



Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah (JKUBS)

Vol. 2 No. 1 Juni 2023

p-issn: 2745-4470 e-issn: 2745-6315

Web: <https://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/jkubs>

DOI: <https://doi.org/10.24260/jkubs.v2i1.900>



## STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM UPAYA MENGEMBANGKAN UMKM PADA BSI KANTOR CABANG DIPONEGORO KOTA PONTIANAK

<sup>a</sup>Sri Yuliani, <sup>b</sup>Syahbudi, <sup>c</sup>Yulia

<sup>a</sup>Mahasiswa Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Pontianak

<sup>b</sup>Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Pontianak

<sup>c</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Pontianak

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah dalam upaya mengembangkan UMKM pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak dan mengetahui kendala dalam pengembangan strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah dalam upaya mengembangkan UMKM pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Jenis penelitian lapangan dengan mewawancarai Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro BSI Kantor cabang Diponegoro. Selain itu menggunakan dokumentasi dalam pengumpulan data-data dari lapangan. Triangulasi dilakukan dengan mewawancarai nasabah UMKM.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Diponegoro dikelompokkan menjadi dua, yaitu internal dan eksternal. Dari sisi internal dilakukan pengecekan kelengkapan data pengajuan pembiayaan seperti bukti fisik administrasi, jaminan, surat pernyataan kesanggupan, dan survey lapangan. Dari sisi eksternal, mengacu kepada menjemput bola dengan mendatangi nasabah secara langsung ke rumah, pasar, kantor, dan sekolah. Kendala dalam pengembangan strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah dalam upaya mengembangkan UMKM pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak adalah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah tidak sesuai dengan aturan bank, kedisiplinan dalam pembayaran angsuran, dan penghasilan nasabah yang tidak tetap.

**Kata Kunci:** *Strategi Pengembangan, Pembiayaan Murabahah, UMKM, BSI*

## 1. Pendahuluan

Negara yang maju dapat diidentifikasi dari kesejahteraan dan kemakmuran warga negara itu sendiri dalam menjalani kehidupan sehari-hari dan memiliki hubungan yang harmonis dengan negaranya. Untuk mencapai negara yang maju dan kesejahteraan warga negara tentu tidak harus berangkat atas dasar keinginan setiap individu melainkan adanya kepedulian dari para pemilik modal dan usaha dalam memberikan jalan keluar bagi setiap masyarakat itu sendiri. Program dan kegiatan yang telah dilakukan oleh bank syariah Indonesia sangatlah mendukung atas cita cita bangsa yang telah diamanahkan pada pembukaan Undang-undang dasar Republik Indonesia. Usaha yang telah dilakukan oleh pihak bank harus terus dikembangkan dan didukung oleh pemerintah, perusahaan, dan para pelaku usaha dalam mewujudkan negara yang martabat pada semua aspek kehidupan manusia

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, bahwa murabahah merupakan penjualan barang miliknya dengan pembeli yang dapat membantu kebutuhan tanpa tekanan dan paksaan serta dianggap sebagai bagian dari pada riba oleh keduanya akan tetapi sebagai bagian dari pada laba. Dalam diktum pertama angka empat fatwa tentang murabahah di atas juga ditegaskan bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah "atas nama bank sendiri" dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

Perkembangan Bank Syariah Indonesia di Kalimantan Barat khususnya menurut Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masih terbilang rendah. Pada tahun 2019-2020 pertumbuhannya masih berkisar 0,09 persen dan pertumbuhan aset hanya satu persen. Data tersebut menunjukkan bahwa kegiatan perekonomian yang melibatkan bank syariah di Kalimantan Barat masih sangat rendah. Hal tersebut dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum mengenal bank syariah, belum adanya sosialisasi secara menyeluruh kepada semua lapisan masyarakat serta tidak mengetahui perbedaan dari bank syariah dengan bank konvensional itu sendiri. <https://www.suarapemredkalbar.com/read/ponticity/15022019/pertumbuhan-perbankan-syariah-kalbar-rendah> (Diakses pada tanggal 06-02-2023 pukul 13.05 WIB). Padahal kalau dilihat dari perkembangan secara nasional perkembangan Bank Syariah berkembang dengan baik.

