# BAB IV

# HASIL DAN PEMBAHASAN

## A. Hasil Penelitian

### 1. Profil Bank Kalsel Syariah

a. Sejarah Bank Kalsel Syariah

Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan didirikan pada tanggal 25 Maret 1964, berdasarkan Peraturan Daerah Tingkat 1 Kalimantan Selatan Nomor 4 Tahun 1964. Undang-undang nomor 13 tahun 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah dan Operasional Bank serta izin usaha dari menteri urusan Bank Sentral/Gubernur Bank Indonesia (Keputusan Nomor 26/UBS/65 tanggal 31 Maret 1965). Untuk menyesuaikan diri terhadap berbagai perkembangan terkini, sejak tanggal 11 November 2011 melalui akta notaris nomor 13 dihadapan Nenny Indriani, SH, M, KN notaris pengganti M. Farid Zain, SH, MH notaris di Banjarmasin yang disahkan melalui keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor: AHU-58606.AH.01.01 Tahun 2011 tanggal 29 November 2011, maka perda Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan dengan sebutan Bank Kalsel. Pengalihan izin usaha dari perusahaan daerah ke perseroan terbatas diperoleh melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 14/5/KEP.GBI/2012 tanggal 1 Februari 2012. Tujuan pendirian BPD Kalsel adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan

daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat melalui kegiatan usaha perbankan berdasarkan konvesional maupun syariah.

Dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan menjadi tantangan tersendiri bagi perbankan untuk meningkatkan kualitas perbankan maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional Unit Usaha Syariah (UUS) BPD Kalsel yang kemudian lebih dikenal dengan Bank Kalsel Syariah.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu BPD membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin di Jalan Brigjend H. Hasan Basri No. 8 yang kemudian berpindah tempat di Jalan S. Parman Rt.04 Kayu Tangi. Pada tanggal 4 Desember 2005 dibuka pula Kantor Cabang Syariah Kandangan Berkantor di Jalan Jend. Sudirman Rt. 4 Tibung Raya Kandangan. Perkembangan jaringan dimiliki Bank Kalsel Syariah sampai tahun 2015 yang terdiri dari 2 kantor cabang, 2 kantor cabang pembantu, 7 kedai syariah, 3 kantor kas syariah dan 2 kas mobil. Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional Bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan, penyaluran dana, pelayananjasa yang berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru agar

sesuai fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Bank Kalsel Syariah memiliki dewan pengawas syariah yang diketuai oleh Prof. Dr. H. Kamrani Buseri, MA. Bank Kalsel melakukan beberapa kali pergantian logo, sejak dari berdiri pada tahun 1964 sampai dengan sekarang.

b. Visi dan Misi Bank Kalsel Syariah

Bank Kalsel Syariah memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan. Visi Bank Kalsel Syariah adalah "Menjadikan Bank Kalsel Syariah sebagai banknya urang Banua yang Islami, sehat profesional dan dinamis sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata". Dan Misi Bank Kalsel Syariah sebagai berikut:

1) Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan sistem ekonomi penuh barokah dan mendapatkan ridho dari Allah SWT.
2) Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara hebat.
3) Menjadikan Bank Kalsel Syariah sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah.
4) Meningkatkan konstribusi pendapatan Bank Kalsel Syariah yang berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.
5) Membantu mengembangkan sumber daya insani Bank Kalsel Syariah sebagai insan kamil yang memenuhi dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Untuk dapat melaksanakan visi dan misi tersebut, maka Bank menetapkan langkah strategi berupa:

1) Menjadikan Bank yang berkinerja baik.
2) Menjadikan Bank yang dapat memberikan pelayanan baik.
3) Mengembangkan produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah/masyarakat.
4) Menjaga agar Bank memiliki organisasi dan tata kerja dengan sistem dan prosedur kerja yang efisien dengan perkembangan usaha dan ketentuan berlaku.
5) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia sebagai aset penting untuk menjamin kelangsungan Bank kedepan.
6) Mengembangkan teknologi sistem informasi yang baik sesuai kebutuhan pengembangan Bank serta sarana dan prasarana kerja yang mamadai.

Nilai-nilai yang dikembangkan di Unit Usaha Syariah adalah dilandasi oleh ajaran Islam serta budaya masyarakat Banua yang luhur yaitu:

1) Kompeten, bekerja dengan memanfaatkan seluruh keahlian, kemampuan, efektif, efesien, optimal serta memenuhi segala ketentuan peraturan perundangan.
2) Amanah, menjalankan usaha perbankan secara bersih dan transparan, jujur serta bertanggungjawab atas segala tugas dan kewajiban.

3) Militan, teguh pada keyakinan akan kebenaran dalam memperjuangkan ekonomi perbankan syariah. Bekerja keras, cerdas, cepat dalam mengambil keputusan dan pelaksanaan tugas dengan tetap berpedoman kepada sistem prosedur serta mempertimbangkan risiko.
4) Ikhlas, bekerja tanpa pamrih dan tulus serta tidak merendahkan pihak lain.
5) Loyal, terhadap visi, misi dan tujuan Bank Kalsel serta terhadap nilainilai kebenaran dan keadilan.

Secara ringkas sebagai motto maka Unit Usaha Syariah Bank Kalsel ingin menjadi Unit Usaha Syariah Urang Banua yang "KAMIL". Dalam bahasa Arab. KAMIL berarti "sempurna", sesuai misi seorang muslim sebagai insal kamil.

c. Struktur Organisasi Bank Kalsel Syariah

Untuk mencapai suatu keberhasilan dalam perusahaan diperlukan sebuah organisasi yang baik. Organisasi yang baik didukung dengan pembagian fungsi dan sistem kerja yang teratur yang disebut dengan struktur organisasi.

*d. Job Description*

Setiap jabatan memiliki masing-masing tugas dan tanggungjawab. Adapun gambaran umum tentang tugas-tugas masing-masing bagian dalam struktur organisasi Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah adalah sebagai berikut:

1) Direktur Utama dan Direktur Lainnya

   Direktur utama dan direktur lainnya merupakan pihak yang independen terhadap pemegang saham pengendali, yaitu tidak memiliki hubungan keuangan, kepengurusan, kepemilikan dalam dan/atau hubungan keluarga sebagaimana dimaksud dalam peraturan yang berlaku.

2) Dewan Pengawas Syariah

   Dewan pengawas syariah bersifat independen dan terpisah dari pengurus Bank, sehingga tidak memiliki akses terhadap operasional Bank.

3) Divisi Bisnis Syariah

   Divisi bisnis syariah merupakan divisi yang mengatur kegiatan bisnis kantor cabang syariah.

4) Divisi Manajemen Risiko

   Divisi manajemen risiko merupakan divisi yang melakukan evaluasi secara berkala terhadap kaji ulang penerapan kebijakan dan strategi manajemen risiko di Bank Kalsel.

5) Divisi Internal Audit

   Pembentukan divisi internal audit di Bank Kalsel telah sesuai dengan peraturan Bapepam-LK No.IX.I.7. Fungsi pengendalian internal pada dasarnya melekat pada setiap fungsi unit kerja, namun untuk memastikan pengendalian internal tersebut berjalan efektif.

6) Bidang Inspeksi

Bidang inspeksi bertanggungjawab atas kegiatan-kegiatan yang meliputi: 1) Merumuskan, melaksanakan dan mengevaluasi rencana bisnis (KPI, target dan inisiatif), serta rencana anggaran bidang inspeksi. 2) Mengorganisir, mengkoordinir dan mendelegasikan pelaksanaan program, tugas dan wewenang pada bidang inspeksi. 3) Merumuskan, menjalankan dan mengevaluasi kebijakan, sistem dan prosedur yang terkait dengan audit reguler Bank.

7) Pimpinan Cabang Syariah Pimpinan cabang syariah merupakan pimpinan dari kantor cabang syariah. Kantor cabang syariah yaitu kantor cabang unit syariah yang bertanggungjawab kepada kantor pusat (divisi bisnis syariah).

8) Cabang Pembantu Syariah

Cabang pembantu syariah yaitu kantor Bank unit syariah yang secara langsung bertanggujawab kepada kantor cabang Bank syariah yang bersangkutan, dengan tempat usaha yang permanen dan alamat kantor yang jelas sesuai dengan kantor cabang pembantu syariah tersebut melakukan kegiatannya.

9) Seksi Pemasaran

Seksi pemasaran merupakan bagian yang dibawahi oleh cabang syariah membawahi tim pemasaran pembiayaan dan tim pemasaran dana.

