

## **Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro BSI Kur Pada Bank BSI KC Sudirman**

**Rahmad Aditya Eka Febriyanto<sup>1</sup>, Muzayyin<sup>2</sup>**

<sup>1, 2</sup>Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad Siddiq Jember

<sup>1</sup>[febriaditya2212@gmail.com](mailto:febriaditya2212@gmail.com), <sup>2</sup>[anamuzayyin.78@gmail.com](mailto:anamuzayyin.78@gmail.com)

---

### **Abstrak**

BSI KUR (Kredit Usaha Rakyat Bank Syariah Indonesia) merupakan program pemerintah yang dirancang untuk menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang layak. Program ini bertujuan untuk UMKM, meningkatkan daya saing mereka, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan meningkatkan lapangan kerja, serta untuk memenuhi modal kerja bagi usaha tersebut. Usaha mikro mempunyai peranan yang sangat penting untuk menunjang perekonomian suatu negara, dengan pembiayaan yang disediakan oleh Bank Syariah kepada nasabah dan dengan begitu akan mampu membuat lapangan pekerjaan baru dan mengurangi tingkat angka pengangguran. Penelitian ini mengungkapkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BSI KC SUDIRMAN JEMBER diantaranya yaitu dengan menerjunkan karyawan marketing langsung ke lapangan yaitu dengan cara turun langsung ke pasar dengan skema jemput bola, door to door atau canvassing ke setiap toko ataupun ruko-ruko, pembagian brosur dan juga chaneling (mencari nasabah dari nasabah).

**Kata Kunci:** BSI, Kur, UMKM, Pembiayaan

---

### **PENDAHULUAN**

Lembaga keuangan perbankan syariah adalah lembaga ekonomi yang memiliki fungsi sebagai pemberi jasa keuangan yang mendukung kegiatan dibagian sektor riil dan bagian-bagian lain seperti sistem perbankan nasional yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian (Anshori, 2018; Budiono, 2017; Mardian, 2015). Munculnya bank syariah cenderung lebih disebabkan karena keinginan masyarakat untuk melakukan transaksi perbankan yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, selain itu perbankan syariah juga menyediakan suatu produk seperti pembiayaan, produk tabungan, dan lain sebagainya (Atabik, 2016; Suparyanto, 2018).

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang utama dalam menyediakan layanan pembiayaan dan jasa pembayaran, serta peredaran uang, yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Hidayatullah et al., 2023). Sebagai bank yang mengikuti pedoman syariat Islam, berdasarkan ketentuan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist, bank syariah bertujuan untuk menghindari praktik riba dan hal-hal yang bertentangan dengan syariat. Kehadiran bank syariah diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan sistem ekonomi Islam, yang menjadi harapan bagi setiap negara Muslim. Selain itu, bank syariah diharapkan dapat menawarkan alternatif bagi masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan yang selama ini didominasi oleh sistem berbasis bunga (Dr. Basaria Nainggolan, 2023).

PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. merupakan hasil penggabungan antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT. Bank Syariah Mandiri, dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi memberikan izin untuk merger ketiga bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. BSI diharapkan menjadi simbol kebanggaan umat dan menjadi pendorong baru bagi pembangunan ekonomi nasional, serta memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat secara luas. Kehadiran BSI juga mencerminkan wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan membawa manfaat bagi seluruh makhluk (Rahmatan Lil 'Aalamiin).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam mendukung ekonomi Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional (Rosidayanti et al., 2023). Namun, salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro adalah keterbatasan akses ke pembiayaan. Sebagai salah satu solusinya, pemerintah meluncurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bertujuan untuk memudahkan akses pembiayaan bagi usaha mikro dengan bunga yang terjangkau (Anisa et al., 2023).

Bank Syariah Indonesia (BSI), sebagai lembaga keuangan syariah terbesar di tanah air, serta berperan aktif dalam mendukung program KUR melalui pembiayaan yang berbasis prinsip syariah (Yuwana, S. I. P., Maulidah, A. R., Alya, A., & Wulandari, 2024). Pemberian KUR di BSI dilakukan dengan menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti murabahah dan ijarah, yang menekankan pada keadilan, transparansi, dan keberlanjutan usaha. BSI KC Sudirman Jember, sebagai salah satu cabang pelayanan BSI, yang fokus juga pada pembiayaan KUR untuk mendukung usaha mikro di daerahnya (Mongkito et al., 2021).

