

Analisis Preferensi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Mengambil Modal Pembiayaan Pada Bank Syariah (Studi Kasus: Umkm Nagari Empat Koto Pulau-Punjung)

Sandri¹, Ali Rahman²

^{1,2}UIN Syech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Email: sandri186@gmail.com¹, ali.rahman26des@gmail.com²

Abstrak

Rendahnya minat pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) untuk mengakses pembiayaan dari bank syariah, meskipun lembaga keuangan syariah telah menyediakan berbagai produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah seperti musyarakah dan mudharabah. Padahal, keberadaan bank syariah diharapkan dapat menjadi solusi alternatif pembiayaan yang bebas dari unsur riba dan lebih adil secara sistem bagi hasil. Namun pada kenyataannya, sebagian besar pelaku UMKM di Nagari Empat Koto Pulau Punjung masih cenderung memilih bank konvensional sebagai mitra keuangan mereka. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis preferensi UMKM dalam mengambil modal pembiayaan pada bank syariah, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data berupa wawancara mendalam dan dokumentasi terhadap sejumlah pelaku UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa faktor dominan yang memengaruhi rendahnya preferensi terhadap bank syariah antara lain: kurangnya pemahaman terhadap prinsip-prinsip syariah, persepsi bahwa bank syariah dan bank konvensional tidak memiliki perbedaan yang signifikan, lamanya proses administrasi, serta kurangnya sosialisasi dan edukasi dari pihak bank syariah kepada masyarakat. Meskipun demikian, terdapat sebagian pelaku UMKM yang mulai beralih ke bank syariah karena alasan religius dan preferensi terhadap sistem bagi hasil yang dinilai lebih adil dan transparan. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan syariah, penyederhanaan prosedur pembiayaan, serta penguatan pelayanan nasabah menjadi hal yang penting dilakukan oleh bank syariah untuk meningkatkan daya tariknya di kalangan pelaku UMKM.

Kata Kunci: Preferensi, UMKM, Modal, Pembiayaan, Bank Syariah.

Abstract

The low interest of Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) to access financing from Islamic banks, even though Islamic financial institutions have provided various financing products that are in accordance with Islamic principles such as musyarakah and mudharabah. In fact, the existence of Islamic banks is expected to be an alternative financing solution that is free from usury and fairer in terms of profit sharing. However, in reality, most UMKM in Nagari Empat Koto Pulau Punjung still tend to choose conventional banks as their financial partners. The purpose of this study is to analyze MSME preferences in taking financing capital from Islamic banks, as well as to identify the factors that influence it. This study uses a qualitative descriptive approach with data collection methods in the form of in-depth interviews

and documentation of a number of UMKM. The results of the study indicate that several dominant factors that influence the low preference for Islamic banks include: lack of understanding of Islamic principles, the perception that Islamic banks and conventional banks do not have significant differences, the length of the administrative process, and the lack of socialization and education from Islamic banks to the community. However, there are some UMKM who have started to switch to Islamic banks for religious reasons and preferences for a profit-sharing system that is considered fairer and more transparent. Therefore, increasing Islamic financial literacy, simplifying financing procedures, and strengthening customer service are important things for Islamic banks to do to increase their attractiveness among UMKM.

Keywords: *Preference, UMKM, Capital, Financing, Islamic Banks.*

PENDAHULUAN

Di Indonesia upaya mikro, upaya kecil, serta upaya menengah (UMKM) memiliki andil yang amat berarti selaku tulang punggung pertumbuhan perekonomian Indonesia. UMKM ialah aktivitas upaya yang bisa meluaskan alun-alun kegiatan serta tingkatan perekonomian dengan cara menyebar ke seluruh warga, mendesak perkembangan ekonomi, dan berfungsi dalam menciptakan stabilitas nasional.¹

Dalam meningkatkan usahanya, UMKM dihadapkan pada beberapa kasus. Tidak hanya aspek SDM yang kecil, terbatasnya alat serta infrastruktur, serta teknologi, aspek penting yang membatasi kemajuan UMKM merupakan minimnya investasi serta terbatasnya akses pembiayaan. Terdapat beberapa kasus yang dihadapi orang dagang mikro dalam

mendapatkan modal untuk melaksanakan usahanya, menurut Murnawati & Sholahuddin (2013), dalam harian penelitiannya mengatakan kalau kasus yang dialami orang dagang kecil antara lain, kesusahan dalam investasi, kesusahan dalam pandangan keahlian, tidak memiliki administrasi yang bagus. Pada biasanya orang dagang kecil tidak memiliki administrasi yang bagus yang bisa memuat cerminan mengenai industri tiap saat.²

Dengan kasus yang dihadapi UMKM hingga penguasa telah menyuguhkan badan finansial yang telah diatur undang-undang ialah Bank Konvensional serta Bank Syariah, dimana kedua Bank itu bisa jadi jalan keluarnya paling utama permasalahan di aspek investasi. Untuk pelaku UMKM modal ialah pondasi dini untuk mengawali

¹ Djazuli, Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2002) Hal, 123

² Muhammad Afsan Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah , (UKM), (Jakarta : Infokop, 2014) Hal 25

suatu upaya. Pada biasanya Bank Syariah pula sediakan bermacam berbagai investasi yang diucap dalam wujud pembiayaan UMKM di antara lain ialah: pembiayaan dengan akad Musyarakah serta Mudharabah.

Akad Musyarakah merupakan akad kegiatan serupa antara 2 pihak ataupun lebih buat melaksanakan upaya khusus. Tiap- tiap pihak membuat anggaran ataupun kebaikan dengan perjanjian kalau profit ataupun efek hendak dijamin bersama cocok perjanjian. Serta pembiayaan Mudharabah merupakan akad kegiatan serupa sesuatu upaya antara pihak awal (raja, shahibul maal, ataupun bank syariah) yang sediakan semua modal serta pihak kedua (amil, mudarib, ataupun pelanggan) yang berperan berlaku seperti pengelola anggaran dengan memilah profit upaya cocok dengan perjanjian yang dituangkan oleh bank syariah, melainkan bila pihak kedua melaksanakan kekeliruan yang disengaja, lupa, ataupun menyimpang akad. serta UMKM di wilayah nagari 4 koto pulau- punjung, kacamatan pulau- punjung amat terpicat mengutip modal di bank syariah sebab menggunakan prinsi buat hasil.³

Meski warga 4 koto pulau- punjung sedang banyak mengajukan modal pada bank konvensional sebab warga menyangka

kalau bank syariah nyaris serupa saja dengan bank konvensional serta terdapat pula warga yang mengajukan modal di bank syariah menyangka kalau bank syariah mempunyai sistem buat hasil yang telah leluasa dari ribah.

Data Jumlah nasabah UMKM yang ada di Nagari Empat Koto Pulau Punjung Kecamatan Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya.

NO	Tahun	Jumlah UMKM	Nasabah di bank Konvensional	Nasabah di bank syariah
1	2019	45	35	10
2	2020	40	28	12
3	2021	38	30	8
4	2022	46	36	10
5	2023	55	40	15

Sumber : Propil Nagari Empat Koto Pulau Punjung Kecamatan Pulau Punjung ,Kabupaten Dharmasraya

Dari tabel di atas bisa di amati kalau jumlah UMKM pada tahun 2019 berjumlah 10 orang yang mengajukan modal pada bank syariah pada tahun 2020 hadapi kenaikan sebesar 12 orang yg mengajukan modal pada bank syariah serta pada tahun 2021 hadapi penyusutan sebesar 8 orang yang mengajukan modal pada bank syariah pada tahun 2022 hadapi kenaikan sebesar 10 orang yang mengajuka modal pada bank syariah pada tahun 2023 hadapi kenaikan

³ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan, Kebijakan Moneter dan Perbankan* (Jakarta: FE UI, 2005) Hal, 78

sebesar 15 orang yang mengajukan modal pada bank syariah jadi bisa di amati kalau ketentuan UMKM 4 koto Pulau Punjung membusung lebih sedikit atensi UMKM berbisnis pada bank syariah.