10) Tim Pemasaran Pembiayaan

Tim pemasaran pembiayaan berperan dalam melaksanakan tugastugas antara lain:

a) Memasarkan produk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah Bank Kalsel kepada nasabah dan/atau calon nasabah sektor korporasi, retail dan consumer.
b) Mengadakan penjualan produk dana, jada dan pembiayaan berdasarkan prinsip (cross selling) kepada nasabah dan/atau calon nasabah korporasi, retail dan consumer.

11) Tim Pemasaran Dana

Tim pemasaran dana dan analisa pembiayaan berperan dalam rangka membantu tugas-tugas antara:

a) Memasarkan produk dana dan jasa cabang syariah Bank Kalsel kepada nasabah dan/atau calon nasabah.
b) Mengelola dan memonitor usaha pemasaran produk dana dan jasa.

12) Seksi Pelayanan Nasabah

Seksi pelayanan nasabah merupakan bagian yang dibawahi oleh cabang syariah, membawahi staf contumer service (CS), teller dan kantor kas syariah/kegiatan pelayanan kas syariah.

13) *Customer Service*

*Customer Service* berperan dalam rangka membantu melaksanakan tugas-tugas pelayanan produk-produk perbankan syariah antara lain:

a) Mengelola rekening giro, deposito dan tabungan yang lama dan yang baru.
b) Membuka dan memelihara rekening giro dan tabungan.
c) Menerima permohonan dan memberikan referensi Bank/surat keterangan Bank.

14) *Teller*

*Teller* berperan dalam rangka membantu dalam melaksanakan tugas-tugas antara lain:

a) Menangani fungsi pembayaran dan penerimaan tunai untuk semua jenis transaksi.
b) Menerima setoran tunai untuk rekening deposito mudharabah/wad'iah baru.
c) Menerima setoran pajak, transfer dan lain-lain.

15) Seksi Operasional

Seksi operasional merupakan bagian yang dibawahi oleh cabang syariah, membawahi staf administrasi pembiayaan, staf administrasi umum serta staf akuntansi dan pelaporan.

16) Manajemen Risiko Kredit Cabang Manajemen risiko kredit cabang bertanggungjawab atas kegiatankegiatan yang meliputi:

a) Penentuan cakupan dan paramenter-parameter yang digunakan dalam menyusun profil risiko kredit.
b) Perencanaan dan penetapan kebijakan-kebijakan yang diperlukan untuk menjaga risiko kredit sesuai dengan risk appetite Bank, antara lain pemberian wewenang kepada penjabat kredit.

17) Kontrol Internal Cabang

Kontrol internal cabang bertanggungjawab atas kegiatan-kegiatan yang meliputi:

a) Melaksanakan pemeriksaan dan kontrol atas proses transaksi di cabang secara random dan periodik terhadap ketentuan/peraturan yang berlaku.
b) Merekomendasikan tindak lanjut atas kasus penyimpanan dan ketidakpatuhan kepada pimpinan cabang dan pimpinan bidang inspeksi.

e. Produk Pembiayaan

Selain produk penghimpunan dana Bank Kalsel Syariah juga menawarkan produk pembiayaan, pembiayaan merupakan penyediaan dana dan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa menyewa, transaksi jual beli, transaksi pinjam meminjam, transaksi sewa menyewa jasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai

dan/atau di beri fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil.

f. Bank Kalsel Syariah menawarkan beragam layanan yang dapat mendukung usaha atau aktivitas bisnis nasabah. Layanan Bank Kalsel Syariah yang ditawarkan adalah sebagai berikut:
    a) Payment point (serambi)
    b) Surat keterangan Bank iB
    c) Surat dukungan Bank iB
    d) Garansi Bank iB
    e) Kiriman uang iB
    *f) Sharf iB Ar-Rahman*
g. Prosedur Pelaksanaan KUR yang menggunakan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ)
    a) Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah ke bank.
    b) Penerimaan Berkas Permohonan
    c) Verifikasi BI *Checking*
    d) Survei Lapangan
    e) Verifikasi Domisili
    f) Analisis usaha
    g) Penilaian objek pembiayaan (MMQ)
    h) Hasil survei (penentuan kelayakan usaha)
    i) Perhitungan pembiayaan

j) Persetujuan diberikan setelah dilakukan perhitungan dan analisis.

Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) adalah salah satu bentuk akad dalam perbankan syariah yang merupakan gabungan antara akad *musyarakah* (kerja sama usaha) dan *ijarah* (sewa), di mana kepemilikan salah satu pihak (biasanya bank) berkurang secara bertahap karena dibeli oleh pihak lainnya (nasabah). Syarat umum *Musyarakah Mutanaqishah* yaitu meliputi :

a) Copy e-KTP Pemohon Suami & Istri, Copy kartu keluarga
b) Copy Buku Nikah / surat Keterangan Belum Menikah dari Kelurahan
c) Copy NPWP (plafond 50 Juta)
d) Pas photo 3x4 Suami & Istri

Legalitas usaha :

a) Surat Keterangan Usaha dari kelurahan atau kecamatan
b) pinjaman atau kredit dengan plafond sampai 200 Jt
c) Nomor Induk Berusaha (NIB) (Plafond >200-500 Jt)

Copy Agunan Tambahan :

Sertifikat Tanah & PBB / BPKB & STNK

a) Rekening Koran 6 Bulan Terakhir (Jika Ada)
b) Jangka waktu untuk Modal Kerja Maksimal 3/4 Tahun dan Investasi Maksimal 5 Tahun.

## B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara terhadap pihak informan Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu :

a. 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) |

Informan merupakan pemilik usaha Toko Alat Tulis Kantor (ATK) di Kota Banjarmasin yang memerlukan likuiditas tambahan untuk memenuhi stok barang menjelang musim tahun ajaran baru. Dengan memiliki aset tetap berupa bangunan toko senilai Rp150.000.000, informan memanfaatkan skema *refinancing* melalui pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Melalui pembiayaan tersebut, Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan dana segar sebesar Rp100.000.000 sebagai modal kerja. Secara syariah, aset toko menjadi milik bersama (*syirkah*) dengan porsi kepemilikan bank sebesar 66,6%. Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp3.277.778 yang mencakup pengembalian porsi kepemilikan bank dan biaya sewa aset (*ujrah*).

Berdasarkan hasil wawancara, informan menjelaskan bahwa alasan memilih pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR

karena sistem pembiayaan yang digunakan dianggap lebih adil dan sesuai prinsip syariah dibandingkan pembiayaan konvensional. Informan juga merasa terbantu karena tetap dapat menggunakan aset tokonya tanpa harus menjual ataupun menggadaikannya secara konvensional.

> "Bangunan toko ini sebenarnya sudah milik saya sendiri. Tapi saya butuh modal besar untuk menambah stok barang menjelang tahun ajaran baru. Karena sayang kalau dijaminkan secara biasa, pihak Bank Kalsel Syariah menyarankan *refinancing* lewat pembiayaan MMQ."

Informan menjelaskan bahwa pihak bank terlebih dahulu melakukan penilaian (taksasi) terhadap bangunan toko yang dimiliki. Setelah itu, bank menyertakan modal sebesar Rp100.000.000 melalui akad *Musyarakah Mutanaqishah* sehingga secara administratif aset tersebut menjadi kepemilikan bersama antara bank dan nasabah.

Dalam skema ini, aset produktif milik informan berupa bangunan toko senilai Rp150.000.000 dijadikan objek kemitraan. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp100.000.000 yang dicairkan langsung kepada nasabah sebagai modal kerja untuk menambah persediaan alat tulis kantor, buku, kertas, tinta printer, serta berbagai perlengkapan sekolah yang mengalami peningkatan permintaan menjelang musim tahun ajaran baru. Secara prinsip, bank memiliki 66,6% hak atas aset tersebut pada awal akad, sedangkan sisanya tetap menjadi porsi kepemilikan nasabah.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp3.277.778. Berdasarkan simulasi pembiayaan selama 36 bulan, pembayaran tersebut terdiri dari pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok/hishshah) sebesar Rp2.777.778 dan biaya sewa (ujrah) sebesar

Rp500.000. Melalui skema ini, informan tidak kehilangan bangunan toko yang menjadi aset produktif usahanya, melainkan memperoleh tambahan likuiditas untuk meningkatkan persediaan barang dan memenuhi permintaan pelanggan dalam jumlah yang lebih besar. Seiring dengan pembayaran angsuran setiap bulan, porsi kepemilikan bank terhadap aset terus berkurang, sedangkan porsi kepemilikan informan semakin bertambah hingga pada akhir masa pembiayaan seluruh kepemilikan bangunan toko kembali sepenuhnya menjadi hak milik informan.

Berdasarkan hasil wawancara, informan menyampaikan bahwa mekanisme refinancing melalui pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah memberikan manfaat yang signifikan bagi perkembangan usahanya. Tambahan modal yang diperoleh digunakan untuk menambah stok barang dagangan sehingga toko mampu menyediakan kebutuhan pelanggan secara lebih lengkap tanpa mengalami kekurangan persediaan pada periode permintaan tinggi.