Strategi yang diterapkan oleh BSI KC Sudirman Jember untuk meningkatkan kembali Pembiayaan Usaha Mikro mencakup penempatan karyawan marketing secara langsung di lapangan. Beberapa pendekatan yang digunakan oleh tim marketing meliputi kunjungan langsung ke pasar, sistem jemput bola, serta canvassing ke berbagai toko dan ruko. Selain itu, mereka juga melakukan promosi melalui komunitas dan media sosial, membagikan brosur, serta mengadakan open table di tempat-tempat ramai seperti perkumpulan komunitas dan pasar. Dengan strategi marketing ini, diharapkan bank dapat meningkatkan jumlah Pembiayaan Usaha Mikro.

### METODE

Menurut Sugiyono (2013: 2), metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mengumpulkan data dengan tujuan tertentu, mencakup aspek cara ilmiah, data, tujuan, dan manfaat. Darmadi (2013: 153) mengungkapkan bahwa metode penelitian adalah pendekatan ilmiah yang berlandaskan pada karakteristik keilmuan, seperti rasionalitas, empirisme, dan sistematis. Secara keseluruhan, metode penelitian merupakan pendekatan ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan tertentu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang bertujuan untuk memahami dan menganalisis fenomena sosial melalui data deskriptif. Metode ini memberikan fleksibilitas dan kemampuan untuk beradaptasi terhadap dinamika yang muncul di lapangan. Fokus penelitian adalah strategi pemasaran program Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BSI KC Sudirman Jember, Jawa Timur.

Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terlibat dalam program KUR di bank, serta melalui observasi lapangan. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumentasi, seperti literatur dan catatan harian yang relevan dengan topik penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara terstruktur. Informan yang dilibatkan dalam wawancara mencakup karyawan marketing BSI KC Sudirman Jember dan nasabah.

Analisis data dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman, yang mencakup reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahapan analisis meliputi penyusunan sajian, penginputan data, dan analisis data. Proses analisis berlangsung sepanjang penelitian, terutama saat pengumpulan data di lapangan, untuk memahami perubahan dan menemukan jawaban atas masalah yang telah diidentifikasi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Menetapkan Produk Pembiayaan Kur

Menentukan produk KUR adalah tahap awal dari strategi pemasaran BSI KC Sudirman Jember. Tahap ini berada di bawah kewenangan BSI Pusat atau BSI Head Office. BSI KC Sudirman Jember dan BSI KC/KCP lainnya di seluruh Indonesia tidak memiliki wewenang untuk menetapkan produk KUR Syariah. Pada tahap ini, BSI KC Sudirman Jember dan BSI KC/KCP lainnya di seluruh Indonesia harus memahami produk KUR Syariah yang telah ditetapkan oleh BSI Pusat atau BSI Head Office. Terdapat tiga varian KUR Syariah yang ditawarkan oleh BSI, yaitu KUR Kecil, KUR Mikro, dan KUR Super Mikro.

- KUR Kecil:** Merupakan fasilitas pembiayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bertujuan memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi. KUR ini menerapkan prinsip syariah melalui akad seperti Murabahah (jual beli) atau Ijarah (sewa), sehingga bebas dari riba. Plafon pembiayaan berkisar antara Rp. 100 juta hingga Rp. 500 juta.
- KUR Mikro:** Program ini dirancang untuk membantu pelaku UMKM dalam mendapatkan modal kerja atau investasi. Menggunakan prinsip syariah dengan akad Murabahah atau Ijarah, KUR ini juga bebas dari riba, dengan plafon pembiayaan antara Rp. 10 juta hingga Rp. 100 juta.
- KUR Super Mikro:** Dikhususkan untuk usaha mikro, terutama bagi kelompok tertentu seperti pekerja yang terkena PHK, ibu rumah tangga yang memiliki usaha produktif, atau pelaku usaha pemula. Program ini menerapkan prinsip syariah melalui akad Murabahah atau Ijarah, tanpa unsur riba, dengan plafon hingga Rp. 10 juta.