Terpaut dengan ketentuan UMKM mengutip modal pada bank syariah periset pula melaksanakan pemantauan dini sebuatan pelakon UMKM yang terletak di nagari 4 koto Pulau Punjung membusung. Bunda Fauziah berkata“ Aku mengenali Bank syariah namun aku tidak sempat mengajukan modal di bank syariah. Buat aku kalau bank syariah dengan bank konvensional itu serupa saja cuma berlainan julukan saja setaau saya.⁴ Tanya jawab dengan bunda ekstrak“ aku sempat mengajukan Pembiayaan di bank syariah awal kali dikala aku membuka gerai aku dikala itu aku tidak memiliki modal hingga aku putuskan memiih mengajukan pembiayaan di bank syariah sebab bank syariah menggunakan prinsip buat hasil serta tidak memiliki faktor riba serta dahulu aku tidak mengerti mengenai bank syariah cocok aku mengajukan pembiayaan di bank syariah di situlah di jelaskan oleh pegawai mengenai apa itu bank syariah serta aku terpikat

memilih modal pada bank syariah sebab tidak memiliki faktor riba serta bunganya lebih kecil di bandingkan bank konvensional tanya jawab dengan bunda intan“ aku mengerti dari sahabat bunda jika mengajukan pembiayaan buat modal upaya itu lebih baik di bank syariah sebab bank syariah menggunakan prinsip buat hasil hingga dari situlah aku terpikat mengajukan pembiayaan pada bank syariah.⁵

Dengan penjelasan latar belakang diatas maka peneliti tertarik buat melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Preferensi Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Mengambil Modal Pembiayaan Pada Bank Syariah”**.

KAJIAN PUSTAKA

1) Preferensi

Preferensi merupakan kecondongan pada seorang hal penentuan produk yang hendak dipakai kepada benda khusus. Yang mana benda itu hendak di rasakan serta dinikmati, yang setelah itu hendak menggapai kebahagiaan produk di dalam penaikaiannya, alhasil timbul rasa patuh pada pelanggan pada pelanggan kepada merek itu dari pada merek lain yang sejenis.⁶ Preferensi ada 2 tipe yang wajib di tahu oleh pemasar,

⁴ Wawancara Dengan Ibu Fauziah , pada tanggal 28 November 2024

⁵ Wawancara Dengan Ibu intan , pada tanggal 28 November 2024

⁶ <https://id.wikipedia.org/wiki/Preferensi> diakses pada pada 2 februari 2025, pukul 20.35 WIB

tipe- tipe itu ialah preferensi orang serta social.⁷

Dari 2 faktor- faktor itu merupakan aspek psikolog serta area. Ada pula Faktor-faktor Yang pengaruhi itu dipaparkan selaku selanjutnya: 1) Aspek Lingkungan 2) Aspek Adat 3) Aspek Sosial serta 4) Golongan Rujukan Dalam golongan rujukan ataupun bisa diucap dengan reference group ⁸ antara lain merupakan: 1) Keluarga 2) Aspek Individu 3) Aspek Psikolog Di dalam aspek ini dipaparkan kalau di dalamnya mangulas hal sesuatu penataran, pengerjaan data serta pergantian tindakan pelanggan yang ada presepsi, dorongan, penataran dan ingatan yang pengaruhi dengan cara elementer.

Buat Simamora dalam pembuatan preferensi lewat sebuatan tahap ialah selaku selanjutnya: 1. Pelanggan diasumsikan memandang sesuatu produk selaku perlengkapan ataupun ciri. Contoh dikala memilah pembiayaan syariah ada penanda semacam wawasan, jasa, keringanan serta buat hasil lain serupanya. Pelanggan ataupun warga yang berlainan hingga dalam memilah anggapan serta preferensi juga berlainan pula. 2. Keinginan serta pula kemauan dicocokkan dengan tingkatkepentingan ciri

yang berlainan ialah didasarkan dengan pengepresan yang berlainan. 3. Posisi produk ada kaitannya hal kemajuan keyakinan pelanggan. 4. Tingkatan dari kebahagiaan pelanggan kepada sesuatu produk bisa diukur bagus benda ataupun pelayanan hendak berlainan dengan ciri pada produk khusus.

Tindakan pelanggan yang beraneka ragam kepada merk diperoleh dari metode eveluasi. Pada metode itu setelah itu dilanjutkan dengan penilaian pengganti yang mana atensi terbanyak dari sesuatu ciri yag mempunyai khasiat dalam satu keinginan hendak diserahkan atensi besar oleh konsumen.⁹

2) Pengertian UMKM

Buat Undang- Undang No 20 Tahun 2008 mengenai Upaya Mikro, Kecil serta Menengah (UMKM), Penafsiran UMKM merupakan selaku selanjutnya:

1. Upaya Mikro merupakan upaya produktif kepunyaan orang perorangan serta atau ataupun tubuh upaya perorangan yang penuh patokan Upaya Mikro begitu juga diatur dalam Hukum ini.
2. Upaya Kecil merupakan upaya ekonomi produktif yang berdiri sendiri,

⁷ Sumarwan, Ujang. "Perilaku konsumen." Bogor: Ghalia Indonesia (2011).hal 21

⁸Pilip kotler *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 jilid 2, Jakarta: Erlangga. tahun 2013 Hal 176

⁹ Pilip kotler *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 jilid 2, Jakarta: Erlangga tahun 2013 hal 186

yang dicoba oleh orang perorangan ataupun tubuh upaya yang bukan ialah anak industri ataupun bukan agen industri yang dipunyai, dipahami, ataupun jadi buatan bagus langsung ataupun tidak langsung dari upaya menengah ataupun upaya besar yang penuh patokan Upaya Kecil begitu juga diartikan dalam undangundang ini.

3. Upaya Menengah merupakan upaya ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dicoba oleh orang perseorangan ataupun tubuh upaya yang bukan ialah anak industri ataupun agen industri yang dipunyai, dipahami, ataupun jadi buatan bagus langsung ataupun tidak langsung dengan Upaya Kecil ataupun upaya besar dengan jumlah kekayaan bersih ataupun hasil pemasaran tahunan begitu juga diatur dalam Hukum ini. (UU nomor. 20 tahun 2008 mengenai UMKM)

Jadi UMKM yakni upaya ekonmi produktif yang di jalankan oleh orang perorangan tanpa terdapat aduk tangan orang lain buat mejalankanya.¹⁰

2. Upaya Mikro bisa mengajukan angsuran pada bank sangat banyak Rp 50. 000. 000. Adaun Identitas upaya mikro antara lain 1) Tipe benda ataupun

komoditi usahanya tidak senantiasa senantiasa, sewaktu durasi bisa berganti. 2) Tempat usahanya tidak senantiasa berdiam, kadang- kadang dapat alih tempat. 3) Belum melaksanakan administrasi finansial yang simpel sekalipun, serta tidak merelaikan finansial keluarga dengan finansial usahanya. 4) Wiraswasta ataupun SDM- nya berakal pada umumnya amat kecil, biasanya tingkatan SD- SMP serta belum mempunyai kewirausahaan yang mencukupi. 5) Umunya belum memahami perbankan namun lebih memahami rintendir. 6) Umunya tidak mempunyai permisi upaya ataupun persyaratan legalitas yang lain tercantum NPWP. 7) Daya kegiatan ataupun pegawai yang di punya kurang dari 4 orang.