Informan juga menjelaskan bahwa sistem pembayaran angsuran yang terdiri dari pembelian kembali porsi kepemilikan bank dan biaya sewa membuatnya tetap dapat memanfaatkan aset toko untuk menjalankan usaha sehari-hari tanpa kehilangan hak penggunaan aset tersebut.

> “Setiap bulan saya bayar angsuran untuk sewa dan pembelian kembali porsi bank. Jadi makin lama bagian bank makin habis dan bangunan kembali jadi milik saya sepenuhnya”.

Tambahan modal yang diperoleh melalui pembiayaan MMQ produk KUR memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha informan.

Kapasitas stok ATK meningkat secara signifikan sehingga penjualan harian mengalami peningkatan, terutama pada periode menjelang masuk sekolah dan tahun ajaran baru.

Tambahan modal melalui pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah tersebut memberikan dampak positif terhadap produktivitas usaha. Persediaan alat tulis kantor dan perlengkapan sekolah meningkat secara signifikan, proses pengadaan barang menjadi lebih lancar, serta toko mampu menerima permintaan pelanggan dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan sebelumnya. Kondisi tersebut berkontribusi terhadap peningkatan penjualan harian, mempercepat perputaran persediaan, dan mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

b. 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 |

Informan merupakan pelaku usaha UMKM di bidang jasa percetakan dan fotokopi yang berlokasi di area strategis Kota Banjarmasin. Untuk meningkatkan skala produksi, informan melakukan strategi *refinancing* melalui produk KUR *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Dalam skema ini, aset produktif milik informan senilai Rp100.000.000 dijadikan objek kemitraan. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp70.000.000 yang dicairkan langsung kepada nasabah sebagai modal kerja untuk pembelian bahan baku. Secara prinsip, bank memiliki 70% hak atas aset tersebut pada awal akad.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp3.266.667. Pembayaran tersebut terdiri dari pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok) sebesar Rp2.916.667 dan biaya sewa (*ujrah*) sebesar Rp350.000. Melalui skema ini, informan tidak kehilangan alat produksinya, melainkan memperoleh tambahan likuiditas untuk menangkap peluang proyek percetakan yang lebih besar. Pada akhir bulan ke-24, kepemilikan aset percetakan tersebut kembali sepenuhnya menjadi hak milik informan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Sofiatun Mawardah selaku nasabah UMKM yang menggunakan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh informasi bahwa pembiayaan tersebut digunakan untuk menambah modal usaha, khususnya dalam pembelian bahan baku percetakan seperti kertas dan tinta dalam jumlah besar.

> "Waktu itu saya kekurangan modal untuk beli bahan baku kertas dan tinta dalam jumlah besar karena ada proyek cetak surat suara dan undangan yang numpuk. Akhirnya aset yang ada ini saya ajukan untuk *refinancing*."

Informan menjelaskan bahwa aset berupa mesin fotokopi digital, mesin indoor printing, dan bangunan ruko ditaksir oleh pihak bank sebagai dasar pembiayaan *refinancing*. Dengan sistem MMQ, sebagian hak kepemilikan

aset tersebut menjadi milik bersama antara nasabah dan pihak bank selama masa pembiayaan berlangsung.

Selain itu, informan menilai bahwa sistem pembiayaan MMQ produk KUR memberikan keuntungan karena menggunakan prinsip syariah dan tidak menerapkan bunga seperti pembiayaan konvensional. Menurut informan, pembayaran angsuran dilakukan secara bertahap untuk membeli kembali porsi kepemilikan bank terhadap aset yang digunakan dalam akad.

> "Saya merasa terbantu karena ini produk KUR dengan pembiayaan MMQ skema *refinancing*, jadi marginnya rendah. Setiap bulan saya setor angsuran untuk membeli kembali porsi mesin dan ruko yang sempat dibeli bank."

Informan juga menyampaikan bahwa selama proses pengajuan pembiayaan di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin tidak mengalami kendala yang berarti. Pihak bank melakukan survei langsung terhadap kondisi aset dan usaha yang dijalankan sehingga proses pembiayaan berjalan lancar.

Tambahan modal yang diperoleh melalui pembiayaan tersebut memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha percetakan. Kapasitas produksi meningkat sehingga informan mampu menerima proyek percetakan dalam jumlah lebih besar dibandingkan sebelumnya.

c. Informan 3

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

Informan merupakan seorang pengusaha yang memiliki usaha toko baju bayi di Kota Pelaihari. Pada menjalankan usahanya, informan membutuhkan tambahan dana untuk memperluas bisnis dan meningkatkan persediaan barang agar lebih lengkap dan bervariasi. Informan memiliki aset tetap berupa gedung toko yang bernilai sekitar Rp200.000.000 dan memanfaatkan skema refinancing melalui pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Dalam skema tersebut, aset produktif milik informan berupa gedung toko senilai Rp200.000.000 dijadikan objek kemitraan. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp100.000.000 yang dicairkan langsung kepada nasabah sebagai tambahan modal operasional untuk memperluas usaha dan meningkatkan jumlah serta variasi persediaan baju bayi. Secara prinsip, bank memiliki 33,3% hak atas aset tersebut pada awal akad, sedangkan sisanya tetap menjadi porsi kepemilikan nasabah.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp2.583.333. Berdasarkan simulasi pembiayaan selama 48 bulan, pembayaran tersebut terdiri dari pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok/*hishshah*) sebesar Rp2.083.333 dan biaya sewa (*ujrah*) sebesar Rp500.000. Melalui skema ini, informan tetap dapat memanfaatkan gedung toko sebagai aset produktif untuk menjalankan usahanya sekaligus memperoleh tambahan modal kerja guna meningkatkan kapasitas usaha dan memperbanyak variasi produk yang dijual. Pada akhir masa pembiayaan,

setelah seluruh angsuran diselesaikan, kepemilikan gedung toko kembali sepenuhnya menjadi hak milik informan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Norman selaku nasabah UMKM pengguna pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh informasi bahwa alasan utama memilih pembiayaan MMQ karena sistemnya dinilai lebih adil, fleksibel, dan tidak menggunakan bunga seperti pada pembiayaan konvensional.

> "Saya memang memerlukan tambahan dana untuk memperluas usaha dan meningkatkan persediaan barang agar lebih bervariasi. Setelah berkonsultasi dengan pihak bank, saya diarahkan menggunakan produk KUR dengan pembiayaan MMQ skema *refinancing*."

Informan menjelaskan bahwa dalam mekanisme pembiayaan tersebut, gedung toko yang dimiliki dijadikan objek akad kemitraan dengan pihak bank. Bank memberikan penyertaan modal sebesar Rp100.000.000 sehingga kepemilikan gedung menjadi milik bersama selama masa pembiayaan berlangsung.

Selain itu, informan menyampaikan bahwa pembayaran bulanan dilakukan dalam dua bentuk, yaitu pembelian kembali porsi kepemilikan bank secara bertahap dan pembayaran biaya sewa atas penggunaan aset yang masih menjadi bagian kepemilikan bank.

> "Pembayaran setiap bulan terbagi menjadi dua, yaitu untuk membeli kembali bagian kepemilikan bank dan membayar sewa atau *ujrah* atas bagian gedung yang masih dimiliki bank."

Menurut informan, sistem pembiayaan MMQ memberikan rasa nyaman karena menggunakan prinsip kemitraan dan tidak menerapkan bunga yang

dapat berubah-ubah. Selain itu, tambahan modal yang diperoleh juga memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha, terutama dalam meningkatkan jumlah dan variasi stok baju bayi sehingga omzet penjualan harian mengalami peningkatan.