#### Memasarkan Produk Kur Syariah

Untuk mengembangkan pembiayaan KUR di Bank Syariah Indonesia Jember Sudirman, diperlukan upaya pemasaran guna memperkenalkan produk KUR kepada masyarakat. Hal ini bertujuan agar pembiayaan KUR dapat lebih dikenal dan menjadi pilihan utama di kalangan masyarakat. Pemasaran memiliki peran yang sangat krusial dalam proses ini, karena dapat meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk dan sistem pembiayaan KUR. Strategi pemasaran syariah yang diterapkan oleh BSI KC Sudirman Jember dalam mempromosikan produk KUR mencakup berbagai pendekatan, seperti door to door, pameran di mall atau pusat perekonomian, penyebaran brosur, dan grebek pasar dengan menawarkan produk kepada pedagang di pasar (Nurhaliza, N., Lukman, A. S., & Hasibuan, 2022). Di antara strategi tersebut, BSI KC Sudirman Jember mengutamakan metode door to door, yaitu dengan mengunjungi nasabah dan mendatangi toko-toko di Jember. Dalam proses ini, mereka mengidentifikasi toko-toko yang berpotensi untuk diajak menjadi nasabah KUR atau untuk pembiayaan lainnya. Strategi pemasaran syariah yang diterapkan oleh BSI KC Sudirman Jember untuk mempromosikan produk KUR melibatkan pendekatan jemput bola. Selain itu, mereka juga menggunakan konsep 4P (Product, Price, Place, Promotion). Produk yang ditawarkan kepada nasabah bervariasi, sehingga dapat menarik minat nasabah dengan berbagai opsi pembiayaan yang tersedia di BSI KC Sudirman Jember.

- a. **Product (Produk):** Produk yang berkualitas tinggi dapat menarik perhatian konsumen atau nasabah (Kotler & Lane, 2008). Dapat dipahami bahwa layanan pembiayaan Mitraguna di BSI KC Sudirman Jember dapat juga diakses secara online untuk berbagai kebutuhan (Multiguna), dengan sumber pembayaran berasal dari gaji atau pendapatan pegawai tetap (payroll melalui BSI) dan tanpa memerlukan agunan. Pengajuan pembiayaan dapat dilakukan melalui aplikasi BSI Mobile, yaitu Byond by BSI.
- b. **Price (Harga):** Dalam konteks perbankan, harga terkait dengan tingkat bunga atau bagi hasil yang ditetapkan, biaya, metode pembayaran, dan faktor lain yang mempengaruhi biaya yang harus dibayar oleh nasabah untuk memperoleh produk atau layanan tertentu. Strategi harga yang diterapkan oleh BSI KC Sudirman Jember cukup kompetitif. Harga yang ditetapkan sesuai dengan informasi yang tercantum di aplikasi Byond atau yang telah disampaikan langsung kepada nasabah. Penetapan ini memudahkan nasabah dalam mempertimbangkan sesuai dengan kemampuan mereka untuk membayar angsuran.
- c. **Place (Lokasi):** Lokasi Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Jember sangat strategis karena mudah diakses dan terletak di pusat kota. Keberadaan di pusat kota memudahkan nasabah untuk mengunjungi BSI secara langsung. Selain itu, lokasi ini mencerminkan keseriusan BSI dalam memberikan pelayanan kepada nasabah. Kehadiran BSI di area yang ramai juga berfungsi sebagai bentuk promosi, karena banyaknya aktivitas masyarakat di sekitar membuat mereka lebih akrab dengan BSI. Namun, untuk mempertahankan lokasi strategis ini, BSI harus mengeluarkan biaya sewa kantor yang lebih tinggi.
- d. **Promotion (Promosi):** Promosi bertujuan untuk memperkenalkan produk BSI dan menarik nasabah baru. Kegiatan promosi dilakukan baik secara offline maupun online. Promosi online dapat dilaksanakan melalui berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan aplikasi Byond by BSI. Sedangkan Promosi secara offline dilakukan melalui metode door to door, yaitu dengan mengunjungi rumah dan toko nasabah serta mengidentifikasi toko-toko yang memiliki potensi untuk diajak menjadi nasabah KUR atau untuk pembiayaan lainnya (Kotler, P., & Lane, 2008).