3. Upaya Kecil Bisa menyambut angsuran dari bank di atas Rp 50. 000. 000; hingga Rp 500. 000. 000; juta. Ada pula Identitas Upaya Kecil selaku selanjutnya: 1) SDM- nya telah lebih maju, pada umumnya pendidikannya SMA serta telah terdapat pengalaman usahanya. 2) Pada biasanya telah mempunyai permisi upaya serta

¹⁰ Khoirun Nisak, 'Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Di Kota Mojokerto', *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 1.3 (2018), 1–13.

persyaratan keabsahan yang lain, tercantum NPWP. 3) Beberapa besar telah berkaitan dengan perbankan, tetapi belum bisa membuat pemograman bidang usaha, riset kelayakan serta ide angsuran pada bank, alhasil sedang amat membutuhkan pelayanan diskusi ataupun pendampingan, daya kegiatan yang di pekerjaan antara 5- 19 orang.

4. Upaya Menengah Ada pula Identitas upaya menengah ialah: 1) Pada biasanya sudah mempunyai manajemen serta badan yang lebih bagus, lebih tertib apalagi lebih modern, dengan penjatahan kewajiban yang nyata antara lain, buatan finansial, buatan penjualan, serta buatan produk. 2) Sudah melaksanakan manajemen finansial dengan mempraktikkan mempraktikkan sistem akuntansi dengan tertib, alhasil mempermudah buat auditing serta evaluasi ataupun pengecekan tercantum oleh perbankan. 3) Sudah melaksanakan ketentuan ataupun pengurusan serta badan pemburuhan, sudah terdapat jamsostek, perawatan Kesehatan dan lain- lain. 4) Telah mempunyai seluruh persyaratan

keabsahan antara lain permisi orang sebelah, permisi upaya, permisi tempat, NPWP, usaha pengurusan area. 5) Telah akses pada sumber- sumber pendanaan perbankan. 6) Pada biasanya sudah mempunyai pangkal energi orang yang berpengalaman serta terdidik¹¹

Tipe upaya UMKM di Indonesia terdiri dari (1)

pertanian serta yang terpaut dengan pertanian (agrobisnis), (2) pertambangan serta pengerukan; (3) pabrik kecil serta kerajinan rumah tangga tempat listrik non- PLN; (5) arsitektur; (6) perdagangan besar asongan rumah makan serta pelayanan komunikasi; (7) angkutan serta komunikasi; (8) badan finansial serta; (9) dengan perkembangan terbanyak pada zona pabrik kecil serta kerajinan rumah tangga; berbisnis besar, asongan, RM serta pelayanan fasilitas; angkutan serta komunikasi; serta real estate serta persewaan

UMKM di Indonesia bisa bertahan di era darurat ekonomi di akibatkan oleh 4 perihal ialah: 1) beberapa orang yang menciptakan beberapa barang mengkonsumsi, spesialnya yang tidak

¹¹ Hamdani, Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), hlm 3-6.

kuat lama 2) kebanyakan UMKM lebih memercayakan pada non bengkis Finance serta dalam pandangan pembinaan upaya 3) pada biasanya UKM melaksanakan pengkhususan produk yang senantiasa, dalam maksud cuma memproduksi benda ataupun pelayanan khusus saja serta 4) terjadinya UMKM terkini selaku dampak dari banyak pemutusan ikatan kegiatan di zona resmi.

Ada 8 permasalahan penting yang dialami oleh para wiraswasta kecil serta menengah ialah: 1) Kasus Modal 2) Kasus penjualan 3) Kasus materi dasar 4) Kasus teknologi 5) Kasus manajemen 6) Kasus sistem birokrasi 7) Ketersediaan prasarana 8) Pola kemitraan.¹²

3) Pengertian modal

Penafsiran modal buat PSAK Nomor. 21 alinea 2 Modal ataupun ekuitas merupakan” buatan hak kepemilikan dalam perusahaan ialah beda antara aktiva serta peranan yang terdapat, serta dengan begitu tidak ialah dimensi angka jual industri itu.

Modal bisa di golongan bersumber pada sumbernya, wujudnya, bersumber pada

kepemilikan, dan bersumber pada karakternya:

- 1) Bersumber pada sumbernya, modal di buat jadi 2 ialah modal sendiri serta modal asing. Modal sendiri misalnya bayaran dari owner industri. Sedangkan modal asing misalnya modal yang berbentuk pinjaman bank.
- 2) Bersumber pada wujudnya, modal di buat jadi modal aktual serta modal abstrak. Modal aktual mencakup mesin, bangunan, mobil serta perlengkapan. Sebaliknya modal abstrak mencakup julukan bagus serta hak merek.
- 3) Bersumber pada kepemilikannya, modal di buat jadi modal orang serta modal warga. Ilustrasi dari modal orang merupakan rumah individu yang di sewakan. Sebaliknya ilustrasi modal warga ialah rumah sakit biasa kepemilikan penguasa, jalur, jembatan.
- 4) Bersumber pada karakternya modal senantiasa serta modal mudah. Modal senantiasa semacam mesin serta gedung pabrik. Sebaliknya modal mudah semacam materi- materi dasar.

Sedangkan itu, ada sebuatan tipe modal yang di manfaatkan buat aktivitas upaya.

¹² M . J Hafsah, ‘Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM’, *Jurnal Infoskop*, 1.Upaya pengembangan umkm (2004), 1.

Pada dasarnya keinginan modal buat melaksanakan upaya terdiri dari 2 tipe ialah:

1) Modal pemodal, 2) Modal kegiatan.

Modal buat pangkal asalnya bisa diuraikan selaku selanjutnya:

1. Modal sendiri

Keunggulan modal sendiri merupakan: 1) Tidak terdapat bayaran bunga ataupun administrasi alhasil tidak jadi bobot wiraswasta.

2) Tidak terkait pada pihak lain, maksudnya akuisisi anggaran di dapat dari owner modal. 3) Tidak membutuhkan persyaratan yang kompleks serta menyantap durasi yang relative lama. 4) Tidak terdapat keharusan pengembalian modal, maksudnya modal yang di tanamkan owner hendak tertancap lama serta tidak terdapat permasalahan seandainya owner modal ingin alihkan kepihak lain.

Kekurangan modal sendiri antara lain 1) Jumlahnya terbatas, maksudnya buat mendapatkan dalam jumlah khusus amat terkait dari owner serta jumlahnya relative terbatas. 2) Akuisisi modal sendiri dalam jumlah khusus dari calon owner terkini (calon pemegang saham terkini) susah sebab mereka hendak memikirkan kemampuan serta peluang usahanya. 3) Kurang dorongan owner,

maksudnya owner upaya yang modal sendiri dorongan usahanya lebih memakai kecil di bandingkan dengan memakai modal asing.