> "Saat ini stok baju bayi di toko menjadi lebih lengkap dengan berbagai pilihan. Dampaknya omzet harian juga terus meningkat karena pelanggan lebih mudah menemukan barang yang mereka cari."

d. Informan 4

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

Informan merupakan pemilik usaha toko sepatu di Kota Pelaihari yang membutuhkan tambahan modal usaha untuk memperbarui persediaan barang dan memperluas variasi produk yang dijual. Dalam menjalankan usahanya, informan memiliki aset tetap berupa gedung toko dengan nilai sekitar Rp300.000.000 dan memanfaatkan skema refinancing melalui pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Dalam skema tersebut, aset produktif milik informan berupa gedung toko senilai Rp300.000.000 dijadikan objek kemitraan antara nasabah dan pihak bank. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp150.000.000 yang dicairkan langsung kepada informan sebagai tambahan modal

operasional untuk memperbarui persediaan sepatu, menambah variasi produk, serta meningkatkan kapasitas usaha. Berdasarkan prinsip Musyarakah Mutanaqishah, aset tersebut menjadi kepemilikan bersama (syirkah) dengan porsi kepemilikan bank sebesar 33,3% pada awal akad.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp4.916.666. Berdasarkan simulasi pembiayaan selama 36 bulan, pembayaran tersebut terdiri atas pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok/*hishshah*) sebesar Rp4.166.666 dan biaya sewa (ujrah) sebesar Rp750.000. Informan tetap dapat memanfaatkan gedung toko sebagai aset produktif untuk menjalankan usahanya tanpa kehilangan hak penggunaan aset tersebut, sekaligus memperoleh tambahan modal kerja guna meningkatkan jumlah dan variasi persediaan sepatu. Seiring dengan pembayaran angsuran setiap bulan, porsi kepemilikan bank terhadap aset akan terus berkurang hingga pada akhir masa pembiayaan seluruh kepemilikan gedung toko kembali sepenuhnya menjadi hak milik informan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syaifullah selaku nasabah UMKM pengguna pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh informasi bahwa pembiayaan tersebut dimanfaatkan untuk menambah stok sepatu dan menghadirkan model serta merek baru agar mampu menarik lebih banyak pelanggan.

> "Baru-baru ini saya mendapat tambahan dana kerja dari Bank Kalsel Syariah melalui skema MMQ, jadi saya bisa segera membeli persediaan untuk mengisi rak yang kosong."

Informan menjelaskan bahwa bangunan toko yang dimiliki dijadikan dasar dalam akad pembiayaan MMQ. Dengan nilai bangunan sekitar Rp300.000.000, pihak bank memberikan penyertaan modal sebesar Rp150.000.000 sehingga selama masa pembiayaan aset tersebut menjadi kepemilikan bersama antara nasabah dan pihak bank.

Dalam praktiknya, informan melakukan pembayaran angsuran setiap bulan yang terdiri dari cicilan pengembalian kepemilikan bank dan biaya sewa atas penggunaan aset yang masih menjadi bagian kepemilikan bank.

> "Saya membayar sekitar Rp4,9 juta setiap bulan. Itu sudah termasuk cicilan untuk mendapatkan kembali hak kepemilikan bank dan biaya sewa karena saya menggunakan bangunan yang masih ada bagian milik bank."

Menurut informan, sistem pembiayaan MMQ memberikan kemudahan dalam memperoleh modal usaha tanpa harus menjual atau menggadaikan aset secara konvensional. Informan merasa sistem tersebut lebih adil karena menggunakan prinsip kemitraan syariah dan tidak menerapkan bunga seperti pembiayaan konvensional.

Tambahan modal yang diperoleh juga memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha. Informan menyampaikan bahwa stok barang menjadi lebih lengkap dan bervariasi sehingga jumlah pelanggan meningkat dan omzet penjualan harian mengalami peningkatan dibandingkan sebelumnya.

e. Informan 5

Nama : Siti Masitah

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

Informan merupakan pemilik usaha toko elektronik di Kota Banjarmasin yang membutuhkan tambahan modal usaha untuk meningkatkan variasi persediaan perangkat elektronik rumah tangga. Informan memiliki aset tetap berupa bangunan toko dengan nilai sekitar Rp500.000.000 dan memanfaatkan melalui pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Dalam skema tersebut, aset produktif milik informan berupa bangunan toko senilai Rp500.000.000 dijadikan objek kemitraan antara nasabah dan pihak bank. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp250.000.000 yang dicairkan langsung kepada informan sebagai tambahan modal operasional untuk menambah persediaan televisi, kulkas, mesin cuci, kipas angin, rice cooker, serta berbagai perangkat elektronik rumah tangga lainnya. Berdasarkan prinsip Musyarakah Mutanaqishah, aset tersebut menjadi kepemilikan bersama (syirkah) dengan porsi kepemilikan bank sebesar 33,3% pada awal akad.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp8.194.444. Berdasarkan simulasi pembiayaan selama 36 bulan, pembayaran tersebut terdiri atas pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok/hishshah) sebesar Rp6.944.444 dan biaya sewa (*ujrah*) sebesar Rp1.250.000. Pembayaran pokok dilakukan sebagai bentuk pembelian

kembali porsi kepemilikan bank terhadap aset secara bertahap, sedangkan pembayaran ujrah merupakan imbalan atas pemanfaatan bagian aset yang masih menjadi hak milik bank selama masa pembiayaan berlangsung.

Informan tetap dapat memanfaatkan bangunan toko sebagai aset produktif untuk menjalankan usahanya sekaligus memperoleh tambahan modal kerja guna meningkatkan jumlah dan variasi persediaan barang elektronik. Dengan tambahan modal tersebut, informan mampu menyediakan produk yang lebih lengkap sesuai kebutuhan konsumen dan meningkatkan kapasitas penjualan. Seiring dengan pembayaran angsuran setiap bulan, porsi kepemilikan bank terhadap aset akan terus berkurang hingga pada akhir masa pembiayaan seluruh kepemilikan bangunan toko kembali sepenuhnya menjadi hak milik informan sesuai dengan prinsip Musyarakah Mutanaqishah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Masitah selaku nasabah UMKM pengguna pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh informasi bahwa pembiayaan tersebut dimanfaatkan untuk memperbarui stok barang elektronik agar lebih lengkap dan mengikuti perkembangan kebutuhan pasar.

> "Saya menggunakan pembiayaan MMQ untuk menyuntikkan dana operasional sekitar Rp250 juta."

Informan menjelaskan bahwa bangunan toko yang dimiliki dijadikan sebagai objek akad pembiayaan MMQ. Dengan nilai aset sebesar Rp500.000.000, pihak bank memberikan penyertaan modal sebesar

Rp250.000.000 sehingga selama masa pembiayaan berlangsung aset tersebut menjadi kepemilikan bersama antara nasabah dan pihak bank.

Selain itu, informan juga menjelaskan bahwa pembayaran angsuran dilakukan setiap bulan dan mencakup pembayaran pengambilalihan kembali kepemilikan bank serta biaya sewa atas penggunaan aset yang masih menjadi bagian kepemilikan bank.

> "Setiap bulan saya mengeluarkan sekitar Rp8,1 juta. Jumlah itu sudah mencakup cicilan pengambilalihan kepemilikan bank dan biaya sewa bangunan."

Menurut informan, sistem pembiayaan MMQ memberikan fleksibilitas dalam memperoleh modal usaha tanpa harus menggunakan sistem jaminan konvensional. Tambahan modal tersebut memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha karena persediaan barang menjadi lebih lengkap, lebih modern, dan lebih kompetitif di pasaran.

f. Informan 6

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

Informan merupakan pemilik usaha toko kacamata di Kota Banjarmasin yang membutuhkan tambahan modal usaha untuk memperbarui persediaan bingkai dan lensa optik serta meningkatkan fasilitas pemeriksaan mata. Informan memiliki aset tetap berupa bangunan toko dengan nilai sekitar

Rp400.000.000 dan memanfaatkan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Dalam skema tersebut, aset produktif milik informan berupa bangunan toko senilai Rp400.000.000 dijadikan objek kemitraan antara nasabah dan pihak bank. Bank Kalsel Syariah menyertakan modal sebesar Rp200.000.000 yang dicairkan langsung kepada informan sebagai tambahan modal operasional untuk memperbarui persediaan bingkai kacamata, lensa optik, alat pemeriksaan mata, serta menambah variasi produk sesuai kebutuhan pelanggan. Berdasarkan prinsip Musyarakah Mutanaqishah, aset tersebut menjadi kepemilikan bersama (syirkah) dengan porsi kepemilikan bank sebesar 33,3% pada awal akad.

Informan berkewajiban membayar angsuran bulanan sebesar Rp6.555.555. Berdasarkan simulasi pembiayaan selama 36 bulan, pembayaran tersebut terdiri atas pelunasan porsi kepemilikan aset (pokok/hishshah) sebesar Rp5.555.555 dan biaya sewa (ujrah) sebesar Rp1.000.000. Pembayaran pokok dilakukan sebagai bentuk pembelian kembali porsi kepemilikan bank terhadap aset secara bertahap, sedangkan pembayaran ujrah merupakan imbalan atas pemanfaatan bagian aset yang masih menjadi hak milik bank selama masa pembiayaan berlangsung.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Maya Rifka selaku nasabah UMKM pengguna pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin diperoleh informasi bahwa

pembiayaan tersebut dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas layanan optik dan memperluas variasi produk yang tersedia di toko.

> "Saya bekerja sama dengan Bank Kalsel Syariah melalui MMQ untuk meningkatkan persediaan lensa dan memperbaharui peralatan optik di tempat ini."

