

Analisis Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Pembiayaan Mikro Kecil (UMKM) Sebagai Shahibul Maal Produk Mudharabah

Hafifatul Fitria¹, M. Luqman Al Hakim², Rini Puji Astuti³

¹Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

²Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

^{1*}afifatritia205@gmail.com, ²luqmanhakim7514@gmail.com, ³rinipuji.astuti111983@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan segmen bisnis terbesar dalam perekonomian Indonesia. Kelompok ini juga telah menunjukkan ketahanannya terhadap berbagai guncangan krisis ekonomi. Oleh karena itu, sektor UMKM merupakan kontributor utama dalam penyerapan tenaga kerja, menjadikannya sangat penting untuk memperkuat sektor multi-pihak ini. Seiring dengan pertumbuhan sektor UMKM, mereka akan mampu mempekerjakan lebih banyak orang, meningkatkan kesejahteraan pekerja, menurunkan tingkat pengangguran, dan akhirnya berkontribusi pada pengentasan kemiskinan. Struktur hukum berdasarkan undang-undang sudah mengatur persyaratan untuk perusahaan yang memenuhi definisi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Memahami bagaimana perbankan syariah membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bank Syariah Indonesia adalah tujuan dari penelitian ini. Metode pengumpulan data digunakan dalam penelitian ini. Salah satu cara untuk mengurangi kemiskinan adalah memutus siklus kemiskinan itu sendiri, yang mencakup memberikan akses luas kepada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) ke lembaga keuangan perbankan untuk pembiayaan. Lembaga perbankan dan lembaga keuangan berbasis syariah adalah salah satu sumber pendanaan. Dibangun di atas dasar kepercayaan yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadis, bank syariah adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dalam perekonomian dengan mendistribusikan simpanan dalam bentuk pembiayaan dan layanan keuangan lainnya. Mengetahui taktik apa yang digunakan bank Islam untuk meningkatkan pinjaman bagi usaha kecil dan menengah (UKM) adalah tujuan dari penelitian ini. Penelitian kualitatif adalah metodologi yang digunakan dalam studi ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memeriksa bagaimana perbankan Islam membantu UKM, khususnya terkait dengan taktik pembiayaan yang digunakan oleh BSI. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang bagaimana bank Islam dapat mendukung pertumbuhan UKM melalui metodologi kualitatif.

Kata Kunci: Strategi, Bank Syariah Indonesia, Pembiayaan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia. Sektor ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta membantu mengurangi kesenjangan ekonomi di tanah air kita. Dalam pendahuluan ini, kita akan menjelajahi betapa pentingnya keberadaan UMKM dalam konteks pembangunan Indonesia (Agista Berliana & Amillia Atika Suri, 2023).

Pembiayaan mudharabah merupakan salah satu pilar utama dalam ekonomi syariah, yang mencerminkan prinsip-prinsip Islam dalam upaya mencapai keadilan sosial melalui sistem bagi hasil. Salah satu prinsip krusial yang harus dijunjung oleh bank syariah dalam pengelolaan dananya adalah kemampuannya untuk memberikan bagi hasil kepada penyimpan dana, yang setidaknya setara atau bahkan lebih tinggi daripada suku bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional. Di sisi lain, bank syariah juga perlu menetapkan bagi hasil dari debitur pada tingkat yang lebih rendah dibandingkan dengan bunga yang berlaku di bank konvensional. Mudharabah sendiri adalah sebuah model kerja sama antara dua pihak atau lebih, di mana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan dananya kepada pengelola (mudharib) berdasarkan kesepakatan tentang pembagian keuntungan. Dalam kerja sama ini, seluruh kontribusi modal berasal dari shahibul maal, sedangkan mudharib berperan dengan keahlian dan kemampuannya. Dengan demikian, pembiayaan mudharabah secara tidak langsung menolak sistem bunga yang diadopsi oleh bank konvensional untuk mengejar keuntungan. Dalam ajaran Islam, praktik bunga dianggap sebagai riba yang diharamkan oleh Al-Quran. Larangan ini tidak hanya bertujuan untuk meringankan beban nasabah, tetapi juga untuk melindungi dari potensi kerugian dan pengambilan harta orang lain secara tidak adil (Budi Suharto¹, Agus Hermanto, Anang Wahyu Eko Setianto, 2021).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memainkan peranan yang sangat penting dalam perekonomian, baik di tingkat nasional maupun daerah. Keberadaan UKM tidak hanya menciptakan suasana bisnis yang kondusif, tetapi juga berfungsi sebagai

pendorong pembangunan dan pertumbuhan usaha kecil yang dikelola oleh individu maupun kelompok. Banyak UKM lahir dari inisiatif masyarakat, berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja baru dan memanfaatkan tenaga kerja yang ada, sehingga dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga.

Kontribusi UKM terhadap pendapatan daerah dan negara Indonesia sangat signifikan, berperan dalam pemerataan pendapatan dan pengurangan angka pengangguran. Umumnya, sektor UKM beroperasi di area yang lebih tradisional dan sering kali menghadapi berbagai risiko yang tidak biasa dalam konteks perbankan konvensional, seperti masalah terkait riba. Sebagai alternatif, sistem bagi hasil yang diterapkan oleh lembaga keuangan syariah mampu menghindari prinsip mengejar keuntungan dari usaha orang lain. Oleh karena itu, mengarahkan pengembangan lembaga keuangan dan perbankan syariah untuk mendukung pertumbuhan sektor UKM merupakan langkah yang sangat strategis (Khoerul Bakhiri, 2019).

Untuk meningkatkan efektivitas pembiayaan mudharabah di bank syariah bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), perlu dilakukan langkah-langkah strategis yang lebih lanjut. Tujuan dari upaya ini tidak hanya untuk meningkatkan jumlah pembiayaan, tetapi juga untuk memperkuat peran bank syariah dan mengurangi tingkat kredit macet yang saat ini cukup tinggi. Proses ini dimulai dengan pembiayaan mudharabah, di mana kolaborasi antara bank syariah dan pelaku usaha sangat penting. Kerja sama ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan serta memberikan dukungan yang signifikan dalam meringankan beban usaha yang mereka hadapi. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah restrukturisasi pembiayaan, yang harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bebas dari riba (bunga), maysir (ketidakpastian), serta produk-produk yang tidak sesuai dengan syariat Islam, atau dengan kata lain, bersifat haram. Dengan demikian, untuk mencapai kemakmuran yang berkelanjutan, penting adanya integrasi yang harmonis antara nasabah dari pelaku UMKM dan institusi perbankan syariah (Fatimah Az Zahra, 2020).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pembiayaan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui pendekatan lapangan (field research) dengan teknik wawancara. Analisis data dilakukan dengan melakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pembiayaan yang dilakukan BSI dalam mengembangkan UMKM yaitu pihak marketing turun langsung kelapangan, memastikan bahwa nasabah sesuai dengan kriteria bank dan memberikan pembekalan atau pengembangan berbentuk sosialisasi kepada nasabah.