2. Modal asing (pinjaman)

Keunggulan modal pinjaman di antara lain: 1) Jumlahnya tidak terbatas, maksudnya industri bisa mengajukan modal pinjaman ke bermacam pangkal. Sepanjang anggaran yang di ajukan industri pantas, akuisisi anggaran tidak sangat susah. Banyak pihak industri yang menawarkan dananya ke industri yang di angka mempunyai peluang terang. 2) Dorongan upaya besar. Perihal ini diakibatkan sebab terdapatnya bobot buat industri yang mengembalikan pinjaman. Tidak hanya itu, industri pula berupaya melindungi image serta keyakinan industri yang membuatkan pinjaman supaya tidak terkontaminasi.

Kekurangan modal pinjaman di antara lain: 1) Di karenakan bermacam bayaran semacam bunga serta bayaran administrasi. Pinjaman yang di dapat dari badan lain telah semacam di sertai bermacam peranan buat melunasi pelayanan, semacam bunga, bayaran administrasi, bayaran provisi, serta komisi, materai serta asuransi. 2)

Wajib di kembalikan. Modal asing harus di kembalikan dalam waktu durasi yang sudah di sepakati, perihal ini buat industri yang lagi hadapi likuiditas ialah bobot yang wajib di tanggung. 3) Bobot akhlak. Industri yang hadapi kekalahan ataupun permasalahan yang menyebabkan kehilangan hendak berakibat kepada pinjaman alhasil hendak jadi bobot akhlak atas utangyang belum di beri uang. Keunggulan modal kombinasi, bisa menata aransemen modal yang di perlukan dengan cara balance Maksudnya presentase modal pinjaman dicocokkan dengan keinginan atas kekurangan modal sendiri.¹³

4) Pengertian Bank Syariah

Bank syariah merupakan badan finansial yang upaya pokoknya membuat angsuran serta pelayanan lain dalam kemudian rute pembayaran dan penyebaran duit yang bekerja dicocokkan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh sebab itu, upaya bank hendak senantiasa berhubungan dengan permasalahan duit yang ialah benda barangan kuncinya.

5) Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merujuk pada cara sediakan anggaran ataupun pangkal energi finansial buat mendanai aktivitas ataupun cetak biru khusus. Perihal ini bisa melingkupi bermacam wujud pembiayaan, mulai dari pembiayaan bidang usaha buat mengawali ataupun meningkatkan upaya, sampai pembiayaan pelanggan buat membeli benda ataupun pelayanan. Tujuan pembiayaan sendiri ialah buat sediakan anggaran ataupun pangkal energi finansial yang dibutuhkan buat mendanai aktivitas ataupun cetak biru khusus. Tujuan itu bisa melingkupi: 1) Mengawali ataupun meningkatkan bidang usaha. 2) Penuhi keinginan mengkonsumsi orang. 3) Melaksanakan pemodalan buat menciptakan profit di era depan. 4) Membiayai pembelajaran ataupun pengembangan diri. 5) Membuat prasarana ataupun melakukan cetak biru khalayak. 6) Menanggulangi keinginan gawat ataupun menekan¹⁴

6) Jenis Pembiayaan di Bank Syariah

1. Pembiayaan Mudharabah

Berhubungan dengan determinasi biasa pembiayaan mudharabah, ajaran DSN no 07 atau DSN- MUI atau IV atau 2000

¹³ Ibid, hlm 90-91.

¹⁴ Agista Berliana, "Pembiayaan UMKM Pada Bank Syariah Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Indonesia."

memutuskan selaku selanjutnya:

- a) Mudharabah merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh LKS pada pihak lain buat sesuatu upaya yang produktif.
- b) Dalam pembiayaan ini LKS selaku sahibul mall (owner anggaran) mendanai 100% kebutuhan sesuatu cetak biru (upaya), sebaliknya wiraswasta (pelanggan) berperan selaku mudharib ataupun pengelola upaya. Waktu durasi upaya, aturan metode pengembalian anggaran.
- c) Penjatahan profit ditetapkan bersumber pada perjanjian kedua koyak pihak (LKS dengan wiraswasta).
- d) Mudharib bisa melaksanakan bermacam berbagai upaya yang sudah disetujui bersama cocok dengan syariah serta LKS tidak ikut dan dalam manajemen industri ataupun cetak biru, namun memiliki perihal buat melaksanakan pembinaan serta pengawasan.
- e) Jumlah anggaran pembiayaan wajib diklaim dengan nyata dalam wujud kas serta bukan piutang.
- f) LKS sebuat penyediaan anggaran menanggung seluruh kehilangan dampak mudharabah, melainkan bila mudharib (pelanggan) melaksanakan kekeliruan yang disengaja. Lupa ataupun menyalahi akad.

g) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak terdapat agunan. Tetapi, supaya mudharib tidak melaksanakan penyimpangan, LKS bisa memintak agunan dari mudharib ataupun pihak ketiga. Agunan ini cuma bisa dicairkan bila mudharib teruji melaksanakan pelanggaran terhadap keadaan yang sudah disetujui bersama dalam akad.

h) patokan wiraswasta, metode pembiayaan, metode penjatahan keuntungan diatur oleh LKS dalam mencermati ajaran DSN.

2. Pembiayaan musyarakah

Musyarakah dalam aplikasi perbankan di terapkan dalam perihal pembiayaan cetak biru. Dalam perihal ini pelanggan yang dibiayai dengan bank bersama sediakan anggaran buat melakukan cetak biru itu. Profit dari cetak biru dipecah cocok dengan perjanjian buat bank sehabis terlebih dulu mengembalikan anggaran yang digunakan pelanggan. Musyarakah bisa pula di jalani buat aktivitas pemodalan semacam pada badan finansial modal venture.

Pembiayaan musyarakah sudah diatur dalam ajaran DSN Nomor. 08 atau DSN-MUI atau IV atau 2000. Dalam ajaran itu di jelaskan mengenai ketentuan serta rukunya pembiayaan musyarakah selaku selanjutnya:

1. Statment penawaran serta qabul wajib diklaim oleh para pihak buat membuktikan kemauan mereka dalam melangsungkan kontrak (akad), dengan mencermati keadaan selaku selanjutnya:
2. Pihak- pihak yang berkontrak wajib cakap hukum, serta mencermati keadaan selanjutnya: 1) Kompeten dalam membuat ataupun diserahkan kewenangan perwakilan 2) Tiap kawan kerja sediakan anggaran serta profesi, serta tiap kawan kerja melakukan wewenang pada kawan kerja yang lain buat mengatur peninggalan da tiap- tiap di anggab sudah buatkan wewenang
3. buat melaksanakan kegiatan musyarakah dengan mencermati kebutuhan mitranya, tanpa melaksanakan kelengahan dengan kekeliruan yang disengaja. 3) Seseorang kawan kerja tidak di izinkan buat melarutkan ataupun menanamkan serta buat kebutuhan sendiri. Subjek Akad (modal, kegiatan, profit, serta kehilangan).¹⁵

7) Indikator Keuangan Syariah

Buat Antonio (2001), penanda finansial syariah melingkupi 5 pandangan penting

selanjutnya:

1. Likuiditas merupakan keahlian sesuatu badan buat penuhi peranan waktu pendek cakap dengan cara pas durasi tanpa hadapi kendala operasional. Manajemen likuiditas yang bagus memantulkan kesiapan badan finansial dalam mengalami resiko pencabutan anggaran tiba- tiba oleh pelanggan, sekalian melindungi kemantapan finansial badan.
2. Solvabilitas amat berarti sebab membuktikan keahlian badan buat menjaga keyakinan penanam modal serta owner anggaran.
3. Rentabilitas ataupun profitabilitas merupakan keahlian badan finansial buat menciptakan keuntungan dari aktivitas operasionalnya.
4. Penanda biasa yang dipakai mencakup Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), serta Net Operating Batas. Rentabilitas berarti sebab memantulkan kemampuan operasional serta keahlian badan buat membuat balasan hasil yang alami pada owner modal serta penanam modal, tanpa melanggar prinsip kesamarataan serta pantangan pemanfaatan.
5. Kemampuan merujuk pada keahlian

¹⁵ A Wangsa widjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka), 2012 , Hal.192

badan dalam mengatur pangkal energi serta operasional dengan cara maksimal. Kemampuan yang besar membuktikan kalau badan sanggup mengoptimalkan hasil dari input yang dipakai.