Informan menjelaskan bahwa bangunan toko yang dimiliki dijadikan sebagai objek akad pembiayaan MMQ. Dengan nilai bangunan sebesar Rp400.000.000, pihak bank memberikan penyertaan modal sebesar Rp200.000.000 sehingga selama masa pembiayaan aset tersebut menjadi kepemilikan bersama antara nasabah dan pihak bank.

Pada praktiknya, pembayaran angsuran dilakukan setiap bulan yang mencakup pembelian kembali bagian kepemilikan bank secara bertahap dan pembayaran biaya sewa atas penggunaan aset yang masih menjadi bagian kepemilikan bank.

> "Saya melakukan pembayaran sekitar Rp6,5 juta setiap bulan. Angka itu termasuk pembayaran untuk membeli kembali bagian gedung milik bank dan biaya sewa karena saya menggunakan area yang masih dimiliki bank."

Menurut informan, sistem pembiayaan MMQ memberikan rasa nyaman karena menggunakan prinsip kemitraan syariah dan tidak menerapkan bunga seperti sistem pembiayaan konvensional. Tambahan modal yang diperoleh juga memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha, terutama dalam meningkatkan variasi bingkai kacamata, kualitas layanan optik, dan jumlah pelanggan yang datang ke toko.

> "Dengan pilihan yang lebih lengkap dan peralatan yang lebih modern, pelanggan jadi lebih yakin untuk datang ke sini dan pendapatan harian juga meningkat."

g. Infoman 7

| | |
|---|---|
| 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 |

Berdasarkan hasil wawancara, prosedur pembiayaan dimulai dari pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah dengan melengkapi dokumen persyaratan. Selanjutnya pihak bank melakukan wawancara dan survei usaha untuk mengetahui kondisi usaha serta tujuan penggunaan dana. Setelah dinyatakan layak, dilakukan akad *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) dan pencairan pembiayaan sesuai kebutuhan usaha nasabah. Pihak bank melakukan survei langsung ke lokasi usaha untuk melihat kondisi usaha, kemampuan membayar angsuran, prospek usaha, serta memastikan pembiayaan digunakan untuk kegiatan produktif. Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) berperan sebagai sumber tambahan modal usaha bagi pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan operasional dan pengembangan usaha.

> "Nasabah harus memiliki usaha produktif yang berjalan, identitas lengkap, serta aset yang dapat dijadikan objek pembiayaan. Selain itu, nasabah juga wajib memiliki porsi modal sendiri sebagai bentuk kerja sama kepemilikan dengan bank".

MMQ dipilih karena lebih fleksibel dibandingkan *Murabahah*. Dalam MMQ, pembiayaan dapat digunakan untuk pembelian aset maupun *refinancing* aset yang sudah dimiliki nasabah. Selain itu, apabila nasabah

melakukan pelunasan dipercepat, nasabah hanya membeli sisa porsi kepemilikan bank tanpa membayar margin penuh seperti *Murabahah*.

Penentuan porsi dilakukan berdasarkan nilai aset yang dibiayai. Contohnya, apabila nilai aset Rp300 juta dan bank membiayai Rp150 juta, maka kepemilikan aset menjadi milik bersama sesuai porsi modal masing-masing. MMQ terdapat akad Musyarakah, Ijarah, dan Al-Ba'i. Nasabah membayar angsuran berupa sewa atas porsi bank dan pembayaran pokok pembelian kepemilikan bank secara bertahap hingga aset menjadi milik penuh nasabah.

Kendala utama adalah kurangnya pemahaman masyarakat terhadap akad MMQ dan tidak semua nasabah memiliki aset yang memenuhi syarat pembiayaan.

MMQ digunakan untuk usaha perdagangan maupun jasa, seperti toko sembako, toko bangunan, travel, penambahan armada usaha, hingga *refinancing* aset usaha.

h. Informan 8

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

Berdasarkan hasil wawancara bersama Nabil, MMQ membantu pelaku UMKM menjaga keberlangsungan usaha tanpa harus kehilangan aset produktifnya proses dimulai dari pengajuan pembiayaan, pemeriksaan

dokumen, survei usaha, analisis kelayakan, hingga penandatanganan akad MMQ sebelum dana dicairkan. Syarat utama yaitu memiliki usaha aktif, memiliki kemampuan membayar angsuran, serta menyediakan aset yang dapat dijadikan objek pembiayaan bersama dengan bank.

MMQ lebih fleksibel karena dapat digunakan untuk pembelian aset maupun *refinancing*. Selain itu, akad MMQ dianggap lebih adil karena adanya sistem kepemilikan bersama antara bank dan nasabah. pembiayaan lebih banyak menggunakan akad *Murabahah* yang berfokus pada pembelian barang dagangan untuk modal kerja usaha.

Mekanisme pembayaran dilakukan nasabah membayar ujrah atau sewa atas porsi kepemilikan bank dan sekaligus membeli porsi kepemilikan bank sedikit demi sedikit sampai aset sepenuhnya dimiliki nasabah.

kendala yang sering terjadi adalah minimnya pemahaman masyarakat terhadap konsep MMQ dan adanya nasabah yang belum siap secara administrasi maupun aset. MMQ dapat digunakan untuk usaha perdagangan, jasa, pengembangan usaha, pembelian aset produktif, serta *refinancing* aset usaha yang sudah dimiliki nasabah.

Tabel 4.1 Matriks Data

| **No.** | **Nama** | **Peran** | **Faktor Pendukung** | | **Tingkat Produktivitas** |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | **Pendukung** | **Penghambat** | |
| 1. | Hairul Rijani | Menambah modal kerja untuk stok ATK | Sistem syariah lebih adil, aset tetap dapat digunakan dan | Kewajiban pembayaran angsuran rutin setiap bulan | Stok meningkat dan penjualan harian |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | menjelang tahun ajaran baru | membantu modal usaha | | bertambah (meningkat) |
| 2. | Sofiatun Mawardah | Keterbatasan bahan baku dan kapasitas produksi | Margin rendah, survei dan proses pembiayaan lancar, tanpa bunga | Harus menjaga kelancaran pembayaran agar kepemilikan aset kembali penuh | Mampu menerima proyek percetakan lebih besar (meningkat) |
| 3. | Norman | Variasi stok baju bayi masih terbatas | Sistem fleksibel, berbasis kemitraan syariah, tidak menggunakan bunga | Pembayaran terdiri dari ujrah dan pembelian porsi bank sehingga memerlukan pengelolaan keuangan yang baik | Produk lebih lengkap dan omzet meningkat (meningkat) |
| 4. | Syaifullah | Persediaan dan variasi sepatu kurang lengkap | Mudah memperoleh modal tanpa menjual aset, prinsip syariah dianggap adil | Beban angsuran bulanan cukup besar | Stok bertambah dan pelanggan meningkat (meningkat) |
| 5. | Siti Masitah | Persediaan elektronik kurang modern dan terbatas | Modal usaha besar, fleksibel, stok usaha dapat diperbarui | Angsuran bulanan relatif tinggi dan memerlukan kestabilan pendapatan usaha | Produk lebih lengkap dan kompetitif di pasaran (meningkat) |
| 6. | Maya Rifka | Pembiayaan MMQ berperan sebagai sumber tambahan modal usaha yang membantu pengembangan usaha optik tanpa harus menjual aset usaha yang dimiliki. | Faktor pendukung MMQ adalah fleksibilitas penggunaan dana dan kemampuan pembiayaan dalam mendukung pengembangan usaha produktif. | Pembiayaan MMQ memerlukan aset tetap yang dapat ditaksir oleh pihak bank serta pemahaman mengenai sistem akad syariah. | Pembiayaan MMQ memiliki tingkat produktivitas yang mampu meningkatkan omzet penjualan (meningkat) |
| 7. | Akbar | Pembiayaan *Musyarakah* | MMQ dianggap lebih | Kendala pemahaman | Sistem lebih mudah |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | *Mutanaqishah* (MMQ) berperan sebagai sumber tambahan modal usaha bagi pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan operasional dan pengembangan usaha. | adil karena adanya sistem kepemilikan bersama antara bank dan nasabah | masyarakat terhadap MMQ dan tidak semua nasabah memiliki aset yang memenuhi syarat pembiayaan | dipahami sehingga lebih memantu nasabah untuk menambah stok usaha dan omzet (meningkat) |
| 8. | Nabil | MMQ membantu pelaku UMKM menjaga keberlangsungan usaha tanpa harus kehilangan aset produktifnya. | MMQ lebih fleksibel karena dapat digunakan untuk pembelian aset maupun *refinancing*. Selain itu, akad MMQ dianggap lebih adil karena adanya sistem kepemilikan bersama antara bank dan nasabah. | Minimnya pemahaman masyarakat terhadap konsep MMQ dan adanya nasabah yang belum siap secara administrasi maupun aset | Sistem lebih adil sehinga membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya (meningkat) |

Sumber : Data diolah, 2026.