Sumber data diperoleh dari buku, jurnal, dan bacaan referensi lainnya yang relevan. Tulisan ini menemukan bahwa pembiayaan bank syariah pada UMKM terbukti mampu meningkatkan sektor riil sehingga mampu mendorong perekonomian secara nasional. Faktor lainnya adalah karena sektor UMKM telah teruji dapat bertahan menghadapi krisis ekonomi selama dua kali yang terjadi pada tahun 1997 dan tahun 2008. Sistem pembiayaan modal kerja pada bank syariah dirasa sangat cocok bagi pengembangan UMKM yang merupakan urat nadi penggerak ekonomi masyarakat. Dengan demikian, kontribusi bank syariah dalam pengembangan UMKM sangat diharapkan dapat berjalan dengan lebih maksimal lagi dengan meningkatkan aksesibilitas pembiayaan dan meningkatkan porsi pembiayaan, karena pada saat ini porsi pembiayaan produktif kontribusinya masih sangat kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif angkanya masih di bawah 20% sedangkan pembiayaan konsumtif di atas 80% (Nadhea Jelita Pertiwi, Muhammad Iqbal Fasa, Is Susanto, 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Lembaga Keuangan Dalam Membiayai Usaha Mikro Kecil

Lembaga keuangan syariah menawarkan beragam layanan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku bisnis guna menciptakan peluang dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM berperan sebagai kekuatan utama yang produktif dan bersaing dalam perekonomian nasional. Oleh karena itu, penting untuk menjadikan pengembangan UMKM sebagai fokus dalam agenda pembangunan ekonomi negara. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan peran lembaga keuangan syariah dalam mendukung UMKM demi mencapai pertumbuhan ekonomi.

Lembaga keuangan syariah memiliki tanggung jawab untuk menyediakan produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan, kesejahteraan, dan keadilan sesuai dengan prinsip syariah. Ini mencakup berbagai jenis institusi seperti bank syariah, asuransi syariah, reksadana syariah, serta lembaga keuangan syariah lainnya. Pengaruh lembaga ini terhadap pembangunan ekonomi masyarakat dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam merubah perekonomian melalui aktivitas bisnis. Bank syariah memainkan peranan penting dalam mendukung UMKM dengan memberikan pembiayaan. Mereka menyediakan dukungan modal kerja untuk pelaku UMKM, sehingga sektor riil di masyarakat dapat berkembang dan memenuhi permintaan pasar. Di negara-negara maju, keberadaan UMKM sangat krusial, tidak hanya karena mereka menyerap lebih banyak tenaga kerja dibandingkan perusahaan besar, seperti di negara berkembang, tetapi juga karena kontribusi mereka terhadap pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) jauh lebih signifikan dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar (Nadhea Jelita Pertiwi, Muhammad Iqbal Fasa, Is Susanto, 2024).

Nadhea Jelita Pertiwi, Muhammad Iqbal Fasa, dan Is Susanto (2024 : 8111) menyatakan bahwa institusi keuangan memiliki peranan krusial dalam mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui bentuk asuransi yang mana lembaga perbankan menawarkan perlindungan asuransi untuk melindungi UMKM dari risiko kerugian yang disebabkan oleh kerusakan atau kehilangan aset, seperti properti, peralatan, atau persediaan barang.

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tidak hanya menguntungkan bank dan para pelaku UMKM, tetapi juga berperan dalam meningkatkan ekonomi secara keseluruhan. Sektor UMKM memainkan fungsi penting dalam menciptakan peluang kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan menunjukkan daya tahan saat menghadapi perubahan ekonomi yang drastis (Tambunan, 2019).

Pembiayaan merupakan proses di mana dana atau sumber daya finansial disediakan untuk mendukung kegiatan maupun proyek tertentu. Ini meliputi berbagai jenis keuangan, mulai dari bantuan untuk memulai atau mengembangkan bisnis, hingga pembiayaan bagi individu yang ingin membeli barang atau jasa. Secara umum, pembiayaan melibatkan penyediaan dana oleh entitas lain, seperti institusi keuangan, bank, atau investor, yang bersedia memberikan dukungan finansial dengan beberapa ketentuan, seperti imbalan berupa bunga atau keuntungan (Agista berliana & Amillia atika suri, 2023).

Sesuai dengan pendapat Agista Berliana & Amillia Atika Suri (2023 : 855) bahwa dukungan finansial dari lembaga keuangan tidak hanya ditujukan untuk kepentingan bank, tetapi juga untuk memberikan modal kepada usaha mikro kecil dan mendukung usaha kecil yang sedang memulai bisnis baru mereka (Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan, 2023).

B. Pembiayaan mudharabah

Mudharabah adalah salah satu bentuk kerjasama di mana penyedia dana sepenuhnya menanggung semua sumber finansial yang diperlukan, sementara pihak pengusaha bertugas untuk mengelola bisnis tersebut. Keuntungan yang dihasilkan dari kegiatan ini akan dibagi berdasar kesepakatan yang dijalin saat kontrak pembiayaan, biasanya tersusun dalam bentuk proporsi bagi hasil, misalnya 70:30 atau 60:40. Skema pembiayaan ini memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas bisnis UMKM. Namun, hasil yang diperoleh harus dibagi sesuai dengan perjanjian antara Bank BSI dan UMKM. Dalam wawancara dengan Mursalin (Usaha Kuliner), ia menyatakan bahwa:

Modal yang tersedia untuk usahanya saat ini sangat terbatas akibat peningkatan harga bahan baku dan banyaknya kompetitor di industri kuliner baru-baru ini. Oleh karena itu, saya memilih cara pembiayaan mudharabah meskipun ada pembagian hasil. Saya juga senantiasa memenuhi persyaratan yang ditetapkan untuk memperoleh modal. Modal yang tersedia melalui sistem bagi hasil ini sangat membantu kami dalam memperluas usaha kami (Wawancara, 7 Agustus 2022).