### Memilih Calon Nasabah

Dalam menganalisis atau mengevaluasi permohonan pembiayaan, berbagai aspek yang berkaitan dengan kondisi usaha calon debitur dibahas. Tujuan dari pembahasan ini adalah untuk menilai apakah permohonan pembiayaan tersebut memenuhi prinsip-prinsip 5C (Hamonangan, 2021). Proses analisis atau penilaian permohonan ini dilakukan oleh tim khusus yang disebut analisis pembiayaan. Hasil dari analisis tersebut berupa laporan yang memberikan informasi detail dan akurat untuk kepentingan pengambil keputusan dalam pembiayaan. Oleh karena itu, laporan ini mencakup data lengkap, baik data kuantitatif mengenai perusahaan debitur, termasuk kondisi saat ini maupun proyeksi di masa depan. Mengingat pentingnya tugas ini, penunjukan seseorang sebagai analisis pembiayaan memerlukan pertimbangan yang matang dan teliti.

Nasabah yang sudah mengajukan pembiayaan dan dirasa aman dari kredit macet maka langsung dilakukan survey dengan mempertimbangkan 5C. Sesuai dengan prosedur dari BSI Pusat, terdapat kriteria yang diterapkan oleh BSI di seluruh Indonesia, termasuk KC Sudirman Jember, untuk menyeleksi calon nasabah pembiayaan, yaitu kriteria 5C: Character, Capacity, Capital, Condition of Economy, dan Collateral (D. A. Putri, 2016).

- a. Pertama, **character (karakter)**. Kriteria ini merujuk pada kepribadian dan integritas calon nasabah, mencakup sikap, perilaku, dan kejujuran dalam mengelola usaha. Dalam penyaluran dana KUR Syariah, BSI KC Sudirman Jember mencari calon nasabah dengan karakter yang baik, yang ditunjukkan melalui niat yang positif dalam mengembangkan usaha, menjaga kualitas produk atau jasa yang dihasilkan, serta memiliki komitmen untuk membayar cicilan pinjaman. Misalnya, karakter jujur dapat dibuktikan dengan surat pernyataan dan kelengkapan dokumen usaha.
- b. Kedua, **capacity (kemampuan)**. Kriteria ini mencakup kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha, termasuk manajemen, pengalaman, dan keterampilan. Dalam penerapan kriteria ini, BSI KC Sudirman Jember mengevaluasi dan meminta bukti bahwa calon nasabah memiliki kemampuan untuk mengelola usaha, seperti memahami proses produksi, mengelola keuangan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Tim Pemasaran BSI KC Sudirman Jember juga bertanya mengenai jumlah pelanggan yang dimiliki calon nasabah, kapan jumlah pelanggan dapat meningkat, dan kapan mungkin menurun, serta aspek-aspek lainnya.
- c. Ketiga, **capital (modal)**. Kriteria ini mencakup sumber daya keuangan yang dimiliki calon nasabah, baik dalam bentuk aset, investasi, maupun dana tunai. Dalam penerapan kriteria ini, BSI KC Sudirman Jember memastikan bahwa calon nasabah memiliki likuiditas yang cukup untuk mengembangkan usahanya, termasuk kemampuan untuk membayar pinjaman dengan lancar. Tim Pemasaran BSI KC Sudirman Jember mengumpulkan informasi keuangan calon nasabah, seperti jumlah uang kas, omset usaha bulanan, pengeluaran, dan pendapatan dari sumber lainnya.
- d. Keempat, **condition of economy (kondisi ekonomi)**. Kriteria ini merujuk pada kondisi perekonomian yang mempengaruhi usaha calon nasabah, termasuk kondisi pasar, tingkat persaingan, dan kebijakan pemerintah baik pusat maupun daerah. Dalam penerapan kriteria ini, BSI KC Sudirman Jember perlu memastikan bahwa calon nasabah memiliki pemahaman yang baik tentang kondisi ekonomi yang memengaruhi usaha mereka dan cara

mengantisipasinya untuk mengelola risiko. Tim Pemasaran BSI KC Sudirman Jember juga memberikan edukasi dan informasi terkini mengenai kondisi ekonomi serta dampaknya terhadap usaha calon nasabah. Selain itu, tim juga memetakan nasabah potensial yang sudah atau belum mampu menyusun laporan keuangan agar dapat menyesuaikan kebutuhan nasabah, sehingga layak mendapatkan pembiayaan KUR Syariah dan BSI KC Sudirman Jember dapat meminimalkan risiko pembiayaan untuk menjaga kualitas portofolio KUR Syariah.