## C. Pembahasan

### 1. Peran Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM melalui Produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil wawancara terhadap para nasabah UMKM pengguna pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, dapat dianalisis bahwa pembiayaan MMQ memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan produktivitas

UMKM. Peran tersebut terlihat dari kemampuan pembiayaan dalam menyediakan tambahan modal usaha tanpa menghilangkan hak kepemilikan penuh nasabah terhadap aset yang dimiliki. Melalui mekanisme kemitraan syariah, aset usaha dijadikan objek kepemilikan bersama antara bank dan nasabah, sementara nasabah tetap dapat menggunakan aset tersebut untuk menjalankan kegiatan usaha.

Selain itu, berdasarkan hasil wawancara Akbar dan Nabil selaku pihak marketing pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) di Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin, bahwa MMQ ini memiliki peran penting dalam mendukung perkembangan UMKM di Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin. MMQ tidak hanya berfungsi sebagai sumber pembiayaan, tetapi juga sebagai bentuk kerja sama kepemilikan antara bank dan nasabah dalam pengembangan usaha produktif.

Peran utama MMQ terlihat dari fleksibilitas penggunaannya. Pembiayaan ini dapat digunakan untuk modal pengembangan usaha, pembelian aset produktif, hingga *refinancing* aset yang telah dimiliki nasabah. Hal tersebut memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM yang membutuhkan tambahan modal tanpa harus terbatas pada pembelian barang tertentu sebagaimana pada akad *Murabahah*.

Selain itu, MMQ berperan dalam membantu pelaku UMKM meningkatkan kapasitas usahanya dengan adanya tambahan aset produktif tersebut, kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan menjadi meningkat Pembiayaan MMQ juga berperan dalam memberikan rasa keadilan

bagi nasabah karena menggunakan prinsip kepemilikan bersama. Dalam akad ini, bank dan nasabah sama-sama memiliki porsi terhadap aset yang dibiayai. Seiring pembayaran angsuran oleh nasabah, kepemilikan bank akan berkurang hingga akhirnya aset menjadi milik penuh nasabah. Sistem ini dinilai lebih ringan dan fleksibel dibandingkan pembiayaan konvensional maupun akad *Murabahah*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh nasabah pembiayaan MMQ memanfaatkannya untuk meningkatkan kapasitas usaha, baik dalam bentuk penambahan stok barang, pembelian bahan baku, maupun perluasan variasi produk usaha. Hairul Rijani sebagai pemilik usaha ATK memanfaatkan pembiayaan untuk meningkatkan persediaan barang menjelang tahun ajaran baru sehingga penjualan harian meningkat secara signifikan. Sofiatun Mawardah menggunakan tambahan modal untuk memenuhi kebutuhan proyek percetakan dalam jumlah besar sehingga kapasitas produksi usaha percetakannya meningkat. Norman memanfaatkan pembiayaan untuk memperluas variasi stok baju bayi sehingga omzet penjualan harian meningkat karena kebutuhan konsumen lebih terpenuhi. Sementara itu, Syaifullah dan Siti Masitah menggunakan pembiayaan untuk memperbarui serta melengkapi persediaan produk sehingga usaha mereka menjadi lebih kompetitif di pasaran.

Selain memberikan tambahan modal, pembiayaan MMQ juga berperan dalam menciptakan rasa aman dan kenyamanan bagi pelaku UMKM karena menggunakan prinsip syariah yang berbasis kemitraan dan tidak menerapkan sistem bunga sebagaimana pembiayaan konvensional. Para informan menilai

bahwa sistem MMQ lebih adil karena pembayaran angsuran dilakukan dalam bentuk pembelian kembali porsi kepemilikan bank (*hishshah*) disertai pembayaran sewa aset (*ujrah*). Dengan mekanisme tersebut, kepemilikan bank terhadap aset akan terus berkurang hingga seluruh aset kembali sepenuhnya menjadi milik nasabah pada akhir masa pembiayaan.

Maya Rifka selaku pemilik toko kacamata di Kota Banjarmasin juga memanfaatkan pembiayaan MMQ untuk memperbarui persediaan bingkai dan lensa optik serta meningkatkan fasilitas pemeriksaan mata. Maya Rifka memperoleh tambahan modal sebesar Rp200.000.000 dengan menjadikan bangunan toko senilai Rp400.000.000 sebagai objek akad pembiayaan. Informan menjelaskan bahwa tambahan modal tersebut dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas layanan optik dan memperluas variasi produk yang tersedia di toko.

Dalam aspek produktivitas usaha, pembiayaan MMQ produk KUR terbukti mampu meningkatkan kemampuan operasional UMKM. Tambahan modal yang diperoleh mendorong peningkatan kapasitas stok, kelengkapan produk, kemampuan menerima pesanan dalam jumlah besar, serta peningkatan daya saing usaha. Dampak tersebut secara langsung berpengaruh terhadap peningkatan omzet dan pendapatan usaha para nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan MMQ tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendanaan, tetapi juga sebagai instrumen penguatan dan pengembangan usaha produktif berbasis syariah.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia melalui Fatwa Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 menjelaskan bahwa *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk memiliki suatu aset atau modal, di mana porsi kepemilikan salah satu pihak berkurang secara bertahap karena dibeli oleh pihak lainnya sampai aset tersebut sepenuhnya menjadi milik salah satu pihak.

Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa akad *Musyarakah Mutanaqishah* merupakan gabungan antara akad musyarakah (kemitraan) dan akad jual beli. Pada awal akad, kedua belah pihak sama-sama memiliki bagian atas aset atau modal yang dibiayai. Selanjutnya, salah satu pihak secara bertahap membeli porsi kepemilikan pihak lainnya sesuai kesepakatan hingga kepemilikan berpindah sepenuhnya.

*Musyarakah Mutanaqishah* merupakan bentuk kerja sama antara bank dan nasabah di mana keduanya menjadi mitra dalam kepemilikan suatu aset atau usaha. Porsi kepemilikan bank akan berkurang secara bertahap seiring dengan pembayaran atau pelunasan yang dilakukan oleh nasabah, hingga akhirnya aset atau usaha tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah. Model pembiayaan ini memberikan keuntungan ganda: bagi bank, terdapat keuntungan dari bagi hasil dan pengembalian modal; sedangkan bagi nasabah, skema ini memberikan kesempatan memiliki aset secara bertahap tanpa melanggar prinsip syariah.

Q.S.Shad (38):24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُودُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ (٢٤)

"*Sesungguhnya dia Telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.*

Dijelaskan di dalam ayat ini tentang dibolehkannya praktik akad musyarakah. Lafadz "*al-khulata"* dalam ayat ini bisa diartikan saling bersekutu/partnership, bersekutu dalam konteks ini adalah kerja sama dua atau lebih pihak untuk melakukan sebuah usaha perniagaan (Riadi Haris & Hidayati, 2024).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah bagian dari program pemerintah yang dimaksudkan untuk mendukung pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah sedang sepadan dengan usaha untuk mendapatkan fasilitas kredit/pembiayaan dari bank, namun kurangnya jaminan dibutuhkan oleh bank. Di dalam program KUR, dana pinjaman berasal dari dana masyarakat menetap di BI, sedangkan jaminan kredit oleh perusahaan jaminan kredit premium dibayar oleh pemerintah. Pembiayaan dengan skema KUR ini memang diutamakan untuk para pelaku usaha khususnya UMKM yang sedang berkembang maupun yang sudah maju.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam kegiatan perbankan merupakan kegiatan usaha yang paling utama, karena pendapatan terbesar dari usaha bank

berasal dari pendapatan kegiatan usaha kredit yaitu berupa bunga dan profit. KUR adalah program yang diinisiasi oleh pemerintah, tetap sumber dana berasal sepenuhnya dari Lembaga Perbankan (Alfira et al., 2024).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) melalui produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas UMKM. Peran tersebut tercermin melalui penyediaan modal usaha yang fleksibel, sistem pembiayaan yang sesuai prinsip syariah, peningkatan kapasitas operasional usaha, serta meningkatnya omzet dan daya saing pelaku UMKM di berbagai sektor usaha.