Wawancara ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah memberikan efek positif pada kegiatan usaha yang berkaitan dengan pembagian hasil. Peran ini membuat produk pembiayaan syariah menjadi menarik bagi pelaku UMKM untuk berkolaborasi dengan Bank Syariah Indonesia dalam mengembangkan usaha mereka.

Wawancara Staf BSI

Hasil wawancara dengan staf BSI Cabang Kendari yang berlokasi di Jalan Syeh Yusuf Kendari menyatakan bahwa: Produk pembiayaan syariah berbasis mudharabah telah diterapkan kepada nasabah dan UMKM. Sejak awal implementasi BSI di Kendari, banyak UMKM yang menggunakan produk mudharabah dalam usaha mereka dan bersedia untuk berbagi hasil dengan BSI demi mendorong perkembangan UMKM di Kota Kendari. Produk Mudharabah ini dilengkapi dengan ketentuan bagi hasil yang sangat penting bagi para pelaku UMKM (Wawancara, 7 Agustus 2022).

Wawancara ini menegaskan bahwa UMKM memanfaatkan pembiayaan mudharabah untuk memajukan usaha mereka di Kota Kendari. Fungsi produk pembiayaan mudharabah ini sangat mendukung pebisnis dalam menjaga keberlangsungan usaha mereka sekaligus membantu dan memantau UMKM di Kota Kendari.

Dalam penelitian ini, peran pembiayaan mudharabah berfungsi sebagai pendampingan yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat, mendorong mereka untuk meningkatkan keterampilan yang dimiliki serta memberikan pengetahuan dan kemampuan bagi individu yang ingin memulai usaha mikro (Feni dkk, 2013). Calon pengusaha mikro bisa berkonsultasi dengan BMT untuk membahas rencana atau pengembangan usaha yang sedang dijalankan. BMT akan memberikan bimbingan agar kinerja usaha mikro menjadi lebih baik. BMT juga siap mencari solusi untuk mengatasi semua tantangan dan kesulitan dalam usaha mikro dengan baik (Ahmad hamid, Wiwin sultraeni, Jacoeb breemer, 2024).

Dalam akad ini, keuntungan dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Penelitian oleh (Widyastuti & Al Mumtaz, 2020) menunjukkan bahwa sekitar 70% nasabah yang menggunakan akad mudharabah melaporkan kepuasan yang tinggi terhadap sistem ini. Mereka merasa lebih termotivasi untuk bekerja keras karena mereka tahu hasil kerja mereka akan mendapatkan imbalan yang adil. Namun, sistem bagi hasil juga menghadapi tantangan dalam hal transparansi dan pemahaman. Banyak nasabah yang tidak sepenuhnya memahami cara perhitungan bagi hasil, yang dapat mengakibatkan ketidakpuasan dan konflik antara pihak bank dan nasabah. Penelitian oleh (Sodik & Ridwan, 2023) menggarisbawahi pentingnya memberikan pelatihan yang lebih baik kepada nasabah tentang mekanisme perhitungan bagi hasil agar mereka dapat memahami sepenuhnya apa yang diharapkan dari mereka.

Sebagai contoh, di Bank Syariah Indonesia, terdapat inisiatif untuk menyediakan simulasi perhitungan bagi hasil kepada nasabah baru. Melalui program ini, calon nasabah dapat melihat secara jelas bagaimana keuntungan dihitung dan bagaimana bagi hasil dibagi. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan transparansi dan kepercayaan antara bank dan nasabah.

Penguatan hubungan antara bank syariah dan nasabah juga merupakan faktor penting dalam keberhasilan akad mudharabah. Bank perlu membangun kemitraan yang saling menguntungkan, di mana kedua belah pihak berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama. Dengan cara ini, nasabah merasa lebih terlibat dan memiliki tanggung jawab atas keberhasilan usaha mereka. Inisiatif seperti program mentoring atau inkubasi usaha yang dijalankan oleh bank dapat memberikan dukungan tambahan kepada nasabah. Penelitian menunjukkan bahwa bank yang menyediakan dukungan aktif kepada nasabah melalui mentoring memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam pembiayaan mudharabah (Herman et al., 2021).

Secara keseluruhan, penerapan akad mudharabah dalam perbankan syariah di Indonesia memiliki potensi yang besar untuk mendukung pertumbuhan ekonomi, khususnya di kalangan UMKM. Namun, tantangan yang ada harus diatasi melalui pendekatan yang sistematis dan kolaboratif. Edukasi yang berkelanjutan, penguatan regulasi, dan pemanfaatan teknologi menjadi langkah-langkah penting yang perlu diambil. Rekomendasi untuk praktik masa depan mencakup pengembangan program pelatihan yang komprehensif untuk nasabah, peningkatan transparansi dalam sistem bagi hasil, dan investasi dalam teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, kolaborasi antara bank syariah, pemerintah, dan lembaga pendidikan dapat menciptakan ekosistem yang lebih mendukung bagi pengembangan produk mudharabah.

C. Keterkaitan UMKM terhadap Perekonomian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang signifikan dalam mendukung kekuatan ekonomi suatu negara. Menurut penjelasan Sofyan (2017), secara mendasar, UMKM memiliki peran yang sangat penting bagi perekonomian nasional; keberadaan mereka menciptakan lapangan kerja; berkontribusi dalam memajukan ekonomi daerah dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat; menciptakan peluang bisnis baru; serta memberikan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto dan keseimbangan finansial. Salah satu cara untuk menilai kontribusi UMKM terhadap perekonomian adalah dengan memanfaatkan indikator Produk Domestik Bruto (PDB). PDB mencerminkan total nilai dari semua barang dan jasa yang dihasilkan di suatu negara selama satu tahun. Berdasarkan informasi dari Badan Pusat Statistik (BPS) di tahun 2023, jumlah pelaku UMKM di seluruh Indonesia diperkirakan mencapai 64 juta orang (Hanifah Riyuanda & Sofi Amanda, 2023).

Tujuan utama UMKM adalah untuk menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mengurangi kemiskinan. UMKM juga memiliki beberapa tujuan lain yang dapat mencakup: (Suri & Berliana, 2023)

1. **Pemberdayaan Ekonomi:** UMKM bertujuan untuk memberdayakan individu atau kelompok kecil dalam masyarakat dengan memberikan peluang untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka sendiri. Melalui UMKM, masyarakat dapat mandiri secara ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan mereka.
2. **Inklusi Sosial:** UMKM berperan dalam meningkatkan inklusi sosial dengan memberikan kesempatan kepada kelompok marginal atau rentan seperti perempuan, pemuda, penyandang disabilitas, dan masyarakat adat untuk terlibat dalam kegiatan ekonomi.
3. **Inovasi dan Kreativitas:** UMKM sering kali menjadi sumber inovasi dan kreativitas dalam perekonomian. Dengan skala yang lebih kecil dan fleksibilitas yang lebih besar, UMKM dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar, menciptakan produk atau layanan baru, dan memperkenalkan praktik bisnis yang inovatif.
4. **Pertumbuhan Ekonomi Lokal:** UMKM berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. UMKM juga dapat mendorong pengembangan rantai pasok lokal dan memberikan dampak positif terhadap sektor lain dalam ekonomi.

