibagi sesuai porsi masing-masing, dan setiap bulan saya membayar angsuran untuk mengurangi porsi milik bank sampai akhirnya aset tersebut sepenuhnya menjadi milik saya kembali.”</p>               |
| 3                        | <p>“Untuk jangka waktunya sekitar 36 bulan atau tiga tahun. Jadi selama tiga tahun itu saya harus rutin membayar angsuran setiap bulan sesuai kesepakatan sampai pembiayaan benar-benar lunas.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 4                        | <p>“Pembiayaan MMQ yang saya terima cukup membantu dalam mengembangkan usaha toko kacamata yang saya jalankan. Dana</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>pembiayaan sebesar Rp200.000.000 saya gunakan untuk memperbarui persediaan bingkai dan lensa optik, menambah variasi produk, serta meningkatkan fasilitas pemeriksaan mata agar pelayanan kepada pelanggan menjadi lebih baik. Dalam pembiayaan tersebut saya menggunakan bangunan toko yang nilainya sekitar Rp400.000.000 sebagai aset. Untuk angsuran, semuanya sudah dihitung dari awal oleh pihak bank berdasarkan nilai aset dan besar pembiayaan yang saya terima. Jadi saya tinggal mengikuti jadwal yang sudah ditentukan. Setiap bulan jumlahnya tetap sekitar Rp6.555.555 sehingga lebih mudah bagi saya untuk mengatur keuangan usaha. Dari jumlah tersebut, sekitar Rp5.555.555 merupakan pembayaran untuk mengurangi porsi kepemilikan bank terhadap aset, sedangkan Rp1.000.000 merupakan biaya sewa atau ujah atas bagian aset yang masih menjadi hak bank. Menurut saya, sistem ini memberikan kemudahan karena toko tetap dapat digunakan untuk menjalankan usaha, sementara tambahan modal yang diperoleh dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin beragam.</p> |
| 5 | <p>“Iya, saya paham. Jadi angsuran itu memang terdiri dari dua bagian. Yang pertama untuk membeli kembali bagian kepemilikan bank secara bertahap, dan yang kedua untuk biaya sewa karena saya masih menggunakan bangunan yang sebagian masih menjadi milik bank.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6 | <p>“Menurut saya masih cukup sesuai dengan kemampuan usaha saya. Memang di awal terasa cukup besar, tapi karena setelah ada tambahan modal usaha saya juga berkembang dan pendapatan meningkat, jadi angsuran tersebut masih bisa saya jalankan tanpa terlalu memberatkan.”</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | “Dana yang saya peroleh saya gunakan untuk menambah stok lensa kacamata, bingkai, serta memperbaiki peralatan pemeriksaan mata. Jadi saya bisa memberikan layanan yang lebih lengkap kepada pelanggan dan tidak ketinggalan dengan perkembangan kebutuhan optik.” |
| 8  | “Sebelumnya modal usaha saya hanya berasal dari keuntungan usaha yang saya putar kembali, dan kadang dari tabungan pribadi. Tapi jumlahnya terbatas, jadi perkembangan usaha berjalan cukup lambat karena saya tidak bisa menambah stok dalam jumlah besar.”      |
| 9  | “Ya, peningkatannya cukup terasa. Sekarang saya bisa menyediakan lebih banyak pilihan bingkai dan lensa, serta alat pemeriksaan mata juga sudah lebih modern. Jadi pelayanan di toko saya jauh lebih baik dibanding sebelumnya.”                                  |
| 10 | “Omzet saya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan ini. Karena stok lebih lengkap dan pelayanan lebih baik, pelanggan juga jadi lebih banyak datang. Jadi penjualan harian ikut naik secara bertahap.”                                                          |
| 11 | “Untuk penambahan karyawan tidak terlalu banyak perubahan, tapi dari sisi usaha sangat membantu. Usaha jadi lebih berkembang dan pelayanan juga bisa lebih maksimal karena fasilitas sudah lebih lengkap.”                                                        |
| 12 | “Pengalaman saya sejauh ini lebih lancar dan lebih nyaman. Saya tidak lagi kesulitan dalam menyediakan barang karena stok sudah cukup. Pelanggan juga lebih puas karena pilihan produk lebih lengkap dan pelayanan lebih baik.”                                   |
| 13 | “Menurut saya lebih membantu daripada memberatkan. Karena angsurannya sudah tetap setiap bulan, jadi saya bisa mengatur keuangan usaha dengan lebih terencana. Selama penjualan stabil, saya masih bisa menjalankannya dengan baik.”                              |

|    |                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14 | "Dampaknya sangat positif. Usaha saya jadi lebih berkembang, pilihan produk lebih banyak, dan pelanggan juga meningkat. Jadi bisa dikatakan pembiayaan ini sangat membantu perkembangan usaha saya."                                        |
| 15 | "Harapan saya semoga pelayanan di Bank Kalsel Syariah tetap dipertahankan dan kalau bisa prosesnya lebih cepat lagi. Selain itu saya juga berharap pembiayaan seperti ini terus membantu pelaku UMKM agar bisa berkembang lebih baik lagi." |

Validasi Infoman

  
Maya Rifka



*Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara*



Dokumentasi Wawancara, wawancara pada tanggal 17 Maret 2026, Pemilik Usaha Percetakan dan Fotokopi.