6. Disiplin kepada Prinsip Syariah
Pandangan ini ialah inti dari penanda finansial syariah. Disiplin kepada prinsip syariah mewajibkan semua produk, bisnis, serta kegiatan upaya badan finansial dijalani cocok dengan determinasi syariah. Ini melingkupi pantangan riba, gharar, maysir, dan komitmen kepada kesamarataan, kejernihan, serta keberkahan upaya.

Penanda finansial syariah tidak cuma berperan selaku perlengkapan ukur dalam, namun pula berfungsi berarti dalam segi selanjutnya:

1. Manajemen Resiko: Penanda semacam likuiditas serta solvabilitas menolong badan mengenali kemampuan resiko serta menyiapkan strategi mitigasinya.
2. Kejernihan serta Akuntabilitas: Lewat penanda finansial, stakeholder bisa memperhitungkan integritas, kemampuan, serta akuntabilitas badan.

3. Pengumpulan Ketetapan: Data dari penanda finansial jadi bawah dalam formulasi kebijaksanaan penting oleh manajemen.

4. Keyakinan Khalayak: Tingkatan disiplin kepada prinsip syariah amat mempengaruhi keyakinan warga serta pelanggan kepada badan.

5. Penyeimbang Tujuan Ekonomi serta Kebatinan: Penanda ini membenarkan kalau tujuan bidang usaha senantiasa searah dengan nilai-nilai kebatinan Islam.¹⁶

Indikator keuangan syariah merupakan alat evaluatif yang penting dan unik dalam sistem ekonomi Islam. Keberadaannya tidak hanya berfungsi mengukur performa finansial, tetapi juga menjaga integritas syariah dalam setiap aspek kegiatan usaha lembaga keuangan. Penggunaan indikator ini secara konsisten dan tepat dapat meningkatkan daya saing lembaga keuangan syariah di tengah persaingan industri yang semakin kompleks, sekaligus menjaga kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan

¹⁶ Suprayogi, A., & Hidayat, T. (2021). Analisis Kepatuhan Syariah terhadap Kinerja Keuangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*

Teori dan Terapan, 8(4), 545–560.
<https://doi.org/10.20473/vol8-iss4-art7>

deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data berupa wawancara mendalam dan dokumentasi terhadap sejumlah pelaku UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa faktor dominan yang memengaruhi rendahnya preferensi terhadap bank syariah antara lain: kurangnya pemahaman terhadap prinsip-prinsip syariah, persepsi bahwa bank syariah dan bank konvensional tidak memiliki perbedaan yang signifikan, lamanya proses administrasi, serta kurangnya sosialisasi dan edukasi dari pihak bank syariah kepada masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Analisis Preferensi Yang Mempengaruhi Pengelola UMKM Mengambil Modal Pembiayaan Pada Bank Syariah

a. Kebutuhan Modal dan Preferensi Lembaga Keuangan

Pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung beberapa besar mempunyai keinginan penting buat memperoleh bonus modal buat memperbesar upaya, membeli materi dasar, ataupun tingkatan kapasitas penciptaan.

Terpaut dengan pangkal pembiayaan, beberapa besar pelakon UMKM sedang mengarah memilah bank konvensional sebab

telah sering di dengar dengan prosedurnya. Tetapi, bersamaan dengan uraian yang terus menjadi bertumbuh mengenai sistem pembiayaan tanpa bunga, sebuatan responden mulai melihat bank syariah selaku pengganti. Salah satu ilustrasi Ayah Agus, wiraswasta Figur kelonton, memperhitungkan kalau sistem buat hasil yang diaplikasikan oleh bank syariah terasa lebih seimbang serta tidak membebankan dibanding dengan sistem bunga pada bank konvensional. Dengan cara totalitas, walaupun bank syariah mulai menarik atensi wiraswasta UMKM, beberapa besar responden sedang merasa lebih aman dengan badan finansial konvensional yang telah diketahui. Oleh sebab itu, buat tingkatan energi raih bank syariah di golongan wiraswasta UMKM, diperlukan pemasyarakatan lebih lanjut hal kelebihan sistem syariah serta keringanan metode pengajuannya.

b. Pandangan terhadap Bank Syariah

Kebanyakan responden telah mengenali mengenai kehadiran bank syariah serta mempunyai pemikiran positif kepada badan finansial ini. Mereka menyangka bank syariah selaku badan yang lebih cocok dengan prinsip agama serta lebih tembus pandang dalam melaksanakan operasionalnya. Pelakon UMKM mempunyai pemikiran yang positif hal bank syariah sebab

cocok dengan nilai-nilai agama yang mereka memeluk.

Walaupun begitu, beberapa pelaku UMKM mengatakan kalau mereka sedang merasa minimnya uraian hal produk serta sistem yang ditawarkan oleh bank syariah.

c. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Beberapa besar para pelaku UMKM mempunyai pemikiran positif kepada bank syariah, paling utama dalam perihal kesamarataan serta kejernihan yang diaplikasikan dalam sistem pembiayaannya. Ayah Hasan menarangkan kalau bank syariah lebih gampang dimengerti sebab tidak memakai bunga, serta sistemnya lebih seimbang serta nyata. Buatnya, prinsip kesamarataan yang diaplikasikan oleh bank syariah jadi energi raih penting buat berpindah dari bank konvensional.

Tetapi, walaupun bank syariah menawarkan sistem yang lebih seimbang, beberapa responden merasa kalau bank konvensional sedang lebih efisien serta kilat dalam perihal pengajuan pembiayaan. Bunda Rokma mengatakan kalau ia lebih kerap memakai bank konvensional sebab telah terbiasa dengan prosesnya yang kilat serta tidak sangat kompleks. Buatnya, metode di bank syariah sedang terkesan lebih jauh serta menyantap durasi lebih lama buat diproses.