UMKM memainkan peranan krusial dalam ekonomi Indonesia, terutama saat situasi krisis. Mereka berhasil bertahan terhadap krisis moneter di tahun 1998 dan juga saat pandemi Covid-19. UMKM menjadi komponen penting dalam ekonomi Indonesia yang mandiri, dengan potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tiga kontribusi utama mereka yang terlihat adalah sebagai alat untuk meratakan kesejahteraan masyarakat kecil, membantu menurunkan tingkat kemiskinan, dan menjadi sumber devisa bagi negara. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) di tahun 2021, terdapat 64,2 juta pelaku UMKM di Indonesia yang berkontribusi sebesar 61,07 persen terhadap produk domestik bruto (PDB) atau setara dengan Rp8. 573,89 triliun. Usaha kecil ini menyerap 97 persen dari keseluruhan angkatan kerja dan mengumpulkan sekitar 60,4 persen dari total investasi di Indonesia. Dari informasi ini, bisa ditarik kesimpulan bahwa Indonesia memiliki dasar ekonomi nasional yang tangguh berkat banyaknya UMKM dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja. Dengan meningkatnya jumlah UMKM setiap tahunnya, diharapkan tingkat pengangguran di Indonesia akan berkurang.

UMKM sangat berperan dalam menghadapi resesi global berkat kontribusi signifikan mereka terhadap PDB. Mereka sangat efektif dalam menyerap tenaga kerja dan menyediakan pasar yang menarik untuk industri jasa keuangan. Selain itu, UMKM cepat dalam menemukan peluang di pasar ekspor dan mendapatkan kredit yang cukup besar (menurut Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Sandiaga Salahuddin Uno). Keberadaan UMKM yang penting ini memerlukan dukungan dari kebijakan dan regulasi pemerintah yang bertujuan untuk mengelola dan memperkuat peran mereka agar dapat terus berkembang. Berbagai tantangan yang dihadapi UMKM di masa depan harus ditangani oleh semua pihak, termasuk masalah yang terkait dengan inovasi dan teknologi, kemampuan digital, produktivitas, aspek legalitas atau perizinan, sumber dana,

branding dan pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, stabilitas standar dan sertifikasi, pembinaan yang merata, pelatihan, serta pengumpulan data secara terintegrasi (Dr. E. Diwayana Putri Nasution, S.E., M.Si, 2023).

Pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta tingkat pengangguran antara periode setelah krisis dan sebelum pandemi COVID-19 dari tahun 2000 hingga 2019 tidak menunjukkan dampak signifikan terhadap perekonomian. Hal ini dipicu oleh semakin banyaknya UMKM dan inovasi yang mereka terapkan, yang memungkinkan beberapa di antaranya berkembang menjadi usaha yang lebih besar. Akibatnya, usaha yang sebelumnya bergantung pada tenaga kerja kini lebih berorientasi pada penggunaan modal, sehingga tidak memberi pengaruh besar pada tingkat pengangguran. Selain itu, berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia menyebabkan kontribusi mereka menjadi tidak begitu berarti bagi ekonomi. Meskipun demikian, pengembangan UMKM yang sudah ada berpotensi menjadi solusi yang baik untuk mengurangi angka pengangguran dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Penelitian sebelumnya oleh Basari (2015) dalam studi berjudul “Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan” menunjukkan bahwa UMKM di lokasi tersebut mengalami perkembangan positif, baik dalam hal jumlah usaha maupun peningkatan pendapatan masyarakat. Selain itu, kegiatan yang dilakukan oleh UMKM memiliki dampak positif bagi kesejahteraan para pelakunya (Pakiun et al. , 2023).

UMKM memainkan peranan yang signifikan dalam mengurangi tingkat pengangguran. Usaha ini mampu menciptakan peluang kerja bagi masyarakat, terutama dalam sektor informal. Beberapa artikel jurnal menunjukkan analisis mengenai kontribusi UMKM dalam menurunkan angka pengangguran (Tri Amanat Sari dan Wajuba Perdini Fisabilillah, 2021). Salah satu jurnal yang membahas topik ini berjudul “Peran UMKM Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran”, yang menggambarkan kontribusi UMKM dalam menekan angka pengangguran dan memberikan rekomendasi untuk memperkuat peran UMKM dalam menyediakan lapangan pekerjaan (Ilmi, 2021). Jurnal lain, dengan judul “Peran Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Dalam Mengurangi Pengangguran”, juga menyoroti pentingnya UMKM dalam menurunkan angka pengangguran serta kebutuhan dukungan untuk UMKM tersebut (Ikbal et al. , 2018).

Di dalam jurnal lain yang berjudul “Upaya Mengurangi Pengangguran Melalui Usaha Mikro Kecil dan Menengah”, dibahas bahwa pemberdayaan UMKM merupakan langkah strategis untuk menurunkan pengangguran. Penelitian ini menekankan betapa pentingnya untuk memberdayakan UMKM agar dapat meningkatkan pendapatan keluarga dan mengurangi angka pengangguran (Hartika et al. , 2023). Dari berbagai kajian tersebut, dapat disimpulkan bahwa UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam pengurangan pengangguran dengan menciptakan peluang kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Oleh karena itu, pentingnya dukungan dan pemberdayaan UMKM untuk memperkuat posisi mereka dalam mengatasi masalah pengangguran sangatlah krusial.