## 2. Faktor Pendukung dan Penghambat Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM melalui Produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil wawancara terdapat faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* produk KUR di Bank Kalsel Kantor Cabang Banjarmasin.

a. Faktor Pendukung

1) Fleksibilitas Penggunaan Dana

Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) memiliki fleksibilitas yang tinggi karena dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan usaha produktif, baik untuk pembelian aset baru maupun *refinancing* aset yang telah dimiliki nasabah. Fleksibilitas ini menjadi

salah satu alasan utama pelaku UMKM memilih pembiayaan MMQ dibandingkan pembiayaan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin, informan Akbar menjelaskan bahwa MMQ lebih fleksibel dibandingkan *Murabahah* karena dapat digunakan untuk pengembangan usaha maupun *refinancing* aset yang sudah dimiliki nasabah. Dalam wawancara tersebut beliau menyampaikan:

Pernyataan tersebut diperkuat oleh hasil wawancara dengan nasabah Hairul Rijani selaku pemilik Toko ATK yang memanfaatkan bangunan tokonya untuk memperoleh tambahan modal menjelang tahun ajaran baru. Informan menyampaikan:

Selain itu, Sofiatun Mawardah selaku pemilik usaha percetakan juga menggunakan pembiayaan MMQ untuk menambah modal pembelian bahan baku percetakan dalam jumlah besar. Informan menyatakan:

Hal tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan MMQ mampu menyesuaikan kebutuhan usaha nasabah secara lebih fleksibel dan produktif.

2) Prinsip Syariah yang Adil

Salah satu faktor pendukung utama pembiayaan MMQ adalah penerapan prinsip syariah yang dianggap lebih adil dibandingkan pembiayaan konvensional. Dalam MMQ terdapat sistem kepemilikan

bersama (*syirkah*) antara bank dan nasabah sehingga hubungan yang terbentuk bukan hanya kreditur dan debitur, melainkan kemitraan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah, informan Nabil menjelaskan bahwa MMQ menggunakan konsep kepemilikan bersama di mana nasabah secara bertahap membeli kembali porsi kepemilikan bank hingga aset menjadi milik penuh nasabah.

Pernyataan tersebut diperkuat oleh wawancara dengan Norman selaku pemilik toko baju bayi yang menyampaikan bahwa MMQ memberikan rasa nyaman karena tidak menggunakan sistem bunga. Informan mengatakan:

Dengan demikian, prinsip syariah dalam MMQ memberikan rasa keadilan dan kenyamanan bagi nasabah dalam menjalankan pembiayaan usaha.

3) Membantu Pengembangan Aset Produktif

Pembiayaan MMQ berperan penting dalam membantu UMKM mengembangkan aset produktif yang dapat meningkatkan kapasitas usaha dan pelayanan. Tambahan modal yang diperoleh melalui MMQ digunakan untuk memperbesar skala usaha, memperbanyak stok barang, dan meningkatkan produktivitas usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak bank, Akbar menjelaskan bahwa pembiayaan MMQ umumnya digunakan untuk

kebutuhan usaha produktif seperti penambahan armada usaha, pembukaan cabang usaha, maupun pengembangan aset usaha lainnya.

Hairul Rijani menggunakan pembiayaan MMQ untuk meningkatkan stok alat tulis kantor sehingga penjualan meningkat menjelang tahun ajaran baru. Norman menggunakan tambahan modal untuk memperluas variasi stok baju bayi agar lebih lengkap.

Sementara itu, Siti Masitah dan Maya Rifka selaku pemilik toko elektronik dan toko Kacamata menyampaikan bahwa tambahan modal dari MMQ membantu memperbarui stok barang agar lebih modern dan kompetitif di pasaran.

4) Adanya Monitoring dari Bank

Faktor pendukung lainnya adalah adanya monitoring dan pengawasan dari pihak bank terhadap penggunaan pembiayaan. Monitoring dilakukan agar dana pembiayaan benar-benar digunakan untuk kegiatan produktif usaha dan bukan untuk kebutuhan konsumtif.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah, Nabil menjelaskan bahwa pihak bank melakukan survei usaha dan pemantauan berkala terhadap nasabah. ofiatun Mawardah yang menyampaikan bahwa selama proses pengajuan pembiayaan, pihak bank melakukan survei langsung terhadap kondisi aset dan usaha yang dijalankan.

Dengan adanya monitoring dan survei berkala dari pihak bank, penggunaan dana pembiayaan MMQ dapat lebih terkontrol sehingga membantu menjaga kelancaran pembiayaan dan meningkatkan produktivitas usaha nasabah.

b. Faktor Penghambat

1) Kurangnya pemahaman Masyarakat terhadap Konsep *Musyarakah Mutanaqishah*

Salah satu kendala utama dalam implementasi pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) adalah masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep pembiayaan tersebut. Sebagian besar masyarakat lebih mengenal pembiayaan konvensional maupun akad *Murabahah* dibandingkan MMQ. Kondisi ini menyebabkan masyarakat masih merasa asing terhadap mekanisme kepemilikan bersama, pembayaran ujrah, dan pembelian bertahap porsi kepemilikan bank.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah KC Banjarmasin, informan Akbar menjelaskan bahwa masyarakat umumnya lebih memahami pembiayaan *Murabahah* karena sistemnya lebih sederhana dan sering digunakan dalam pembiayaan modal kerja.

Dari sisi nasabah, Hairul Rijani juga mengakui bahwa pada awalnya ia belum memahami sistem MMQ sebelum mendapatkan penjelasan dari pihak bank. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat

pemahaman masyarakat terhadap MMQ masih menjadi tantangan dalam pengembangan pembiayaan syariah.

2) Proses Akad yang Lebih Kompleks

Kendala lainnya adalah proses akad MMQ yang relatif lebih kompleks dibandingkan pembiayaan lainnya. Hal ini karena MMQ melibatkan beberapa akad sekaligus, yaitu akad *Musyarakah* (kerja sama modal), *Ijarah* (sewa), dan *Al-Ba'i* (jual beli porsi kepemilikan).

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak bank, Nabil menjelaskan bahwa proses administrasi dan akad MMQ membutuhkan penjelasan yang lebih panjang kepada nasabah.

Dari sisi nasabah, Norman menjelaskan bahwa pada awal proses pengajuan dirinya perlu memahami mekanisme pembayaran yang terdiri dari dua komponen, yaitu pembayaran sewa dan pembelian kembali porsi kepemilikan bank. Hal tersebut menunjukkan bahwa mekanisme MMQ memang lebih kompleks dibandingkan pembiayaan konvensional ataupun *Murabahah*.

3) Ketergantungan pada Nilai Aset

Pembiayaan MMQ sangat bergantung pada aset tetap yang dimiliki nasabah karena aset tersebut menjadi objek akad kemitraan dengan pihak bank. Oleh karena itu, tidak semua pelaku UMKM dapat memperoleh pembiayaan MMQ apabila tidak memiliki aset yang memenuhi syarat penilaian bank.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak bank, Akbar menjelaskan bahwa sebelum pembiayaan diberikan, pihak bank terlebih dahulu melakukan taksasi terhadap aset yang dimiliki nasabah.

Hal ini terlihat pada seluruh nasabah yang diwawancarai, di mana masing-masing memiliki aset tetap berupa bangunan toko, mesin percetakan, atau ruko yang dijadikan objek pembiayaan. Misalnya Hairul Rijani menggunakan bangunan toko senilai Rp150.000.000 sebagai objek pembiayaan, sedangkan Siti Masitah menggunakan bangunan toko elektronik senilai Rp500.000.000.

Dengan demikian, kepemilikan aset tetap menjadi syarat penting dalam implementasi pembiayaan MMQ.

4) Risiko Penurunan Usaha

Pembiayaan MMQ juga memiliki risiko apabila usaha nasabah mengalami penurunan. Kondisi pasar yang tidak stabil dapat mempengaruhi omzet usaha sehingga berdampak pada kemampuan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak bank, Nabil menjelaskan bahwa sektor UMKM memiliki risiko usaha yang cukup berpengaruh karena sangat dipengaruhi kondisi ekonomi dan daya beli masyarakat

Dari sisi nasabah, beberapa informan juga menyampaikan bahwa tambahan modal harus benar-benar dikelola dengan baik agar mampu

meningkatkan penjualan. Hairul Rijani misalnya memanfaatkan tambahan modal untuk meningkatkan stok menjelang tahun ajaran baru karena periode tersebut merupakan waktu penjualan tertinggi.

Hal tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan pembiayaan MMQ sangat dipengaruhi oleh kondisi dan perkembangan usaha nasabah.

5) Persaingan Usaha

Persaingan usaha menjadi salah satu faktor penghambat dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pengguna pembiayaan MMQ. Usaha perdagangan seperti toko elektronik, toko sepatu, dan toko baju bayi memiliki tingkat persaingan yang berpengaruh sehingga tambahan modal harus dikelola secara efektif agar dapat meningkatkan omzet usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Siti Masitah selaku pemilik toko elektronik, informan menjelaskan bahwa tambahan modal digunakan untuk memperbarui stok barang agar tetap mampu bersaing di pasaran.