Dokumentasi Wawancara Hairul Rijani, Wawancara pada tanggal 17 Maret 2026,  
Pemilik Toko Alat Tulis Kantor (ATK).



Dokumentasi Wawancara Syaifullah, wawancara pada tanggal 25 Maret 2026,  
Pemilik Toko Sepatu.



Dokumentasi Wawancara Norman, Wawancara pada tanggal 25 Maret 2026,  
Pemilik Toko Baju Bayi.





Dokumentasi Wawancara Siti Masitah, Wawancara pada tanggal 25 Maret 2026,  
Pemilik Toko Elektronik.



Dokumentasi Wawancara Maya Rifka, Wawancara pada tanggal 25 Maret 2026  
Pemilik Toko Kacamata





Dokumentasi Wawancara Akbar, wawancara pada tanggal 03 Maret 2026,  
*Account Officer* Pembiayaan Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI**

Nomor : B-311/Un.14/II.5/PS.S1/PP.00.9/07/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i):

Nama : Mutia Padila Sari  
NIM : 220105020165  
Program Studi : S.1/Perbankan Syariah  
Judul : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR Di Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai pembimbing skripsi kami tetapkan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A
2. Dosen Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing Skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.



Banjarmasin, 16 Juli 2025  
Ketua Prodi Perbankan Syariah

Fajri E. Wafa, S.H.I., M.S.I  
NIP. 199005232018011002

- Tembusan :
1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
  2. Dosen Pembimbing;
  3. Mahasiswa (i) ybs;
  4. Arsip.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [feb1.uinantasari@gmail.com](mailto:feb1.uinantasari@gmail.com) website: [feb1.uin-antasari.ac.id](http://feb1.uin-antasari.ac.id)

Banjarmasin, 11 Agustus 2025

Nomor : B- 366/Un/14/III.5/PS.S1/PP.009.9/08/2025  
Lampiran : Satu berkas  
Hal : Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Kepada  
Yth. Mutia Padila Sari / 220105020165  
Mahasiswa/i Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

Berdasarkan surat permohonan saudara (i) mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi sebagai berikut :

Nama : Mutia Padila Sari  
NIM : 220105020165  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam

Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR Di Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin.

Hari/Tanggal : Jumat, 15 Agustus 2025  
Waktu : 09.45-10.30  
Tempat : Ruang Munaqasyah I

Dengan susunan tim penguji sebagai berikut :

Penguji I : Muhammad Saleh, SIP., M.A  
Penguji II : Supian Sauri, M.E  
Notulen : Faqih El Wafa, M.S.I.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb.*



Kons. Prodi Perbankan Syariah

Tembusan :

Yth :

1. Penguji (Pembimbing)
2. Penguji (Eksternal)
3. Notulis
4. Arsip

Catatan : Diharapkan pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN ANTASARI BANJARMASIN**

Pada Hari/Tanggal : Jumat, 15 Agustus 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama/NIM : Mutia Padila Sari / 220105020165  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR Di Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin.

Dengan susunan tim Penguji sebagai berikut:

Penguji I : Muhammad Saleh, SIP., M.A  
Penguji II : Supian Sauri, M.E  
Notulen : Faqih El Wafa, M.S.I.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

~~Diterima~~ / diterima dengan perbaikan / ~~ditolak~~\*

Catatan pelaksanaan ujian proposal:

Banjarmasin, Jumat, 15 Agustus 2025

1. Penguji (Pembimbing)

  
Muhammad Saleh, SIP., M.A

2. Penguji (Eksternal)

  
Supian Sauri, M.E

3. Notulis

  
Faqih El Wafa, M.S.I.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: [fehimail@uin-antasari.ac.id](mailto:fehimail@uin-antasari.ac.id) / website: [www.fehl.uin-antasari.ac.id](http://www.fehl.uin-antasari.ac.id)

Nomor : B-317/Un.14/III.5/TL.00/03/2026

2 Maret 2026

Sifat : -

Lamp : 1 Berkas

Hal : Permohonan Izin Riset

**Yth. Pimpinan Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

*Assalamu'alaikum wr.wb.*

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

|                  |                                                                                                                                                                                        |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama             | : Mutia Padila Sari                                                                                                                                                                    |
| NIM              | : 220105020165                                                                                                                                                                         |
| Semester/Jurusan | : VIII / Perbankan Syariah                                                                                                                                                             |
| Tahun Akademik   | : 2025/2026                                                                                                                                                                            |
| Waktu Riset      | : 2 Maret s/d. 4 April 2026                                                                                                                                                            |
| Alamat           | : Jl.A.Syairani, RT.09/RW.05, Kelurahan Sarang Halang, Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut,                                                                                      |
| Judul Skripsi    | : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR Di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (Sebagaimana Proposal Terlampir). |