Kantor cabang Bank Syariah Indonesia yang berada di Kalimantan Barat ada 20 cabang. Salah satu dari kantor cabang BSI Diponegoro yang sebelum *merger* dengan BSI merupakan Bank Syariah Mandiri. BSI sendiri merupakan gabungan dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah, Bank Nasional Indonesia (BNI) Syariah dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Bergabungnya tiga Bank Syariah tersebut dengan

sebaran 20 kantor cabang di Kalimantan Barat menjadi harapan baru bagi perekonomian syariah di Kalimantan Barat. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu karyawan bank Syariah Indonesia cabang Diponegoro kota Pontianak yang sampai saat ini jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah pada bank BSI Diponegoro pada saat ini lebih kurang 900 nasabah dan terus mengalami peningkatan nasabah dalam setiap tahun. Hal tersebut para pelaku usaha mikro kecil dan menengah sangat merasa terbantu dengan adanya pembiayaan murabahah yang diberikan oleh pihak bank.

Menurut Acfira (2020) pengetahuan nasabah berpengaruh positif terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah, kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah, reputasi bank berpengaruh positif terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah, tingkat nilai margin berpengaruh tapi tidak signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah. Kelebihan penelitian ini dengan penelitian sekarang terletak pada variabel yang diteliti oleh Acfira, yakni pengetahuan nasabah dan tingkat nilai margin. Sedangkan penelitian sekarang yang menjadi pembedanya yaitu variabel kebutuhan dan keunggulan produk. Selain itu kekurangan dalam penelitian yang dilakukan oleh Acfira, yakni kekurangan pada variabel yang diteliti yakni pelayanan dan reputasi.

Pembiayaan syariah yang dilakukan oleh BSI dari tahun ke tahun mengalami peningkatan pada pembiayaannya, tapi sayangnya hal tersebut tidak sejalan dengan kemanfaatan pada masyarakat yang telah menjadi nasabah pada bank syariah. Menurut Kepala Bappenas Bambang Brodjjo di Konferensi Pers Peluncuran Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/syariah/20190608180708-29-77170/5-tahun-rerata-pertumbuhan-industri-perbankan-syariah-15>. Diakses pada tanggal 07-02-23 pada pukul 10.05 WIB. Ada beberapa poin positif pertumbuhan Bank Syariah Indonesia di antaranya: Industri perbankan syariah menunjukkan perkembangan yang positif dari tahun ke tahun. Direktur Utama BNI Syariah, Abdullah Firman Wibowo dalam Konferensinya mengatakan dalam setiap tahunnya, perbankan syariah mampu mencatat *Compounded Annual Growth Rate (CAGR)* sebesar 15%, lebih tinggi dari industri perbankan nasional yang mencatat CAGR sebesar 10%. Di sisi lain, ada beberapa faktor yang mendorong pertumbuhan industri perbankan syariah, seperti konversi yang dilakukan beberapa bank pembangunan daerah, implementasi peraturan daerah syariah. Selain itu peningkatan tren industri halal adalah beberapa hal yang menjadi faktor pertumbuhan perbankan syariah, Selain itu, komitmen pemerintah melalui pembentukan Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) merupakan angin segar bagi industri perbankan syariah. Terlebih dengan diluncurkannya