- e. Kelima, **collateral (jaminan)**. Kriteria ini mencakup aset yang dijadikan sebagai jaminan dalam pengajuan pinjaman, yang dapat diambil alih oleh bank jika calon nasabah gagal membayar cicilan pembiayaan. Dalam penerapan kriteria ini, BSI KC Sudirman Jember perlu memastikan bahwa calon nasabah menyediakan jaminan yang memadai sebagai langkah mitigasi risiko pembiayaan. Tim Pemasaran akan meminta calon nasabah untuk memberikan jaminan berupa aset produktif, seperti peralatan atau mesin produksi. Dengan adanya jaminan yang cukup, BSI KC Sudirman Jember dapat mengurangi risiko pembiayaan dan memastikan bahwa calon nasabah akan mengembalikan dana pembiayaan sesuai dengan kesepakatan. Jaminan yang memadai juga akan meningkatkan kepercayaan BSI KC Sudirman Jember terhadap calon nasabah, sehingga mempermudah proses persetujuan dan pencairan pembiayaan.

### Persetujuan Kepala Cabang Pembantu/ Kepala Marketing

Pejabat yang memiliki wewenang untuk memberikan pembiayaan dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak disetujui atau tidak. Jika permohonan dianggap tidak feasible, maka harus segera ditolak. Isi surat penolakan biasanya bersifat diplomatis namun cukup jelas. Jika permohonan dianggap layak untuk disetujui, baik sepenuhnya atau sebagian, hal ini segera dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai dengan persyaratan tertentu. Setelah proses survei dan nasabah dinyatakan memenuhi kriteria 5C, AOM akan meminta persetujuan dari pimpinan kepala cabang pembantu Bank Syariah Indonesia Sudirman Jember atau kepala marketing untuk melanjutkan proses pembiayaan.

### Memasukkan Data Nasabah

Memasukkan data nasabah biasanya melalui aplikasi I-kurma pada Bank Syariah Indonesia Jember Sudirman. Untuk memasukkan informasi nasabah, seperti pendapatan bulanan, biaya pengeluaran, dan tanggungan lainnya, termasuk pembayaran listrik dan kebutuhan rumah tangga. Tujuan dari pengumpulan data ini adalah untuk mengetahui rasio pendapatan bersih dari nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan.

### Pembuatan Akad

Untuk mengesahkan pembiayaan sesuai dengan syariat Islam, dilakukan pengikatan dalam transaksi pembiayaan. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KUR ini adalah Murabahah Bil Wakalah, yang dicatat dalam bentuk dokumen sebagai bukti tertulis. Di Bank Syariah Indonesia Jember Sudirman, sudah tersedia file digital untuk pembuatan akad, sehingga AOM hanya perlu mengubah atau mengganti nama nasabah, alamat, dan informasi lainnya. Selain itu, akad seperti SPRD, STTB, Kuasa Jual, SP3, dan Akad wakalah juga merupakan folder-folder yang harus dilengkapi untuk mendukung akad tersebut.

### Akad

Untuk memperkuat perjanjian antara nasabah dan pihak bank, dilakukan pengikatan sebagaimana diatur dalam Hukum perbankan syariah. Setiap proses pencairan kredit harus memenuhi prinsip aman, terarah, dan produktif, dan dilaksanakan setelah syarat yang ditetapkan dalam perjanjian kredit dipenuhi oleh pemohon. Di Bank Syariah Indonesia Jember Sudirman, proses pengikatan ini dilakukan oleh pimpinan kepala cabang pembantu, dengan pendampingan dari AOM dan nasabah. Selain itu, nasabah diminta untuk menandatangani perjanjian yang disertai materai sebagai bentuk pengesahan hukum.