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr.wb.*



Dekan,

Zaki Mubarak

*Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik*


**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**
**ANTASARI BANJARMASIN**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

 e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)
**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari  
 NIM : 220105020165  
 Jurusan : Perbankan Syariah  
 Judul Skripsi : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin  
 Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.  
 Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | CATATAN PEMBIMBING II |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <p>           - Pada Bab I latar belakang dijabarkan untuk UMKM yang menjadi berupa yang akan barang.<br/>           - UMKM di pegelars (ada berupa UMKM)<br/>           - pada Definisi Operasional diambil dari produktivitas UMKM         </p>  |                       |

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN MUSYARAKAH MUTANAQISHAH DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING I**

- Bab II untuk referensinya di lengkapi
- teori yang digunakan diberikan dengan penelitian.

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**ANTASARI BANJARMASIN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
 Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
 MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
 SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING I**

- Metodologi diberikan referensi
- Data dan sumber data agar diberikan penjelasan
- 

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN MUSYARAKAH MUTANAQISHAH DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : H. Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING I**

- Pada Bab IV di jelaskan mengenai hasil analisis penelitian
- lanjut ke Bab V.

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN MUSYARAKAH MUTANAQISHAH DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : H. Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING I**

- Abstrak jangan terlalu panjang
- tulis nama menyorot ke dalam 7 ketukan
- Perbaiki kesalahan-kesalahan kecil.

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

*Catatan Pembimbing 2*



# KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

## CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN MUSYARAKAH MUTANAQISHAH DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

### CATATAN PEMBIMBING I

- Kesimpulan skripsi disesuaikan dengan pedoman penulisan Febi.
- Simpulan disesuaikan dengan rumusan masalah.
- Perbaiki kesalahan cetak
- Skripsi siap untuk di magang

### Catatan:

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



# KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

## CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

### CATATAN PEMBIMBING II

Latar belakangnya pakai referensi.  
Ubah ke Mendeky

### Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* *MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING II**

Tambahkan indikator di bagian Produktivitas  
(dimasukkan ke kajian teori)  
kerangka pikir diselesaikan dgn rumusan masalah

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING II**

Jangan menggunakan studi kasus,  
deskriptif saja.

Teknik pengumpulan datanya cukup menggunakan  
wawancara dan dokumentasi.

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING II**

*Haruman judul dibetulkan  
Paragrafnya dibetulkan*

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING II**

Tambahin Profil Bank kalsel Syariah  
Tambahkan data

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutia Padila Sari

NIM : 220105020165

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : PERAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH MUTANAQISHAH* DALAM  
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UMKM MELALUI PRODUK KUR DI BANK KALSEL  
SYARIAH KANTOR CABANG BANJARMASIN

Pembimbing I : Muhammad Saleh, S.IP, SH., M.A.

Pembimbing II : Supian Sauri, S.E.I., M.E.

**CATATAN PEMBIMBING II**

*Selesaikan keterpucukannya dengan rumusan masalah.*

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**SURAT PENETAPAN BEBAS PLAGIASI**

Nomor : B-188/Un.14/III.5/PS.S1/PP.00.9/06/2026

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi atas nama Saudara (i) :

Nama : Mutia Padila Sari  
NIM : 220105020165  
Program Studi : S1 Perbankan Syariah  
Judul : Peran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM Melalui Produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan :

**BEBAS PLAGIASI  
Dengan Presentasi Plagiat 9 %**

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 8 Juni 2026  
Ketua Prodi Perbankan Syariah



**El Wafa, S.H.I.M.S.I**  
NIP. 199005232018011002



### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Mutia Padila Sari
2. Tempat, Tanggal Lahir : Tanah Laut, 17 Agustus 2004
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Kawin
6. Alamat : Jl. A.Syairani, RT.09/RW.05, Kelurahan  
Sarang Halang, Kecamatan Pelaihari,  
Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan
7. No. HP : 085951419107
8. Alamat Email : mutiapadila17.07@gmail.com
9. Pendidikan : SDN Pelaihari 6  
SMPN 1 Pelaihari  
SMAN 1 Pelaihari  
Universitas Islam Negeri Antasari  
Banjarmasin
10. Orang Tua
  - Ayah
    - Nama : Muhammad Basuki
    - Pekerjaan : Pensiun PNS
    - Alamat : Jl. A.Syairani, RT.09/RW.05, Kelurahan  
Sarang Halang, Kecamatan Pelaihari,  
Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan
  - Ibu
    - Nama : Diana Sari
    - Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
    - Alamat : Jl. A.Syairani, RT.09/RW.05, Kelurahan  
Sarang Halang, Kecamatan Pelaihari,  
Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan
  - Saudara (Jumlah Saudara) : Anak ke 3 dari 3 bersaudara