Masterplan Ekonomi Syariah (2019-2024) Namun selain keunggulan yang dimiliki oleh bank Syariah Indonesia ada beberapa sistem yang perlu diperbaiki untuk mencapai kepuasan nasabah tentang keberadaan bank syariah Indonesia seperti harus ada perbaikan kualitas pembiayaan termasuk *Financing at Risk (FaR)*, penguatan permodalan, meningkatkan BUKU berdasarkan modal sehingga bisa meningkatkan Batas Maksimal Pemberian Kredit (BMPK), Perbaikan IT untuk memperkuat "*transactional banking*" dan "*digital banking*" demi menekan *Cost of Funds* meningkatkan *current account and saving account (CASA)*, sekaligus meningkatkan *fee based income (FBI)*, Harus ada peningkatan *Capacity building* untuk SDM perbankan syariah menuju global dan modern bank. Jangan lupa juga ada kepemimpinan berdasarkan Nilai2 Hasanah, hal tersebut yang membuat ketidakselarasan yang terjadi antara kemajuan BSI dan kepuasan masyarakat, menyebabkan banyaknya nasabah yang mengeluhkan sistem pembiayaan yang dijalankan Bank syariah dinilai memberatkan nasabah dari pada Bank Konvensional.

Pembiayaan syariah bertujuan untuk menjadikan nasabah dapat solusi dan terbebas dari kesulitan ekonomi yang dihadapi, dengan berlandaskan aspek-aspek syariah dan memberikan kemudahan kepada nasabah, sehingga aktivitas keuangan dan perbankan yang didasari hukum syariah dapat dipandang sebagai sarana bagi masyarakat modern untuk saling membantu dan saling bekerja-sama di antara anggota masyarakat untuk kebaikan. Selain itu juga, diharapkan pembiayaan syariah ini dapat menjadi solusi agar umat Muslim dapat terlepas dari masalah kemiskinan yang dihadapi.

Murabahah merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli (*ba'i* atau *sale*). Namun murabahah bukan transaksi jual beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja, bagaimana yang kita ketahui di dalam bisnis perdagangan di luar perbankan syariah. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjual kepada nasabah dengan menambahkan suatu mark-up /margin yang ditambahkan ke atas harga jual beli bank tersebut. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar suka sama suka (Andri, 2009: 65).

Peran Bank syariah Indonesia cabang Diponegoro kota Pontianak dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah dalam perkembangan ekonomi dan kebutuhan masyarakat sangat diperlukan untuk meningkatkan taraf sosial dan ekonomi masyarakat.

Hal tersebut tentu bertujuan untuk dapat menjadi solusi bagi pelaku usaha-usaha rakyat kecil serta bagian integral dari pengembangan ekonomi nasional. Sasaran lain adalah dengan menumbuhkan usaha mikro kecil dan menengah menjadi usaha yang produktif dan efisien serta dapat meningkatkan perekonomian Indonesia. Pembinaan dan pembiayaan ini perlu diprogramkan oleh pemerintah dan pihak Bank itu sendiri untuk meningkatkan sumber daya manusia dalam menghadapi tantangan dunia global. Karena itulah, supaya UMKM bisa berdaya saing yang tinggi secara bergerak secara optimal untuk meningkatkan derajat ekonomi masyarakat yang berkelanjutan.

Menurut Rianto, (2016:63) perencanaan strategi adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian strategi dengan sasaran serta kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan peluang promosi dan pemasaran yang terus dinamis. Tanggungjawab dalam perencanaan adalah supaya bisa dengan cepat merespon perubahan-perubahan yang mungkin terjadi dan mampu membuat strategi baru perusahaan atau bank sedemikian rupa supaya kegiatan usahanya terus berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan yang baru.

Kemudian Amir Taufiq (2016:3) memetakan posisi dari manajemen strategi sebagai seni dan ilmu merumuskan, mengimplementasi, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional untuk mencapai tujuannya. Manajemen strategi terdiri atas tiga tahapan, yaitu: formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Manfaat manajemen strategis adalah untuk membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis, logis dan rasional.