### Pencairan Pembiayaan

Tahapan akhir untuk pembiayaan KUR Mikro adalah pencairan. Nasabah baru yang ingin mendapatkan pembiayaan harus terlebih dahulu membuka rekening dengan jumlah minimal seratus ribu, ditambah dengan dana asuransi jiwa. Dalam pembiayaan KUR ini, asuransi jiwa bersifat wajib. Setelah proses akad dilakukan, pencairan dana akan berlangsung dalam waktu 2 hingga 3 jam. Dana yang telah disediakan oleh bank dapat diambil secara tunai atau disetorkan ke rekening nasabah.

### Tantangan Dalam Pembiayaan KUR

Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat (KUR), termasuk di Bank Syariah Indonesia (BSI), menghadapi berbagai tantangan (Fitriansyah et al., 2023). Berikut adalah beberapa tantangan utama yang sering muncul:

- a. Ketidaklengkapan dokumen nasabah, di mana banyak pelaku usaha mikro belum memiliki dokumen yang diperlukan, seperti Surat Izin Usaha atau laporan keuangan. Hal ini menjadi hambatan dalam proses verifikasi dan analisis kelayakan usaha.

b. Rendahnya pemahaman nasabah terhadap prinsip syariah, di mana beberapa calon nasabah tidak sepenuhnya memahami perbedaan antara prinsip pembiayaan syariah dan konvensional. Akibatnya, mereka sering merasa ragu untuk mengajukan KUR di bank syariah atau memiliki persepsi yang keliru mengenai akad-akad syariah.

c. Kapasitas manajerial dan literasi keuangan pelaku usaha, di mana banyak pelaku usaha mikro memiliki keterbatasan dalam kapasitas manajerial dan pemahaman literasi keuangan. Ini dapat mempengaruhi penggunaan dana pembiayaan, sehingga ada risiko dana tidak digunakan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

d. Kurangnya pendampingan nasabah, di mana beberapa nasabah memerlukan pendampingan atau pelatihan untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efektif. Namun, keterbatasan sumber daya di bank sering kali menghambat kemampuan untuk memberikan pendampingan secara berkelanjutan.

e. Faktor eksternal, di mana kondisi eksternal seperti pandemi, fluktuasi harga bahan baku, atau perubahan regulasi dapat mempengaruhi keberhasilan program KUR. Situasi ini sering kali tidak terduga dan berada di luar kendali bank maupun nasabah (Ana, 2024).

### Peran Pembiayaan KUR

Program KUR yang dilaksanakan oleh BSI KC Jember Sudirman memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan usaha mikro di daerah tersebut. Pembiayaan ini tidak hanya membantu pelaku usaha dalam mendapatkan modal kerja atau investasi, tetapi juga mendorong inklusi keuangan. Dengan menerapkan prinsip syariah, BSI memastikan bahwa pembiayaan dilakukan tanpa unsur riba, yang sejalan dengan nilai-nilai Islam (Pramuwardhani et al., 2024). Selain itu, KUR juga berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal, seperti peningkatan kapasitas produksi, penciptaan lapangan kerja baru, dan peningkatan daya beli masyarakat (Rahayu, 2021).

Pembiayaan KUR di Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pengembangan usaha mikro dan kecil, meningkatkan inklusi keuangan, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat perekonomian baik di tingkat lokal maupun nasional (Dr. Andri Soemitra, MA, Dr. Zuhri M. Nawawi, MA, Muhammad Syahbudi, 2022). Dampak positif ini juga terlihat dari berkurangnya ketergantungan pada pinjaman rentenir, peningkatan daya saing produk UMKM, serta peningkatan literasi keuangan di kalangan pelaku usaha mikro. Pembiayaan KUR BSI selaras dengan visi untuk memberdayakan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi melalui sektor UMKM yang produktif dan berkelanjutan (Adha, 2023).