Dengan cara totalitas, walaupun terdapat kecondongan positif kepada bank syariah, beberapa pelapor merasa kalau bank konvensional sedang lebih aman dipakai sebab keringanan serta kecekatan akses. Oleh sebab itu, buat menarik lebih banyak pelanggan dari golongan warga, bank syariah butuh melaksanakan penyederhanaan metode pengajuan pembiayaan dan tingkatkan pemasyarakatan mengenai khasiat serta sistem yang diaplikasikan dalam bank syariah.

d. Pemahaman tentang Sistem Pembiayaan Syariah

Beberapa besar para pelaku UMKM mengatakan kalau mereka belum seluruhnya menguasai tipe akad yang dipakai dalam pembiayaan syariah, walaupun terdapat beberapa yang mulai paham, semacam Ayah Yosi yang telah menguasai akad mudharabah serta musyarakah serta merasa kalau sistem buat hasil itu lebih seimbang. Bunda asli, yang cuma mengenali akad murabahah, berterus terang belum seluruhnya menguasai metode kerjanya, serta merasa bimbang dengan beberapa pandangan teknis dalam pelaksanaannya. Sedangkan itu, Bunda Fatmawati, yang belum sempat mengajukan pembiayaan di bank syariah, melaporkan ketertarikan kepada bank syariah, tetapi merasa kalau minimnya uraian yang lebih

mendalam buatnya ragu buat menggunakan layanan itu. Oleh sebab itu, beberapa besar responden merasa perlunya pemasyarakatan yang lebih intensif serta bimbingan hal sistem pembiayaan syariah supaya warga bisa lebih menguasai gimana metode kerjanya serta merasa lebih aman dalam mengajukan pembiayaan ke bank syariah.

e. Pengalaman dengan Pembiayaan Bank Syariah

Beberapa para pelakon UMKM mengatakan kalau mereka telah sempat berupaya mengajukan pembiayaan ke bank syariah, tetapi merasakan kalau prosesnya menyantap durasi lebih lama serta terasa lebih kompleks dibanding dengan bank konvensional. Ayah Agus, yang sempat mengajukan pembiayaan, melaporkan kalau walaupun cara pengajuan kira-kira lama, perihal itu dikira alami sebab bank syariah berupaya membenarkan seluruhnya cocok dengan prinsip syariah. Perihal ini membuktikan kalau walaupun bank syariah mempunyai prinsip yang lebih tembus pandang serta seimbang, terdapat tantangan terpaut kemampuan cara pengajuan pembiayaan yang butuh diperbaiki supaya lebih bersaing dengan bank konvensional.

f. Kualitas Pelayanan Bank Syariah

Beberapa besar para pelakon UMKM

merasa puas dengan jasa yang diserahkan oleh bank syariah, menghormati tindakan ramah, informatif, serta komunikatif dari karyawan bank. Walaupun cara pengajuan pembiayaan sering-kali menyantap durasi lebih lama, mutu komunikasi serta uraian yang diserahkan dikira amat bagus. Tetapi, sebutan responden, semacam Bunda Siti, beranggapan kalau jasa sedang dapat lebih ditingkatkan, paling utama dalam perihal kecekatan serta keringanan akses. Mereka merasa kalau bila cara pembiayaan bisa dipercepat serta disederhanakan, lebih banyak warga yang hendak terpikat memakai layanan bank syariah. Dengan begitu, walaupun bank syariah sudah membuktikan kemampuan jasa yang bagus, terdapat peluang buat tingkatkan kemampuan dalam perihal durasi serta aksesibilitas buat mengoptimalkan kebahagiaan klien.

g. Pengaruh Nilai Agama dalam Memilih Bank Syariah

Beberapa besar para pelakon UMKM pula menyangka kalau bank syariah menawarkan sistem pembiayaan yang lebih seimbang serta tembus pandang dibanding dengan bank konvensional. Mereka merasa lebih aman dengan sistem buat hasil yang diaplikasikan, yang dikira lebih seimbang sebab tidak terdapat pihak yang dibebani dalam bisnis itu. Rasa nyaman serta aman ini

timbul dari keyakinan kalau bank syariah melaksanakan operasionalnya cocok dengan prinsip kesamarataan sosial yang terlihat dalam tiap bisnis finansial. Mereka pula memperhitungkan kalau bank syariah lebih mencermati keselamatan pelakon upaya, dan menawarkan keringanan dalam cara pengajuan pembiayaan dengan senantiasa melindungi prinsip- prinsip syariah.

Tetapi, walaupun kebanyakan responden merasa puas dengan prinsip bawah yang diaplikasikan oleh bank syariah, sebutan di antara lain mengantarkan impian supaya bank syariah bisa lebih tingkatan kecekatan serta kemampuan dalam jasa. Sebutan responden merasa kalau walaupun bank syariah membuat pembiayaan yang lebih seimbang, metode yang lebih jauh serta kompleks kerap kali jadi hambatan dalam menggunakan pembiayaan itu. Oleh sebab itu, ke depan diharapkan bank syariah bisa lebih memudahkan akses pembiayaan, tanpa kurangi prinsip- prinsip syariah yang mereka membawa besar.

kebanyakan para pelakon UMKM memilah bank syariah sebab prinsip leluasa riba serta kejernihan yang diaplikasikan, yang membuatkan rasa nyaman serta aman dalam melaksanakan upaya. Nilai- nilai agama, paling utama terpaut dengan kehalalan dalam pemakaian anggaran, jadi alibi penting mereka memilah bank syariah.

Beberapa besar pelakon UMKM memperhitungkan kalau sistem pembiayaan yang diaplikasikan oleh bank syariah, semacam buat hasil, lebih seimbang serta cocok dengan prinsip kesamarataan sosial. Tetapi, walaupun merasa puas dengan prinsip bawah serta jasa bank syariah, sebutan responden menginginkan supaya bank syariah bisa tingkatan kemampuan serta kecekatan dalam cara pengajuan pembiayaan supaya lebih mempermudah pelakon UMKM.

h. Harapan dan Saran buat Bank Syariah

Pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung terus menjadi terpicat dengan bank syariah, paling utama sebab prinsip leluasa riba yang mereka tawarkan. Beberapa besar responden merasa kalau bank syariah menawarkan pengganti yang lebih cocok dengan nilai- nilai agama mereka, paling utama terpaut dengan ketidakadaan bunga dalam sistem pembiayaan. Perihal ini menghasilkan bank syariah selaku opsi yang lebih nyaman serta cocok dengan agama mereka dalam mengatur finansial upaya. Selaku ilustrasi, Ayah Agus mengatakan kalau beliau memilah bank syariah sebab prinsip leluasa riba serta buat hasil yang lebih seimbang, yang beliau angka lebih cocok dengan anutan agama.

Tetapi, walaupun terdapat ketertarikan yang besar, sedang ada beberapa tantangan yang dialami oleh pengelola UMKM, paling utama terpaut dengan uraian yang kurang hal sistem syariah serta tipe- tipe akad yang dipakai dalam pembiayaan. Sebutan responden berterus terang sedang kebingungan dalam menguasai perbandingan antara sistem syariah serta konvensional, dan gimana metode kegiatan akad- akad semacam murabahah, mudharabah, ataupun musyarakah. Bunda Fatmawati, misalnya, mengatakan kalau walaupun beliau terpicat buat memakai bank syariah, beliau merasa kurang mengerti hal metode kerjanya serta berambisi terdapat uraian yang lebih simpel serta nyata.

Tidak hanya itu, cara pengajuan pembiayaan di bank syariah pula dirasa kompleks serta menyantap durasi lebih lama dibanding dengan bank konvensional. Para pengelola UMKM merasa kesusahan dengan metode yang dikira lebih birokratis, yang kadangkala melambatkan laju pengembangan upaya mereka. Ayah Hendra meningkatkan, “ Cara pengajuan di bank syariah memanglah kira- kira lama, namun aku mengerti itu sebab mereka mau membenarkan seluruhnya cocok dengan prinsip syariah.”