Dalam melaksanakan pembiayaan murabahah sebagai usaha untuk mengembangkan UMKM, Bank syariah Indonesia memiliki strategi yang dilakukan Pembahasan yang dihasilkan dari pengumpulan data lewat observasi, wawancara dan dokumentasi serta pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan adalah strategi eksternal yang mencakup pada Kendala eksternal yang dialami oleh Bank syariah Indonesia Diponegoro Pontianak

Pengembangan UMKM tersebut diarahkan kepada pola kemitraan, dimana UMKM melakukan hubungan kemitraan dengan usaha besar baik yang memiliki keterkaitan usaha maupun tidak. Program pengembangan UMKM tersebut antara lain pemasaran dan jaringan usaha, dengan tujuan agar UMKM mampu menguasai, mengelola, dan mengembangkan pasar pembiayaan usaha. Program pengembangan lainnya dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas SDM atau profesionalisme UMKM, dengan tujuan membantu dalam

mengatasi ketidaksempurnaan pasar, keterbatasan akses informasi, meningkatkan produktifitas dan daya saing dalam penguasaan informasi, serta agar mampu melihat, menilai, dan memahami perkembangan dan perubahan yang terjadi dalam lingkungannya dan cepat tanggap mengantisipasi setiap perubahan.

## 2. Kajian Teori

### 2.1. Strategi Pengembangan

Strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumberdaya yang di perlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan tertentu (Grand dan Craig, 2002). Siagian (2000) mendefinisikan strategi sebagai cara yang terbaik untuk mempergunakan dana, daya dan tenaga yang tersedia sesuai dengan tuntutan. Menurut Rangkuti (2009), prinsipnya strategi dapat di kelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu: strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Menurut David (2002), proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahapan juga yaitu: perumusan strategi, penerapan strategi, dan penilaian strategi.

### 2.2. Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan sebuah produk finansial yang berbasis jual beli atau ba'i. Murabahah adalah sistem pembiayaan yang paling dipergunakan oleh para perbankan yang berbasis syariah dalam kegiatan usaha. Seperti dalam Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang memberikan penjelasan tentang murabahah dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf D di dalam penjelasan pasal tersebut berisi tentang akad murabahah ialah suatu akad dengan sistem pembiayaan suatu barang yang memperjelas suatu harga belinya dimana pembeli dan penjual membayar dengan harga yang keuntungannya telah disepakati bersama. Akad murabahah menurut kamus istilah keuangan dan perbankan yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia adalah akad jual beli barang yang harga awal ditambahkan dengan keuntungan yang telah dimusyawarahkan bersama.

Murabahah adalah suatu penjualan di mana keuntungan dari harga pembelian barang diketahui. Lebih tepatnya murabahah adalah suatu akad jual beli dimana penjual memberitahukan harga jual yang berupa harga pokok barang dan sebuah keuntungan tertentu dari barang yang dipesan dan telah disetujui bersama. Karakteristiknya, penjual harus mengemukakan harga produk yang dibeli dan merundingkan suatu persentase keuntungan sebagai tambahan dalam penjualan barang tersebut (Agung, 2009).

### 2.3. Pengembangan Usaha UMKM

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, teknis, dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan (Zulkarnain dan Sutopo, 2013). Pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. (Afifuddin, 2010). Pengembangan usaha adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan (Hafsah, 2004).

### 3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bogdan dan Taylor (Andi Prastowo, 2011:22) bahwa pendekatan kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan kualitatif ini diarahkan pada latar dari individu tersebut secara holistik (utuh). Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan di mana peneliti langsung turun ke lapangan untuk melakukan observasi dan wawancara. Sumber data dalam penelitian ini peneliti menggunakan data kualitatif yang bersumber dalam bentuk laporan dan uraian dengan data primer yang diambil dari hasil wawancara dengan Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro BSI Kantor Cabang Diponegoro. Selain itu penelitian ini melakukan observasi terhadap nasabah UMKM dengan pembiayaan murabahah pada BSI. Untuk menguji keabsahan data peneliti melakukan wawancara dengan pihak UMKM dalam mengkonfirmasi data yang diperoleh.