Berikut beberapa peran atau kontribusi pembiayaan KUR bagi UMKM:

a. Sebagai modal usaha

Modal usaha merupakan aspek yang sangat krusial untuk memulai sebuah bisnis. Dengan modal yang cukup, seseorang dapat meningkatkan produktivitas usahanya dan meraih keuntungan yang diharapkan oleh masyarakat. Namun, seringkali masyarakat menghadapi kendala terkait modal. Kehadiran pembiayaan KUR yang disalurkan oleh pemerintah melalui BSI sangat membantu masyarakat dalam mengembangkan usaha mereka (Musari, 2023). Dengan margin yang ditetapkan pemerintah sebesar 0,3% per tahun, masyarakat di Kabupaten Jember merasa memiliki peluang yang lebih besar untuk mengembangkan bisnis mereka. Penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa KUR berperan signifikan dalam mendukung pengembangan usaha para pelaku bisnis.

Pembiayaan KUR di Bank Syariah Indonesia Jember memiliki peranan penting sebagai modal usaha bagi UMKM di Jember, yang dapat membantu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih besar dan lebih baik. Tanpa adanya tambahan modal, perusahaan akan mengalami kesulitan untuk berkembang, terutama bagi UMKM. Oleh karena itu, pemerintah memperkenalkan sistem pembiayaan KUR untuk mendukung pertumbuhan UMKM. Bank Syariah Indonesia Jember merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang telah dipercaya pemerintah untuk mengelola dan menyalurkan pembiayaan KUR kepada UMKM di Kabupaten Jember.

b. Membantu perekonomian Masyarakat

Tujuan dari program KUR adalah untuk mempercepat pengembangan kegiatan ekonomi di sektor riil sebagai upaya penanggulangan dan pengentasan kemiskinan, serta memperluas kesempatan kerja. Secara lebih spesifik, tujuan program KUR mencakup: Yang pertama mempercepat pengembangan sektor riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKM), yang kedua meningkatkan akses pembiayaan serta mengembangkan UMKM dan Koperasi melalui lembaga keuangan, dan yang ketiga yaitu melakukan upaya penanggulangan kemiskinan serta memperluas kesempatan kerja. Dengan demikian, KUR



tidak hanya memberikan keuntungan bagi bank, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan perekonomian masyarakat.

Pembiayaan KUR ini menghasilkan produk usaha yang berkualitas, menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan membantu mengatasi kemiskinan, sehingga kesenjangan ekonomi di masyarakat semakin berkurang. Dengan adanya kesinambungan yang baik, perekonomian Indonesia pun semakin berkembang, karena pertumbuhan ekonomi tidak hanya dipengaruhi oleh perusahaan besar, tetapi juga oleh usaha kecil (Indah Dwi Lestari, 2023).

### Dampak Dan Peran Bagi BSI

Walaupun menghadapi berbagai tantangan, pelaksanaan KUR di BSI KC Jember Sudirman memberikan dampak positif yang signifikan, terutama dalam mendukung perkembangan UMKM di daerah tersebut. Dengan menerapkan prinsip syariah, pembiayaan KUR di BSI menyediakan alternatif bagi pelaku usaha yang ingin menghindari model pembiayaan berbasis bunga (Emmanuela et al., 2024). Selain itu, program ini berkontribusi pada terciptanya inklusi keuangan dengan memberikan akses kepada pelaku usaha mikro yang sebelumnya kesulitan mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Ini sejalan dengan tujuan pemerintah untuk memberdayakan sektor UMKM sebagai penggerak utama perekonomian nasional.

Dampak positif yang ditimbulkan oleh pembiayaan KUR di Bank Syariah Indonesia (BSI) sangat luas, memberikan manfaat tidak hanya bagi pengusaha mikro, tetapi juga untuk perekonomian lokal dan nasional secara keseluruhan. Dengan menekankan prinsip syariah yang adil dan transparan, BSI berkontribusi secara signifikan dalam pemberdayaan UMKM, peningkatan inklusi keuangan, pengurangan angka pengangguran, serta peningkatan daya saing produk. Program KUR BSI juga berperan dalam memperkuat sektor UMKM yang merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif serta berkelanjutan (Suhartini, 2024).

### KESIMPULAN

Menentukan produk KUR adalah langkah awal yang sangat penting dalam strategi pemasaran di BSI KC Sudirman Jember, dengan otoritas utama berada di BSI Pusat. Produk KUR Syariah terdiri dari tiga jenis, yaitu KUR Kecil, KUR Mikro, dan KUR Super Mikro, yang semuanya beroperasi berdasarkan prinsip syariah, bebas dari riba, dan dirancang untuk memenuhi kebutuhan modal usaha UMKM.

Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi pendekatan multi-kanal, seperti metode door to door, pameran, dan distribusi brosur, dengan fokus pada pendekatan jemput bola. Strategi ini disusun berdasarkan konsep 4P (Produk, Harga, Tempat, Promosi) untuk memastikan bahwa produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi nasabah.

Pemilihan calon nasabah dilakukan dengan menerapkan kriteria 5C, yang mencakup karakter, kemampuan, modal, kondisi ekonomi, dan jaminan. Proses persetujuan pembiayaan melibatkan pejabat berwenang dan diakhiri dengan pencairan dana yang cepat setelah semua syarat terpenuhi.

Akhirnya, peran pembiayaan KUR sangat penting dalam meningkatkan modal usaha dan mendukung perekonomian masyarakat. KUR diharapkan dapat mempercepat pengembangan UMKM, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kemiskinan, sehingga memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di Indonesia.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan jurnal penelitian ini dengan baik dan tepat waktu. Ucapan terima kasih yang tulus kami haturkan kepada Bapak dosen pembimbing lapangan yang telah memberikan arahan dan bimbingan dengan penuh kesabaran, pimpinan dan seluruh staff BSI KC Sudirman Jember yang telah berkenan memberikan izin serta informasi selama proses penelitian, kedua orang tua kami yang tidak pernah lelah memberikan dukungan dan doa, rekan-rekan sepejuangan yang telah bersedia berkolaborasi dan saling membantu dalam penelitian ini, serta semua pihak yang telah berkontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian jurnal penelitian ini. Tidak lupa, ungkapan syukur dialamatkan kepada segenap pembaca yang berkenan mencermati hasil riset ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ana, L. (2024). ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DI BSI KCP GENTENG GAJAH MADA. *Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1), 70-83.
- D. A. Putri. (2016). *"Analisis Pengaruh Penerapan Prinsip 5C Terhadap Efektivitas Pembiayaan Kredit Ritel Pada PT Bank Muamalat Indonesia"*. Tbk Jakarta, 2016.
- Dr. Andri Soemitra, MA, Dr. Zuhri M. Nawawi, MA, Muhammad Syahbudi, M. (2022). *Pembiayaan Syariah Untuk Usaha Mikro Di Indonesia*. Medan, Merdeka Kreasi Group, 2022.

- Dr. Basaria Nainggolan, M. A. (2023). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Rajawali Pers. [https://books.google.co.id/books?id=\\_G3fEAAAQBAJ](https://books.google.co.id/books?id=_G3fEAAAQBAJ)
- Hamonangan. (2021). "Analisis penerapan prinsip SC Dalam penyaluran pembiayaan pada bank muamalat KCU padangsiderumpun., *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi*, Vol. 4, No 2, Pp. 461-465.
- Hidayatullah, M. ., Indahwati, A., Setianingrum, N., & Ahmadiono, A. (2023). Strategi Pemasaran Produk Mitraguna di Bank Syariah Indonesia. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(2), 2836–2842. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.4123>
- Indah Dwi Lestari. (2023). Strategi Pengembangan Tabungan Dengan Pendekatan Business Model Canvas Pada Bank Syariah Indonesia. *Indonesian Scientific Journal Of Islamic Finance*, 2(1), 67–83.
- Kotler, P., & Lane, K. K. (2008). *Manajemen Pemasaran*.
- Musari, K. (2023). Strategi Pemasaran Pembiayaan KUR Syariah Pada Bank Syariah,. *Vol.3 No. 4, 2023*, 525-531, 13(1), 104–116.
- Nurhaliza, N., Lukman, A. S., & Hasibuan, S. W. (2022). Implementasi Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Binjai Sudirman. *Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1), 70-83.
- Rahayu, R. (2021). Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah (Studi Kasus Terhadap Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1). *Jurnal Penelitian*.
- Yuwana, S. I. P., Maulidah, A. R., Alya, A., & Wulandari, A. (2024). Sistem Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Berdasarkan Prinsip Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi S Parman. *Journal of Multidisciplinary Research*, 1(1), 62-68.