Buat itu, amat berarti buat bank syariah buat melaksanakan pemasyarakatan lebih

lanjut hal bahan- bahan yang mereka tawarkan, tercantum uraian yang lebih mendalam hal tipe- tipe akad serta cara pengajuannya. Dengan tingkatkan uraian warga, paling utama wiraswasta UMKM, mengenai sistem syariah, mereka hendak merasa lebih yakin diri serta aman dalam menggunakan layanan bank syariah. Tidak hanya itu, bank syariah pula butuh membenarkan cara pengajuan supaya lebih berdaya guna serta kilat, alhasil bisa membuatkan keringanan buat wiraswasta UMKM yang menginginkan pembiayaan buat meningkatkan upaya mereka. Bila kedua pandangan ini diperbaiki, besar mungkin lebih banyak wiraswasta UMKM yang hendak berpindah ke bank syariah selaku kawan kerja pembiayaan yang terpercaya serta cocok dengan nilai- nilai agama mereka.

Analisis Pembahasan

1. Analisis Preferensi Yang Mempengaruhi Pengelola UMKM Mengambil Modal Pembiayaan Pada Bank Syariah

a) Kebutuhan Modal dan Preferensi Lembaga Keuangan

Walaupun bank syariah mulai menarik atensi beberapa wiraswasta UMKM, kebanyakan pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung sedang merasa lebih aman dengan badan finansial

konvensional sebab telah terbiasa dengan metode yang terdapat. Tetapi, kemajuan pemahaman mengenai kelebihan sistem pembiayaan syariah, paling utama yang berhubungan dengan prinsip leluasa riba, membuktikan terdapatnya kesempatan buat bank syariah buat meluaskan capaian pasar mereka di golongan wiraswasta UMKM. Buat itu, dibutuhkan usaha yang lebih intensif dalam melaksanakan pemasyarakatan hal produk serta sistem pembiayaan bank syariah, dan penyederhanaan metode pengajuan pembiayaan supaya wiraswasta UMKM merasa lebih aman serta terbuka buat berpindah ke bank syariah selaku pengganti pembiayaan usaha.

b) Pandangan terhadap Bank Syariah

Kebanyakan pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung membuktikan kalau mereka telah mengenali mengenai kehadiran bank syariah serta mempunyai pemikiran positif kepada badan finansial ini. Beberapa besar menyangka bank syariah lebih cocok dengan prinsip agama, paling utama dalam perihal leluasa dari riba, serta lebih tembus pandang dalam melaksanakan operasionalnya.

Tetapi, terdapat pula responden yang merasa minimnya uraian mendalam hal produk serta sistem yang ditawarkan oleh bank syariah. Perihal ini menunjukkan

terdapatnya kekurangan dalam perihal bimbingan warga hal bank syariah, yang bisa pengaruhi ketertarikan mereka buat mengajukan pembiayaan ataupun menggunakan bahan- bahan bank syariah. Oleh sebab itu, dibutuhkan usaha yang lebih intensif dalam pemasyarakatan serta konseling pada warga supaya mereka lebih menguasai metode kegiatan serta khasiat bank syariah.

c) Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Walaupun terdapat pemikiran positif kepada bank syariah, sebuatan pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung merasa lebih aman dengan bank konvensional sebab keringanan akses serta kecekatan cara. Oleh sebab itu, buat tingkatkan energi raih bank syariah, berarti buat badan ini buat mempermudah metode pengajuan pembiayaan serta membenarkan kemampuan durasi. Tidak hanya itu, pemasyarakatan yang lebih intensif hal sistem syariah serta khasiat yang ditawarkan pula amat dibutuhkan supaya warga lebih menguasai serta terpicat buat berpindah ke bank syariah.

d) Pemahaman tentang Sistem Pembiayaan Syariah

Dalam perihal uraian mengenai sistem

pembiayaan syariah, beberapa besar pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung mengatakan kalau mereka belum seluruhnya menguasai tipe akad yang dipakai dalam bank syariah. Walaupun terdapat wawasan bawah mengenai akad syariah, sedang banyak yang merasa bimbang dengan pandangan teknis aplikasi sistem itu.

Berartinya kenaikan pemasyarakatan serta bimbingan hal produk serta layanan bank syariah supaya warga tidak cuma terpicat, namun pula merasa percaya serta aman buat mengajukan pembiayaan. Walaupun terdapat uraian yang bertumbuh hal akad syariah, sedang terdapat banyak ruang buat memperdalam uraian itu lewat program bimbingan yang lebih tertata serta menyeluruh.

e) Pengalaman dengan Pembiayaan Bank Syariah

Dalam perihal pengalaman dengan pembiayaan bank syariah, sebutan pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung mengatakan kalau walaupun mereka telah berupaya mengajukan pinjaman ke bank syariah, cara pengajuan pembiayaan dirasa lebih lama serta kompleks dibanding dengan bank konvensional dikarenakan terdapatnya tantangan yang dialami oleh bank syariah dalam perihal kemampuan serta

keringanan metode pengajuan.

Bersamaan dengan melonjaknya atensi pelakon UMKM kepada pembiayaan syariah, bank syariah butuh berpusat pada penyederhanaan metode serta percepatan ceruk pembiayaan. Perihal ini hendak menanggulangi hambatan yang terdapat, memesatkan akses pembiayaan, serta pada kesimpulannya membuat bank syariah lebih menarik serta relevan buat pelakon UMKM. Dengan begitu, tidak hanya memajukan prinsip syariah, bank syariah butuh membiasakan cara operasional mereka buat penuhi ekspektasi pasar yang terus menjadi mengutamakan kecekatan serta kemudahan.

f) Kualitas Pelayanan Bank Syariah

Beberapa besar pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung mengatakan kebahagiaan kepada jasa yang diserahkan oleh bank syariah. Mereka memperhitungkan karyawan bank syariah lumayan ramah, informatif, serta komunikatif dalam menarangkan produk dan layanan yang ditawarkan. Bank syariah sudah membuktikan mutu jasa yang bagus, fokus pada kenaikan kemampuan, bagus dari bidang durasi ataupun aksesibilitas, bisa menolong bank syariah menarik lebih banyak klien serta tingkatkan tingkatan kebahagiaan dengan cara totalitas.

Walaupun pembiayaan murabahah yang

ditawarkan bank syariah sudah membuatkan akibat positif buat pemberdayaan UMKM, cara pengajuan yang lebih kompleks serta durasi yang lebih lama dibanding dengan bank konvensional sedang jadi halangan. Oleh sebab itu, buat tingkatkan energi raih serta kebahagiaan klien, bank syariah butuh fokus pada penyederhanaan metode pengajuan pembiayaan serta memesatkan cara layanan. Langkah- langkah itu hendak amat berarti dalam tingkatkan mutu jasa bank syariah di era depan, dan menolong meluaskan capaian mereka di golongan pelakon UMKM yang menginginkan pembiayaan yang lebih gampang diakses serta lebih cepat.

g) Pengaruh Nilai Agama dalam Memilih Bank Syariah

Kebanyakan pelakon UMKM memilah bank syariah sebab prinsip leluasa riba serta kejernihan, yang membuatkan rasa nyaman serta aman dalam melaksanakan upaya. Nilai- nilai agama jadi alibi penting dalam memilah bank syariah, sebab mereka mau membenarkan kalau anggaran yang dipakai cocok dengan anutan Islam. Tidak hanya itu, sistem pembiayaan yang lebih seimbang, semacam buat hasil, membuatkan rasa kesamarataan sosial buat para wiraswasta. Walaupun begitu, buat tingkatkan energi tariknya, bank syariah diharapkan bisa

tingkatkan kemampuan serta kecekatan dalam cara pengajuan pembiayaan, mempermudah akses, serta senantiasa melindungi prinsip syariah yang mereka membawa besar.

h) Harapan dan Saran buat Bank Syariah

Para pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung mengantarkan beberapa impian supaya bank syariah bisa lebih mempermudah metode pengajuan pembiayaan, khususnya buat pelakon UMKM yang kerap mengalami keterbatasan dalam perihal durasi serta pangkal energi. Mereka berambisi supaya cara pengajuan tidak sangat kompleks serta tidak membutuhkan banyak akta administratif, alhasil bisa memesatkan ceruk pembiayaan serta menolong upaya mereka bertumbuh lebih kilat.