### 4. Pembahasan

#### 4.1. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Mengembangkan UMKM Pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak

Menurut Rianto, (2016:63) perencanaan strategi adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian strategi dengan sasaran serta kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan peluang promosi dan pemasaran yang terus dinamis. Tanggungjawab dalam perencanaan adalah supaya bisa dengan cepat merespon perubahan-perubahan yang mungkin terjadi dan

mampu membuat strategi baru perusahaan atau bank sedemikian rupa supaya kegiatan usahanya terus berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan yang baru.

“Strategi adalah tindakan potensial manusia dalam memanfaatkan kemampuan dan kekuatan yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar.” (David, 2016:11). Porter dalam Nilasari (2016:3) menyatakan bahwa strategi adalah penciptaan posisi unik dan berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas yang tidak dilakukan oleh pesaing atau lawan dan memberikan pelayanan serta produk-produk yang dimungkinkan menjadi kebutuhan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan.

Kemudian Amir Taufiq (2016:3) memetakan posisi dari manajemen strategi sebagai seni dan ilmu merumuskan, mengimplementasi, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional untuk mencapai tujuannya. Manajemen strategi terdiri atas tiga tahapan, yaitu: formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Manfaat manajemen strategis adalah untuk membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis, logis dan rasional.

Secara umum strategi mempunyai pengertian suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha mencapai tujuan yang telah ditentukan. Namun jika dihubungkan dengan perusahaan atau bank, maka strategi bisa diartikan sebagai suatu perencanaan yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan atau bank dalam mencari dan mempromosikan konsep pembiayaan murabahah. Penerapan strategi ini dapat dilakukan dengan melaksanakan perencanaan manajemen, pelaksanaan mencari nasabah, serta evaluasi manfaat dan faktor-faktor yang akan terjadi.

Dalam melaksanakan pembiayaan murabahah sebagai usaha untuk mengembangkan UMKM, Bank syariah Indonesia memiliki strategi yang dilakukan Pembahasan yang dihasilkan dari pengumpulan data lewat observasi, wawancara dan dokumentasi serta pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan adalah strategi eksternal yang mencakup pada Kendala eksternal yang dialami oleh Bank syariah Indonesia Diponegoro Pontianak dalam menjalankan antara lain sebagai berikut:

a. **Strategi Eksternal**

Strategi pelaksanaan pembiayaan murabahah adalah kualitas dari pelaku usaha yang kurang tepat waktu dalam melakukan pembayaran atau angsuran. Bank syariah Indonesia Diponegoro memberikan pembiayaan murabahah kepada nasabah bank harus menganalisis calon nasabah memiliki karakter yang bagus dan memiliki kedisiplinan,



karena setelah bank melakukan pembiayaan kepada pelaku UMKM, nasabah memiliki kewajiban untuk membayar angsuran setiap bulannya. Selain itu pihak bank syariah Indonesia cabang Diponegoro Pontianak Strategi eksternal yang kita gunakan dengan memperbanyak mencari nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan modal kerja atau usaha di tempat mereka dengan cara datang ke rumah, ke pasar, Sekolah-sekolah dan instansi perkantoran, serta institusi Pendidikan tinggi lokasi mereka membutuhkan modal dengan konsep murabahah. Dengan perkembangan zaman, pelaku usaha mikro tidak lagi menggunakan bagi hasil melainkan dengan konsep murabahah yang langsung turun kelapangan, pasar dan melihat secara langsung serta memberikan tawaran kepada mereka.