Berdasarkan tinjauan yang dilakukan, terdapat beberapa penelitian yang mengeksplorasi hubungan antara UMKM dan pengangguran. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pengembangan UMKM dapat berkontribusi pada penurunan tingkat pengangguran. Studi lainnya menunjukkan bahwa UMKM dan upah memiliki hubungan positif dan signifikan dalam mengurangi angka pengangguran. Namun, ada juga penelitian yang menyatakan bahwa UMKM dapat berpengaruh negatif terhadap penurunan angka pengangguran, menunjukkan adanya hubungan yang berlawanan antara UMKM dan pengangguran. Meskipun demikian, penelitian-penelitian ini umumnya dilakukan di wilayah tertentu, sehingga hasilnya mungkin tidak dapat diaplikasikan secara luas ke daerah lain. Penelitian lebih lanjut sangat dibutuhkan untuk memperoleh pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai topik ini.

hubungan antara UMKM dan pengangguran. Hubungan antara UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) serta penurunan jumlah pengangguran dapat dijelaskan melalui berbagai mekanisme ekonomi dan sosial. Berikut beberapa cara UMKM berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran:

a. Penciptaan Lapangan Kerja.

1. Dengan cara langsung, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang sedang berkembang dapat menciptakan pekerjaan langsung dengan merekrut pekerja untuk aktivitas sehari-hari.
2. Secara tidak langsung, pertumbuhan UMKM dapat membantu menciptakan kesempatan kerja melalui peningkatan kebutuhan akan layanan dan bahan dari perusahaan lain.

b. Pemberdayaan Lokal dan Inklusi Sosial

UMKM sering kali terhubung lebih erat dengan komunitas di sekitarnya. Kondisi ini mengarah pada peluang kerja bagi anggota komunitas tersebut. Pemberdayaan dan inklusi sosial bisa berperan dalam menurunkan jumlah pengangguran dengan memberikan kesempatan kepada masyarakat lokal untuk terlibat dalam kegiatan ekonomi.

c. Fleksibilitas dalam Penerimaan Tenaga Kerja

UMKM cenderung memiliki proses perekrutan yang lebih fleksibel, termasuk bagi mereka yang kesulitan mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Strategi ini dapat mengurangi pengangguran struktural dengan memberikan peluang bagi individu dengan berbagai keterampilan dan latar belakang.

d. Stimulasi Pertumbuhan Ekonomi Lokal



Perkembangan UMKM dapat menjadi penggerak bagi kemajuan ekonomi di suatu daerah. Semakin banyak UMKM yang berdiri, semakin banyak pula aktivitas ekonomi yang muncul. Hal ini berpotensi menciptakan lingkungan bisnis yang positif, meningkatkan permintaan tenaga kerja, dan pada akhirnya mengurangi tingkat pengangguran.

e. Peluang Kewirausahaan

UMKM menyediakan kesempatan bagi orang-orang untuk menjadi wirausahawan dan memulai usaha mereka sendiri. Motivasi untuk berbisnis dapat menekan angka pengangguran dengan memberikan alternatif bagi individu untuk membangun lapangan kerja mereka sendiri.

f. Penyerapan Tenaga Kerja Terdidik dan Tak Terdidik

UMKM mampu mempekerjakan pekerja dengan berbagai latar belakang pendidikan, baik yang terdidik maupun yang tidak. Hal ini bermanfaat dalam menyerap tenaga kerja berpendidikan dan tidak, mengurangi kesenjangan pendidikan, serta meningkatkan aksesibilitas.

g. Diversifikasi Ekonomi

Dengan banyaknya UMKM yang beroperasi di berbagai bidang, struktur ekonomi jadi lebih variatif. Diversifikasi ini dapat membantu mengurangi ketergantungan pada sektor tertentu dan mengurangi dampak negatif yang mungkin timbul dari berkurangnya lapangan kerja dalam situasi tertentu (Diwayana putri nasution, 2024).

Menurut Budi Suharto, Agus Hermanto, dan Anang Wahyu Eko Setianto (2021 : 16) perencanaan bisnis adalah aspek krusial dalam mengatur keuangan agar mengurangi potensi kerugian dari usaha yang telah dibangun. Selain itu, strategi dalam pengalokasian dana juga berperan dalam memfasilitasi kerjasama antara bank dan nasabah (Jurnal Perbankan Syariah).

Ada perubahan yang berlangsung di sektor lainnya dalam perekonomian seiring dengan pertumbuhan yang semakin baik. Hal ini dikenal dengan sebutan "pengembangan ekonomi". Beberapa perubahan tersebut meliputi pertumbuhan banyak lembaga pendidikan dan berbagai sektor seperti komunikasi, energi, pertambangan, serta pemrosesan.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan GDP suatu negara. Namun, terlihat bahwa terdapat keterkaitan yang saling menguntungkan antara perusahaan besar dan UMKM. Keberadaan UMKM muncul sebagai respons terhadap permintaan yang ada. Meskipun kondisi ekonomi tidak selalu mendukung, UMKM mampu menunjukkan ketahanan yang kuat. Mereka sepertinya menjadi jenis usaha yang utama dalam menyerap banyak tenaga kerja. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil mencakup sekitar 99% dari seluruh usaha di Indonesia. Dengan kata lain, hampir keseluruhan usaha di Indonesia tergolong usaha kecil, sementara hanya 1% yang dikategorikan sebagai menengah atau besar (Sarfiah, 2019).

Salah satu elemen penting dari ekonomi Indonesia yang berkontribusi pada pertumbuhannya adalah UMKM. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah tahun 2013, UMKM memiliki peranan penting dalam ekonomi. Pada saat itu, terdapat 57.895.721 pelaku usaha yang mencakup 99,9% dari total usaha yang ada. Selain itu, sekitar 114.144.082 orang atau 96,99 persen dari total tenaga kerja terlibat dalam UMKM. Angka ini berkontribusi 63,42 persen terhadap GDP (dalam harga berlaku) dan 15,68 persen dari total ekspor non-migas (Permana, 2017).

Peranan UMKM dalam Memperkuat Ekonomi Indonesia. Pertumbuhan dan kemajuan UMKM dianggap memberikan efek positif bagi industri setiap tahun. Hampir semua pemerintahan berusaha memberikan dukungan lebih kepada UMKM. Banyak perhatian dan pemikiran dari pemerintah difokuskan pada sektor-sektor usaha tertentu. Karena kecenderungan perusahaan besar lebih memilih memanfaatkan teknologi daripada tenaga kerja manusia, usaha kecil menjadi sumber utama bagi penyediaan tenaga kerja. UMKM, yang merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah, dapat memperkuat perekonomian Indonesia agar lebih stabil dan dinamis. Sangat krusial bagi Indonesia untuk memberi perhatian pada UMKM karena negara ini masih dalam proses pertumbuhan. Hal ini disebabkan oleh kemampuan UMKM dalam memanfaatkan tenaga kerja dengan efisien, memproduksi lebih banyak barang, serta menjalin kerjasama dengan perusahaan besar. Contohnya, UMKM dapat menyediakan bahan baku, suku cadang, dan sumber daya lainnya yang dibutuhkan oleh perusahaan besar agar dapat beroperasi dengan baik. Selain itu, UMKM juga dapat berfungsi sebagai saluran distribusi utama bagi perusahaan besar untuk mengantar produk mereka kepada konsumen.