Persaingan usaha menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM sehingga tambahan modal dari pembiayaan MMQ harus dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan daya saing usaha

### 3. Tingkat Produktivitas Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* UMKM melalui Produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Produktivitas merupakan kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan output atau hasil usaha secara optimal melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Produktivitas adalah perbandingan antara output dengan input yang digunakan dalam proses produksi (Hasibuan, 2016). Semakin besar hasil yang diperoleh dibandingkan sumber daya yang digunakan, maka semakin tinggi tingkat produktivitas usaha tersebut. Sementara itu, produktivitas berkaitan dengan peningkatan efisiensi, efektivitas, dan kualitas hasil kerja dalam suatu kegiatan usaha (Sinungan, 2018).

Dalam konteks UMKM, produktivitas dapat dilihat dari meningkatnya kapasitas produksi, bertambahnya persediaan barang, meningkatnya kualitas pelayanan, kemampuan memenuhi permintaan pasar, serta meningkatnya omzet dan keuntungan usaha. Berdasarkan hasil penelitian, pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan produktivitas UMKM para nasabah.

Menurut teori modal usaha, tambahan modal menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi produktivitas usaha. Modal memungkinkan pelaku usaha meningkatkan jumlah produksi, memperluas usaha, serta memenuhi kebutuhan pasar dengan lebih baik. Hal ini sejalan dengan pendapat Sadono Sukirno yang menyatakan bahwa modal merupakan faktor penting dalam meningkatkan kapasitas produksi dan pertumbuhan usaha.

Produktivitas terkadang dimaknai sebagai efisiensi atau efektivitas, tetapi pada dasarnya berbeda. Efisiensi adalah seberapa baik karyawan menjalankan pekerjaannya didasarkan pada standar yang telah ditetapkan. Jika seorang karyawan menghasilkan keluaran (*output*) yang lebih banyak dengan menggunakan masukan (*input*) yang sama, maka dikatakan seorang karyawan bekerja secara efisien. Sedangkan efektivitas adalah ukuran dalam melaksanakan pekerjaan secara benar atau karyawan mampu menghasilkan sesuatu sesuai dengan yang diinginkan (Moko, 2021).

Berdasarkan hasil wawancara bersama pihak Bank Kalsel, pembiayaan MMQ memiliki tingkat produktivitas yang cukup baik dan berdampak dalam mendukung perkembangan usaha UMKM. Hal ini terlihat dari penggunaan pembiayaan yang difokuskan pada kegiatan produktif seperti penambahan modal usaha, pembelian aset usaha, pembukaan cabang baru, hingga penambahan armada usaha.

Produktivitas MMQ juga terlihat dari kemampuannya dalam meningkatkan kapasitas dan pendapatan usaha nasabah. Dengan adanya tambahan aset produktif, pelaku UMKM dapat memperluas usaha dan meningkatkan volume penjualan maupun pelayanan jasa. Contohnya pada usaha travel yang dapat menambah armada kendaraan sehingga jumlah pelanggan meningkat.

Selain itu, sistem MMQ memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memperoleh tambahan modal usaha dari aset yang telah dimiliki tanpa harus menjual aset tersebut. Hal ini membantu pelaku UMKM menjaga

keberlangsungan usaha sekaligus meningkatkan produktivitas usaha secara berkelanjutan.

Kemudian, hasil penelitian bersama nasabah menunjukkan bahwa Hairul Rijani sebagai pemilik usaha Toko Alat Tulis Kantor (ATK) mengalami peningkatan produktivitas setelah memperoleh pembiayaan MMQ. Tambahan modal digunakan untuk menambah stok barang menjelang tahun ajaran baru sehingga usaha mampu memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah besar. Bertambahnya persediaan barang menyebabkan peningkatan penjualan harian dan pendapatan usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan MMQ mampu meningkatkan efektivitas operasional usaha melalui penguatan modal kerja.

Selanjutnya, Sofiatun Mawardah selaku pemilik usaha percetakan dan fotokopi mengalami peningkatan produktivitas dalam bentuk meningkatnya kapasitas produksi usaha. Tambahan modal digunakan untuk membeli bahan baku seperti kertas dan tinta dalam jumlah besar sehingga usaha mampu menerima proyek percetakan skala besar. Hal ini sesuai dengan teori produktivitas yang menyatakan bahwa peningkatan ketersediaan input produksi akan berpengaruh terhadap peningkatan output usaha.

Norman sebagai pemilik toko baju bayi juga mengalami peningkatan produktivitas setelah memperoleh pembiayaan MMQ. Tambahan modal memungkinkan usaha menyediakan variasi produk yang lebih lengkap sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan. Keadaan tersebut meningkatkan daya tarik usaha dan berdampak pada peningkatan omzet

penjualan. Dalam teori pemasaran usaha kecil, kelengkapan produk menjadi salah satu faktor yang memengaruhi kepuasan konsumen dan peningkatan penjualan.

Syaifullah sebagai pemilik toko sepatu mengalami peningkatan produktivitas melalui penambahan stok dan model sepatu terbaru. Pembiayaan MMQ membantu usaha menjadi lebih kompetitif di pasaran karena mampu mengikuti perkembangan tren konsumen. Dengan meningkatnya variasi produk, jumlah pelanggan dan omzet usaha juga mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa tambahan modal usaha mampu meningkatkan daya saing UMKM.

Sementara itu, Siti Masitah sebagai pemilik toko elektronik mengalami peningkatan produktivitas melalui pembaruan persediaan barang elektronik yang lebih modern dan lengkap. Tambahan modal dari pembiayaan MMQ memungkinkan usaha menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga penjualan meningkat. Dalam teori pengembangan usaha, inovasi dan pembaruan produk menjadi faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan keberlangsungan usaha.

Tabel 4.2 Matriks Data Produktivitas Usaha Informan

| No | Nama Informan | Jenis Usaha | Omzet Sebelum KUR MMQ | Omzet Setelah KUR MMQ | Keterangan |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Hairul Rijani | Toko Alat Tulis Kantor (ATK) | Rp25.000.000/ bulan | Rp42.000.000/ bulan | Mengalami peningkatan omzet karena penambahan stok barang menjelang tahun ajaran baru sehingga penjualan meningkat. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2 | Sofiatun Mawardah | Usaha Percetakan dan Fotokopi | Rp30.000.000/ bulan | Rp50.000.000/ bulan | Omzet meningkat setelah memperoleh tambahan modal untuk pembelian bahan baku dan menerima proyek percetakan dalam jumlah besar. |
| 3 | Norman | Toko Baju Bayi | Rp28.000.000/ bulan | Rp45.000.000/ bulan | Terjadi peningkatan omzet karena variasi dan jumlah stok barang lebih lengkap sehingga pelanggan bertambah. |
| 4 | Syaifullah | Toko Sepatu | Rp35.000.000/ bulan | Rp57.000.000/ bulan | Omzet meningkat setelah penambahan stok sepatu dan hadirnya model baru yang menarik lebih banyak pelanggan. |
| 5 | Siti Masitah | Toko Elektronik | Rp50.000.000/ bulan | Rp100.000.000/bulan | Peningkatan omzet terjadi karena persediaan barang elektronik lebih lengkap dan mengikuti kebutuhan pasar. |
| 6 | Maya Rifka | Toko Kacamata | Rp32.000.000/ bulan | Rp53.000.000/ bulan | Omzet meningkat setelah pembaruan peralatan optik dan penambahan variasi produk sehingga jumlah pelanggan bertambah. |

Sumber : Data diolah, 2026.

Selain meningkatkan produktivitas usaha, pembiayaan MMQ juga memberikan rasa aman bagi para nasabah karena menggunakan prinsip syariah yang berbasis kemitraan. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 dijelaskan bahwa *Musyarakah Mutanaqishah* merupakan akad kerja sama kepemilikan aset antara dua pihak yang kepemilikannya berkurang secara bertahap karena adanya pembelian porsi oleh salah satu pihak. Sistem tersebut memberikan

fleksibilitas bagi pelaku UMKM untuk memperoleh tambahan modal tanpa harus kehilangan hak penggunaan aset usaha.

Tingkat produktivitas MMQ juga didukung oleh monitoring dari pihak bank yang memastikan dana pembiayaan digunakan untuk kegiatan usaha produktif, bukan konsumtif. Dengan demikian, pembiayaan MMQ tidak hanya membantu kebutuhan modal nasabah, tetapi juga mendorong pertumbuhan dan pengembangan UMKM secara jangka panjang.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ) produk KUR di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki peran penting dalam meningkatkan tingkat produktivitas UMKM. Peningkatan tersebut terlihat dari bertambahnya kapasitas usaha, meningkatnya persediaan barang, meningkatnya kemampuan produksi, bertambahnya variasi produk, serta meningkatnya omzet dan daya saing usaha para nasabah UMKM.