**b. Strategi Internal**

Kemampuan karyawan bank dan pelaku usaha dalam sumber daya manusia yang ada, apakah mendukung atau tidak. Kemampuan dalam menggunakan teknologi, apakah dapat dipahami dan informasikan lewat dunia maya, dan sistem yang digunakan mendukung apa tidak, prosesnya bisa dengan cepat apa tidak fitur-fitur yang menarik atau tidak. Strategi yang masih lakukan oleh pihak bank syariah Indonesia sampai saat ini adalah dengan fokus pada pelaku UMKM, bank syariah Indonesia ada nama dalam mengembangkan pembiayaan murabahah ini yang disebut dengan jemput bola ke pasar dan rumah rumah warga, sekolah dan instansi-instansi pendidikan. Kemudian menyampaikan tentang konsep pembiayaan murabahah dan dan mengajak calon nasabah UMKM di pasar dan di rumah untuk melakukan pembiayaan murabahah dalam mengembangkan UMKM bagi para nasabah.

**4.2.Kendala Dalam Pengembangan Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Mengembangkan UMKM Pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak**

Selama ini akses UMKM terhadap sumber permodalan masih sangat rendah. Rendahnya kemampuan untuk mengakses sumber permodalan usaha memberikan berbagai dampak bagi UMKM, di antaranya adalah ketidakmampuan dalam meningkatkan kapasitas usaha sesuai dengan permintaan atau kebutuhan masyarakat, sulitnya melakukan perluasan pangsa pasar, sulitnya melakukan peningkatan mutu dan inovasi produk, dan sulitnya melakukan peningkatan kemampuan sumber daya manusia (Amri, 2019). Berkaitan dengan hal tersebut, selama ini masih banyak pelaku UMKM yang kesulitan mendapatkan akses kredit dari perbankan,

hal ini dikarenakan wirausahawan tidak mempunyai kecukupan agunan, dan bahkan wirausahawan mempunyai keterbatasan akses informasi ke perbankan. Selanjutnya dari sisi pengembangan usaha, pelaku UMKM masih memiliki keterbatasan informasi mengenai pola pembiayaan untuk komoditas tertentu, dan disisi yang lain perbankan juga membutuhkan informasi tentang komoditas yang potensial untuk dapat dibiayai.

Selain kendala-kendala ini, pihak perbankan juga dalam memberikan pembiayaan mengalami kendala-kendala yang muncul akibat dari permasalahan minimnya kualitas dari UMKM. Sulitnya UMKM dalam mengembangkan diri berdampak juga pada pihak perbankan yang berusaha mendukung dalam pengembangan UMKM. Adapun kendala dalam pengembangan strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah dalam upaya mengembangkan UMKM pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak adalah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah tidak sesuai dengan aturan bank, kedisiplinan dalam pembayaran angsuran, dan penghasilan nasabah yang tidak tetap.

Bank dalam menyalurkan pembiayaan punya aturan dan standar yang harus dipatuhi oleh nasabah, baik nasabah konsumtif maupun nasabah produktif dalam bentuk UMKM. Standar yang diterapkan bank tidak mampu dipenuhi oleh nasabah UMKM dikarenakan rendahnya kemampuan nasabah UMKM dalam mengembangkan diri. Pada akhirnya pihak bank syariah akan berdamai dengan standar yang sulit untuk dipenuhi. Tidak hanya sampai di situ, pembiayaan macet seringkali terjadi pada pembiayaan UMKM dengan alasan yang beragam. Pihak bank syariah harus lebih ketat dalam melakukan analisa pembiayaan terkait kemampuan nasabah dalam mengembalikan dana bank syariah. Pembiayaan untuk UMKM adalah pembiayaan produktif atau pembiayaan modal kerja, di mana pihak bank harus memonitoring kegiatan bisnis UMKM agar tidak terjadi pendapatan UMKM yang menurun dan kemudian berimbas pada tidak terbayarnya pembiayaan kepada BSI.