Dengan skala yang lebih kecil, UMKM mampu menjangkau lebih banyak masyarakat. Kontribusi UMKM sangat penting dalam memperkuat perekonomian Indonesia, seperti terlihat dari data di Jawa Tengah. Penelitian yang dilakukan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2018 mengungkapkan bahwa UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap sektor GDP. Mereka menyumbang 61,97% terhadap GDP dengan nilai sekitar 8.573,89 triliun rupiah. Selain itu, 97% dari UMKM berhasil menciptakan lapangan kerja baru. Diperkirakan pada tahun 2021, terdapat 4,19 juta unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Jawa Tengah, di mana 3,7 juta di antaranya merupakan usaha mikro, 354.884 unit adalah usaha kecil, dan 39.125 unit adalah usaha besar (Aliyah, 2022).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat vital dalam perekonomian nasional. Mereka memberikan kontribusi sekitar 61,41 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), 96,71 persen dari total populasi, dan 15,73 persen dari total ekspor nonmigas (Maulida, 2017) (Khafid Ismai, Miftakhur Rohmah, Diah Ayu Pratama Putri, 2023).

D. Strategi perbankan syariah dalam mengelolah keuangan

Pertama, analisis strategi bisnis. Pendekatan ini diterapkan untuk semua jenis usaha kecil seperti peternakan sapi, penjualan sepeda motor, kebutuhan sehari-hari, pertanian, dan lain-lain yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Tujuan dari analisis strategi bisnis ini adalah untuk menilai semua bentuk pembiayaan mudharabah agar pemberdayaan dapat ditingkatkan. Strategi ini mencakup aspek produk, lokasi, promosi, proses, sumber daya manusia, dan bukti fisik. Dalam analisis produk, BTM mengevaluasi jenis usaha yang dikelola oleh nasabah terkait dengan kategori dan keberlanjutannya. Dari sudut pandang lokasi, strategi ini mempertimbangkan posisi usaha yang akan dioperasikan. Dalam hal promosi, analisis berfokus pada tempat pemasaran hasil usaha. Proses strategi digunakan untuk mengkaji tahap-tahap usaha dari pembelian hingga penjualan. Strategi terkait sumber daya manusia digunakan untuk menilai kemampuan nasabah dalam mengelola usaha mereka. Selain itu, strategi bukti fisik menilai barang yang berasal dari modal yang diberikan oleh BTM Amanah Bangunrejo.

Kedua, strategi perjanjian dan pengalokasian dana. Pendekatan ini diterapkan kepada seluruh nasabah berdasarkan jumlah modal dan jenis usaha yang mereka jalankan. Strategi perjanjian mencakup negosiasi nisbah antara BTM dan nasabah, yang akan dicatat dalam tanda tangan sebagai bukti kesepakatan antara kedua belah pihak dan tanggung jawab yang diemban. Setelah itu, dana akan disalurkan kepada nasabah untuk digunakan dalam menjalankan usaha mereka. Pendekatan ini juga termasuk dalam strategi penentuan harga (Budi suharto, Agus hermanto, Anang wahyu eko setianto, 2021).

Tujuan didirikannya bank syariah adalah untuk menciptakan keseimbangan antara aspek sosial dan ekonomi masyarakat, baik dari segi material maupun spiritual, agar tujuan kesejahteraan sejati dapat tercapai. Diharapkan bahwa bank syariah juga berperan aktif dalam mengatasi isu-isu sosial yang ada di lingkungan masyarakat. Ini dikarenakan misi bank syariah tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga peduli terhadap kesejahteraan sosial. Apalagi di tengah situasi pandemi Covid-19 yang saat ini melanda Indonesia. Salah satu langkah yang dapat diambil oleh bank syariah adalah dengan memperkuat sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui peningkatan pembiayaan syariah berdasar prinsip bagi hasil seperti mudharabah dan musyarakah, yang nantinya akan disalurkan kepada masyarakat untuk mendukung aktivitas usaha di sektor tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendorong bank syariah untuk lebih fokus pada segmen ritel dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kedua segmen ini diyakini memiliki potensi yang besar untuk pengembangan bank syariah di masa mendatang. Afdhal Aliasar, Direktur Pengembangan Ekonomi Syariah dan Industri Halal di Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), menyatakan bahwa dalam rencana induk untuk pengembangan ekonomi syariah Indonesia, salah satu penekanannya adalah mendukung industri halal yang juga berfungsi untuk memperkuat UMKM. Segmen ini memiliki prospek yang sangat cerah, bahkan dalam skala internasional (Rahmi pratiwi, Mega komalasari, Idri wahyuni, 2021).

Ketika perekonomian mengalami kemunduran akibat wabah Covid-19, sektor pembayaran juga ikut terdampak, namun ini justru mempercepat penggunaan teknologi finansial digital. Peralihan dari transaksi tunai dapat dilihat saat penerapan PSBB yang menyebabkan aktivitas serta permintaan masyarakat terhadap uang tunai menurun. Diperkirakan alat keuangan non-tunai, seperti ATM, kartu debit dan kredit, dan cryptocurrency, akan mengalami penurunan, sedangkan transaksi via perbankan digital menunjukkan penurunan baik dalam jumlah maupun kecepatan pembayaran. Meskipun demikian, terdapat pertumbuhan positif yang terlihat dari meningkatnya ketertarikan dan penerimaan masyarakat untuk memanfaatkan alat serta platform finansial digital, seperti e-commerce, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Untuk menjaga pertumbuhan bank syariah di tengah pandemi COVID-19, sejumlah langkah dapat dilakukan oleh bank syariah, antara lain meningkatkan layanan digital, melakukan promosi, dan mengembangkan produk inovatif yang berbeda dari bank syariah lainnya. Dengan semakin baiknya kinerja perbankan digital, bank syariah berupaya mempermudah proses setoran dana dan melakukan analisis data nasabah. Melalui cara ini, masalah yang ada dapat membantu lembaga keuangan dalam mempertahankan hubungan dan kerja sama dengan nasabah serta menangani keluhan nasabah dengan lebih efisien (Dimas elly ana & Arif zunaidi, 2022).