Dengan kenaikan uraian ini, diharapkan hendak timbul rasa yakin diri yang lebih besar buat pelakon UMKM dalam menggunakan layanan bank syariah. Para responden yakin kalau bimbingan yang lebih intensif hendak menolong mereka merasa lebih aman serta nyaman dalam mengajukan pembiayaan tanpa terdapatnya ketidakpastian ataupun kebingungan hal sistem yang diaplikasikan. Oleh sebab itu, bank syariah butuh tingkatkan usaha pemyarakatan

mereka supaya lebih gampang diperoleh oleh warga, serta terus menjadi banyak pelakon UMKM yang memakainya buat meningkatkan upaya mereka.

Pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung terus menjadi terpicat dengan bank syariah, paling utama sebab prinsip leluasa riba yang mereka tawarkan. Beberapa besar pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung merasa kalau bank syariah menawarkan pengganti yang lebih cocok dengan nilai-nilai agama mereka, paling utama terpaut dengan ketidakadaan bunga dalam sistem pembiayaan. Perihal ini menghasilkan bank syariah selaku opsi yang lebih nyaman serta cocok dengan agama mereka dalam mengatur finansial upaya. Selaku ilustrasi, Ayah Agus mengatakan kalau beliau memilah bank syariah sebab prinsip leluasa riba serta buat hasil yang lebih seimbang, yang beliau angka lebih cocok dengan anutan agama.

Tetapi, walaupun terdapat ketertarikan yang besar, sedang ada beberapa tantangan yang dialami oleh pengelola UMKM, paling utama terpaut dengan uraian yang kurang hal sistem syariah serta tipe-tipe akad yang dipakai dalam pembiayaan. Sebuatan responden berterus terang sedang kebimbangan dalam menguasai perbandingan antara sistem syariah serta konvensional, dan gimana metode kegiatan

akad-akad semacam murabahah, mudharabah, ataupun musyarakah. Bunda Fatmawati, misalnya, mengatakan kalau walaupun beliau terpicat buat memakai bank syariah, beliau merasa kurang mengerti hal metode kerjanya serta berambisi terdapat uraian yang lebih simpel serta jelas

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengelola UMKM di Nagari 4 Koto Pulau Punjung membusung, bisa disimpulkan kalau keinginan penting mereka dalam mencari bonus modal merupakan buat memperbesar upaya, membeli materi dasar, tingkatan kapasitas penciptaan, serta meluaskan jasa pada klien. Beberapa besar wiraswasta sedang memilah bank konvensional sebab sudah terbiasa dengan prosedurnya. Tetapi, bersamaan melonjaknya uraian mengenai sistem leluasa bunga serta prinsip kesamarataan di bank syariah, mulai berkembang atensi buat berpindah ke bank syariah selaku pengganti pembiayaan.

Walaupun kebanyakan responden telah mengenali kehadiran bank syariah serta memperhitungkan positif prinsip operasionalnya yang leluasa riba serta lebih seimbang, minimnya uraian teknis hal produk serta metode bank syariah sedang jadi hambatan penting. Dalam analogi dengan bank konvensional, bank syariah ditaksir lebih seimbang serta tembus pandang, tetapi

kelemahan dalam kecekatan serta keringanan metode jadi tantangan yang wajib lekas dibenahi. Tidak hanya itu, pengalaman para pelakon UMKM membuktikan kalau cara pengajuan pembiayaan di bank syariah mengarah lebih lama serta lebih kompleks dibanding bank konvensional. Meski jasa karyawan bank syariah ditaksir ramah, informatif, serta komunikatif, keinginan buat tingkatan kemampuan jasa senantiasa jadi atensi berarti.

Nilai- nilai agama, khususnya kemauan buat menjauhi riba serta melaksanakan upaya cocok prinsip Islam, jadi aspek berkuasa dalam ketertarikan mereka kepada bank syariah. Perihal ini membuktikan kalau terdapat kesempatan besar buat bank syariah buat meluaskan pasar di golongan UMKM, paling utama bila mereka sanggup tingkatan pemasyarakatan, memperjelas sistem akad pembiayaan, mempermudah metode, serta memesatkan cara jasa.

Dengan begitu, penguatan bimbingan warga mengenai produk syariah, koreksi metode pembiayaan, serta kenaikan mutu jasa ialah tahap penting yang butuh didapat buat menarik lebih banyak pelakon UMKM berpindah serta patuh pada bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- A Wangsa widjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka), 2012 , Hal.192
- Agista Berliana, “Pembiayaan UMKM Pada Bank Syariah Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Indonesia.”
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011) Hal.67
- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan, Kebijakan Moneter dan Perbankan*(Jakarta: FE UI,2005) Hal,78
- Djazuli, Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan, (jakarta : PT Raja Grapindo, 2002) Hal, 123
- Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), hlm 3-6.
- Hasan, M. (2020). *Prinsip dan Operasional Bank Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Preferensi> diakses pada pada 2 februari 2025, pukul 20.35 WIB
- Iskar, *Sistem perbankan syariah di indonesia dalam perspektif fiqih ekonomi*, (fajar press: yogjakarta, 2012) Hal 183
- Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raha Gravindo Persada, 2017), hlm 91-92.

-
- Khoirun Nisak, 'Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Mojokerto', *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 1.3 (2018), 1–13.
- Khoirun Nisak. 'Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Mojokerto', *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 1.3 (2018), pp. 1–13 <<http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id>>.
- M . J Hafsah, 'Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM', *Jurnal Infoskop*, 1.Upaya pengembangan umkm (2004), 1.
- Muhammad Afsan *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah , (UKM)*, (Jakarta : Infokop, 2014) Hal 25
- Mustofa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2007), hlm 71.
- Pilip kotler *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 jilid 2, Jakarta: Erlangga tahun 2013 Hal 166.
- Plilip kotler *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 jilid 2, Jakarta: Erlangga. tahun 2013 Hal
- Sumarwan, Ujang. "*Perilaku konsumen*." Bogor: Ghalia Indonesia (2011).hal 21
- Suprayogi, A., & Hidayat, T. (2021). Analisis Kepatuhan Syariah terhadap Kinerja Keuangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 8(4), 545–560. <https://doi.org/10.20473/vol8-iss4-art7>
- Wawancara Dengan Ibu Fauziah , pada tanggal 28 November 2024
- Wawancara Dengan Ibu intan , pada tanggal 28 November 2024
- Wawancara Dengan Ibu Sari , pada tanggal 28 November 2024
- Yuyus Suryana Kartib Bayu, *Kewirausahaan, Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm 50
- Zuhro, S., & Mubarak, M. S. (2022). Pengaruh Efisiensi Operasional terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam*, 10(2), 75–88.