## 5. Kesimpulan dan Saran

Strategi yang diambil oleh pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Diponegoro Kota Pontianak dalam pembiayaan murabahah terbagi menjadi dua yaitu eksternal dan internal. Eksternal mengacu pada memperbanyak mencari nasabah dengan datang ke Rumah, kantor, sekolah dan instansi perkantoran, melakukan sosialisasi lewat media sosial dan komunikasi lewat individu atau teman. Kendala eksternal yang biasa terjadi dalam pembiayaan murabahah lainnya adalah banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah tidak sesuai dengan aturan Bank, kedisiplinan dalam pembayaran

angsuran dan penghasilan yang tidak tetap, nasabah yang tidak mampu melanjutkan usaha yang diberikan modal, kepercayaan terhadap karyawan dan bank. Sementara itu strategi internal adalah meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam penguasaan teknologi, pelayanan yang mengutamakan kepentingan nasabah, konsen pada UMKM dan memperkuat kepercayaan dan Kerjasama.

Saran yang dapat diberikan kepada pihak bank syariah adalah agar menemukan strategi-strategi agar UMKM dalam mengembangkan usaha tidak terjadi kelesuan. Kepada Nasabah UMKM agar lebih berhati-hati dalam menjalankan usaha karena dana yang bersumber dari bank syariah adalah sebagian besar dana pihak ketiga. Bagi penelitian berikutnya, agar lebih fokus pada solusi yang dapat diambil oleh pihak UMKM dalam menguatkan bisnis dari dalam.

### Daftar Pustaka

- Acfira, Luckitta Gusti, 2020. Mursalim, and H Amiruddin. "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar." *Jurnal Mirai Management* 6, no. 1 (2020): 166–184. Accessed September 19, 2021.  
<https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/mirai/article/view/699>.
- Agung, Bagya. 2009. Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisis Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah di Indonesia dan Malaysia. *Jurnal Hukum Nomor 1 Volume 16*.
- Ahmad Hanafi, "Undang-Undang dan Peraturan Tentang UKM", <http://infoUMKM.wordpress.com/2008/08/12/undang-undang-dan-peraturan-tentang-UMKM/>. Diakses pada tanggal 21 Januari 2022.
- Andi Prastowo, 2017. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-ruzz Media.
- Andri. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Dadan Muttaqien. 2009. *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta Safira Insania Press.  
<https://kalimantan.bisnis.com/read/20190115/408/878917/kinerja-perbankan-syariah-di-kalbar-hanya-tumbuh-009>. Diakses pada tanggal 13 Januari 2022.

<https://newssetup.kontan.co.id/news/pada-tahun-2025-bsi-targetkan-punya-aset-rp-500-triliun?page=all>. Diakses pada tanggal 13 Januari 2022.

<https://www.cnbcindonesia.com/syariah/20190608180708-29-77170/5-tahun-rerata-pertumbuhan-industri-perbankan-syariah-15>. Diakses pada tanggal 07-02-23 pada pukul 10.05 WIB.

Jalaludin, Rakhmat. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Jalaludin Rakhmat, 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Kementerian Agama Republik Indonesia. 2009. *Al-Qur'an dan Terjemah*. Bandung: Marwah.

Rianto, Agus. 2016. *Respons Kedelai (Glycine Max (L.) Merrill) Terhadap Penyiraman Dan Pemberian Pupuk Fosfor Berbagai Tingkat Dosis*. Sekolah Tinggi Ilmu Wacana. Metro. Lampung.

Hafsah, M.J. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). *Jurnal Infokop*. No. 25 Tahun 2015.

Afifuddin. 2010. *Pengantar Administrasi Pembangunan*. Bandung: Alfabeta.

Siagian, S.P. 2000. *Manajemen Strategik*, Jakarta: Bumi Aksara.

Zulkarnaen, H. O., dan Sutopo. 2013. Analisis Strategi Pemasaran pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo). *Diponegoro Journal of Management*. 2 (3): 1-13.

Amri, Fahimul. (2019) Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan, *Prociding Pluralisme dan Ekonomi dan Pendidikan*, 377-389. ISSN 2407-4268.