E. Strategi perbankan syariah dalam mengelolah keuangan di bank syariah mandiri cabang krian sidoarjo

Dalam menjalankan kegiatan selama pandemi COVID-19, Bank Syariah Mandiri Cabang Krian Sidoarjo memusatkan perhatian pada keadaan para nasabah. Beberapa nasabah melanjutkan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelum masa pandemi, sementara yang lain meminta penundaan dalam pembayaran. Kondisi ini mendorong tim di dalam untuk memberikan pendidikan kepada pegawai BUMN mengenai produk-produk perbankan syariah melalui telemarketing, yaitu upaya promosi produk atau layanan dengan cara komunikasi langsung, baik lewat telepon maupun pertemuan fisik atau konferensi daring. Hubungan yang telah terjalin tersebut memudahkan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Krian untuk memperkenalkan produk melalui webinar kepada karyawan dari berbagai institusi. Kementerian memberi pilihan kepada

nasabah untuk menentukan bank yang akan menjadi penyedia layanan keuangan mereka, dengan jumlah maksimum hingga tiga bank. Saat ini, banyak BUMN mulai menyadari pentingnya bank syariah serta perbedaannya dari bank konvensional.

Di tengah pandemi COVID-19, banyak individu mencari informasi terkait bank syariah, dan bank syariah semakin aktif dalam mempromosikan produk mereka. Namun, pemahaman masyarakat tentang bank syariah masih beragam. Beberapa alasan yang membuat minat terhadap bank syariah relatif rendah antara lain:

- a. Persepsi bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional
- b. Meskipun sudah memiliki akun di bank syariah, nasabah sering kali lebih memilih bank konvensional sehingga meninggalkan bank syariah

Hubungan yang erat antara inovasi produk dan perkembangan pasar bank syariah menunjukkan bahwa semakin banyak inovasi yang diterapkan, semakin cepat pasar dapat berkembang. Ditambah dengan adanya pandemi COVID-19 yang memaksa bank untuk berinovasi dalam pemasaran produk kepada masyarakat. Inovasi dari bank syariah harus menarik dan relevan dengan kebutuhan nasabah, serta memberikan manfaat yang jelas. Jika inovasi produk bank syariah tidak memiliki kekuatan yang cukup, ini dapat mengganggu kemajuan pengembangan pasar. Oleh karena itu, sangat penting untuk segera mengatasi masalah lemahnya inovasi produk dan pengembangan pasar pada bank syariah, agar pertumbuhan dapat berlangsung lebih cepat dan signifikan. Bank syariah membutuhkan inovasi produk yang tepat agar dapat berfungsi secara maksimal dan memanfaatkan fenomena global saat ini. Mereka perlu mempercepat penciptaan ide-ide kreatif dalam pengembangan produk dan pasar.

Pada tahun 2017, Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Krian Sidoarjo telah menjalin kemitraan dengan berbagai lembaga melalui komunikasi langsung. Saat ini, di tengah pandemi COVID-19, nasabah berkomunikasi secara daring, seperti melalui webinar, namun beberapa nasabah juga memilih untuk bertatap muka. Hubungan antara bank syariah dan nasabah tidak sekadar hubungan debitur, tetapi juga menjalin kemitraan antara pengumpul dana dan pengelola dana. Interaksi ini merupakan bentuk hubungan khas yang mendukung silaturahmi antar individu, terutama dalam konteks bank syariah. Aktivitas bank syariah meliputi pengumpulan dan pengelolaan dana, yang dalam dunia perbankan dikenal sebagai funding dan lending. Funding adalah proses yang dilakukan oleh bank untuk mengumpulkan dana dari para penabung, yang kemudian akan disalurkan kepada para kreditur atau pengelola dana, dengan tujuan menjalankan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi yang menghubungkan penabung dengan mereka yang membutuhkan dana.

Strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Krian selama pandemi COVID-19 untuk mengumpulkan dana adalah dengan menawarkan kesempatan kepada semua pihak yang ingin menyimpan uang mereka di bank syariah tersebut, termasuk lembaga pendidikan swasta dan instansi lainnya. Bank Syariah Mandiri Cabang Krian beroperasi dalam lingkungan yang melibatkan institusi pendidikan, dimana para guru dan siswa dapat terlibat dalam memilih produk-produk dari Bank Syariah Mandiri. Di dunia usaha, para pengusaha didorong untuk menggunakan metode pembayaran QRIS. Selama masa pandemi, bank semakin mendorong pelanggan yang sebelumnya melakukan transaksi tunai untuk beralih ke metode pembayaran non-tunai dengan QRIS. Mengenai distribusi dana, Bank Syariah Mandiri beroperasi dalam sebuah ekosistem, meskipun ada beberapa individu yang lebih memilih untuk bertemu langsung. Pihak manajemen Bank Syariah Mandiri mengingatkan kepada staf untuk menjaga kebersihan diri setelah menyelesaikan tugas di luar dan melarang mereka masuk ke ruang kantor demi melindungi diri dan orang lain dari virus COVID-19 (Renny Oktafia, Muhammad Yani, 2021).

Dalam pengelolaan likuiditas di Bank Syariah Indonesia, tidak ditentukan waktu yang spesifik. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Nor Sais yang mengatakan bahwa "secara umum, peraturan dalam Surat Edaran tidak memiliki tenggat waktu yang tetap, melainkan akan disesuaikan dengan kondisi yang ada. Aturan dalam Surat Edaran dapat berubah sesuai dengan perkembangan ekonomi, sosial, dan isu lingkungan yang muncul." Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Bapak Arif Ulin Nuha, yang menegaskan bahwa "tidak ada waktu yang ditentukan. Bank Syariah Indonesia Cabang Kudus memiliki SE, MIO, dan SOP yang juga tidak memiliki batasan waktu, dan tetap berlaku hingga ada revisi atau pencabutan SE atau MPO. Jadi, tidak ada batas waktu yang ditalak."

Mengenai apakah pengelolaan likuiditas di Bank Syariah Indonesia Cabang Kudus sudah optimal, Bapak Nor Sais menjelaskan, "pengelolaan likuiditas telah dilakukan dengan baik di Bank Syariah Indonesia, berkat adanya divisi khusus yang berdiri sendiri, terpisah dari divisi lainnya, sehingga bisa lebih fokus dalam pengelolaan likuiditas. Di cabang Bank Syariah Indonesia juga terdapat bagian Operasional Likuiditas yang berdiri sendiri, yang telah banyak membuat aturan berdasarkan Surat Edaran dan regulasi yang berlaku, sehingga tugas cabang tinggal melaksanakannya." Bapak Arif Ulin Nuha juga menambahkan bahwa "pengelolaan likuiditas di BSI Cabang Kudus sudah sangat baik, karena didukung oleh bank-bank di sekitar Kudus. Meskipun BSI tidak dekat dengan Sentra Kas, interaksi dengan bank lokal lebih sering terjadi dibandingkan dengan Sentra Kas. Bahkan, dalam sebulan, BSI Cabang Kudus mungkin tidak selalu ke Sentra Kas, karena manajemen likuiditasnya sudah efisien, cukup dengan menghubungi grup ketika mengalami kelebihan likuiditas. Ketika ada kelebihan, penyaluran ke Kudus menjadi jauh lebih mudah, dan jika ada kekurangan, juga lebih praktis, karena jaraknya dekat dan tanpa biaya."

Tantangan yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia Cabang Kudus dalam mempertahankan likuiditasnya dijelaskan oleh Bapak Nor Sais. Ia menyebutkan, "berkaitan dengan masalah likuiditas di Bank Syariah Indonesia Cabang Kudus, tidak ada

masalah besar yang terjadi, hanya ada beberapa hal kecil seperti kurangnya dana yang bisa diatasi dengan berkomunikasi dengan bank yang memiliki dana yang cukup. Kejadian kekurangan dana jarang terjadi karena nasabah di cabang ini cukup banyak, sehingga arus kas masuk cukup tinggi, ditambah dengan jaringan operasional likuiditas yang baik di daerah Kudus. " Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Arif Ulin Nuha, yang mencatat bahwa "dalam menjaga likuiditas, harus sesuai dengan batas yang ditetapkan dan tidak melebihi. Jika BSI Cabang Kudus menghadapi kekurangan, jauh lebih mudah meminta bantuan dari bank lain. Jika ada masalah, biasanya hanyalah permasalahan kecil seperti keterlambatan. Misalnya, ketika banyak bank yang dalam antrean, koordinasi dengan Sentra Kas menjadi penting, terutama saat hari raya, di mana terjadi lonjakan jumlah setoran. " (Muhammad Rafi roykhan, Nova Liana Putri, & Kharis Fadlullah Hana, 2022).

KESIMPULAN

Peran bank syariah dalam mendukung sektor UMKM memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Dengan menyediakan instrumen pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bank syariah memungkinkan UMKM untuk memperoleh akses pembiayaan yang lebih mudah, mendorong pertumbuhan usaha, dan meningkatkan kesempatan ekspansi. Melalui pendekatan yang berbasis keadilan dan kemitraan, bank syariah mendorong hubungan yang saling menguntungkan antara bank dan UMKM. Dukungan yang aktif dari bank syariah dalam bentuk pendampingan dan pengetahuan bisnis juga membantu UMKM dalam mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Dalam proses pembiayaan, UMKM juga memperoleh kesempatan untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang prinsip-prinsip syariah dan nilai-nilai bisnis yang berkelanjutan. Ini memungkinkan UMKM untuk mengembangkan praktek bisnis yang lebih bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.

Penerapan akad mudharabah dalam perbankan syariah di Indonesia menunjukkan potensi yang signifikan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, terutama di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Akad ini, dengan mekanisme bagi hasil yang lebih adil, memberikan alternatif yang menarik dibandingkan dengan sistem pembiayaan konvensional yang berbasis bunga, yang seringkali memberatkan pelaku usaha.

Selain itu, bank syariah dengan jaringan yang luas dapat membantu UMKM dalam memperluas koneksi bisnis dan mengakses pasar yang lebih luas. Hal ini membuka peluang baru bagi UMKM untuk tumbuh dan meningkatkan pangsa pasarnya. Secara keseluruhan, peran bank syariah dalam mendukung sektor UMKM memberikan dampak positif dalam pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Dengan akses pembiayaan yang lebih mudah, dukungan aktif, dan pendekatan yang berkelanjutan, UMKM dapat tumbuh menjadi bisnis yang lebih kuat, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kesenjangan sosial.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua individu yang telah memberikan dukungan dan bantuannya selama proses penulisan jurnal ini. Semoga karya ini dapat memberikan kontribusi positif.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72.
- Apolonia Septiana Embu, Henrikus Herdi, & Paulus Libu Lamawitak. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Pelaku UMKM dalam Menyusun Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM di Kelurahan Kota Uneng. *Anggaran : Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 336–359.
- Cahyani, U. E. (2019). *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan* (Vol. 5, Issue 2).
- Ilham Junaid. (2021). Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian Pariwisata. *Jurnal Kepariwisata*, 10(1), 59–74.
- Nadhira, D. F., Muslimin, E., & ... (2022). Strategi Pengembangan Desain Komunikasi Visual Sebagai Media Dakwah Oleh Akhwat Creative Project (Acp). *Jurnal Ilmiah Hospitality*, 11(2).
- Putri, M. Y. (2021). *Bauran Kebijakan Bank Indonesia dan Kebijakan Kelembagaan pada Tahun 2021*.
- Suri, A. A., & Berliana, A. (2023). Analisis Pembiayaan Umkm Pada Bank Syariah Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 3(2), 850–863.
- Tambunan Tulus. (2019). *Buku Umkm*. In Jakarta: LP3ES (p. 11).
- Vinatra, S., Bisnis, A., Veteran, U., & Timur, J. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08.

- Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170–186.
- Masthura, L. (2022). Penerapan Akad Mudharabah Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 1(1), 1–5.
- Rahmatillah, D., & Nuryanti. (2021). Telaah Konsep Akad Mudharabah Di Indonesia (Tinjauan Pelaksanaan Akad Mudharabah Di Bank Syariah Indonesia). *Islamic Business and Finance (IBF)*, 2(2), 164–181.
- Zunaidi, D. E. (2022). Strategi Perbankan Syariah Dalam Memenangkan Persaingan Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy*, 175.
- Rahmi Pratiwi, M. K. (2021). Strategi Bank Syariah terhadap Pengembangan Sektor UMKM Berbasis Digitalisasi pada Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Pascasarjana UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi*, 140-141.
- Nasution, D. P. (2023). Keterkaitan UMKM Dalam Mengurangi Kemiskinan. Medan: Tahta Media Groub.
- Yuni, R. O. (2021). Strategi Pengelolaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Krian Untuk Bertahan di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 39-40.
- Khafid Ismail, M. R. (2023). Peranan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 212-213-214.
- Muhammad Rafi roykhan, N. L. (2022). Strategi Pengelolaan Likuiditas Pada Bank Syariah indonesia. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 100-101.