

**PERSEPSI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) TERHADAP PRODUK
BANK SYARIAH DI KELURAHAN TALISE VALANGGUNI
KECAMATAN MANTIKULORE**



SKRIPSI

*Skripsi Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Syariah (S.E) Pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI)
Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu*

Oleh:

SRI WAHYUNINGSIH

NIM: 163150011

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusunan yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan Judul “**Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore**” ini benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian dan seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 22 Juli 2020 M
Dzulhijjah 1441 H

Penyusun,

SRI WAHYUNINGSIH
NIM : 163150011

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore**” oleh Sri Wahyuningsih Nim : 163150011, Mahasiswa jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi Skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, Oktober 2020 M
Dzulqaidah 1441 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Nurdin S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D
NIP.196903011999031005

Fadhliah Mubakkirah S.H.I., M.H.I.
NIP. 198303112015032002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi saudara Sri Wahyuningsih, NIM. 163150011 dengan Judul “Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore”. Yangs telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 22 September 2020 M yang bertepatan dengan tanggal 2 Safar 1442 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmia dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 10 Juni 2020 M
10 Dzulhijah 1441 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Malkan, M.Ag	
Munaqisy I	Drs. Sapruddin M.H.I.	
Munaqisy II	Dra. Sitti Nurkhaerah M.H.I.	
Pembimbing I	Nurdin, S.Pd.,S.Sos.,M.Com.,Ph.D.	
Pembimbing II	Fadhliah Mubakkirah,S.H.I.,M.H.I.	

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu

Ketua
Jurusan Perbankan Syariah

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

Dr. Malkan, M.Ag
NIP. 196812311997031010

ABSTRAK

Nama : Sri Wahyuningsih
Nim : 163150011
Judul Skripsi : Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore.

Pada umumnya produk bank syariah memberikan pembiayaan atau kredit dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya. Ada beberapa jenis produk bank syariah yang ditawarkan diantaranya adalah; Al-Wadi'ah (simpanan), Pembiayaan dengan Bagi Hasil, Bai' Al-Murabahah, Bai' As-Salam, Bai' Al-Istishna', Al-Ijarah (leasing), Al-Wakalah (amanat), Al-Kafalah (garansi), Al-Hawalah, dan Ar-Rahn.

Berkenaan dengan hal tersebut, maka uraian dalam skripsi ini berangkat dari masalah, bagaimana pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dalam mendapatkan informasi tentang produk bank syariah?, produk bank syariah yang disukai oleh usaha kecil menengah (UKM) ?, dan bagaimana persepsi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) terhadap produk bank syariah? Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, metode pengumpulan data, melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi, analisis data yang digunakan adalah induktif dan deduktif, pengecekan keabsahan data, dan penarikan kesimpulan/pembahasan.

Hasil dari penelitian menunjukkan sebagian besar dari UKM telah mengetahui informasi melalui marketing, rekan kerja, dan kerabat. Pelaku UKM sebagian diminati/disukai produk pembiayaan modal usaha karena sesuai dengan kebutuhan dari usaha yang mereka jalani. Persepsi UKM terhadap bank syariah yakni terhindar dari praktik riba, kesepkatan di awal bagi hasil, tidak ada sistem bunga, biar lambat pembayaran tidak didenda, lebih aman, silaturahmi sangat terjamin dan ada rasa kebanggaan sebagai umat Islam dan non Islam, serta memiliki keunggulan kompetitif dalam perspektif Islam memilih melakukan transaksi di bank syariah dengan berbagai alasan, sedangkan persepsi yang timbul dalam diri masing-masing pelaku UKM terhadap bank syariah baik memiliki standarisasi dalam melakukan kegiatan kerjasama dengan pelaku UKM.

Sejalan dengan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran untuk meningkatkan pertumbuhan bank syariah mayoritas UKM di kelurahan talise valangguni kecamatan mantikulore yang beragama Islam dan non Islam memberikan peluang yang cukup besar untuk pertumbuhan bank syariah untuk menggarap segmen loyalist (orang setia), aktif dalam meningkatkan kesadaran ukm potensial dengan pendekatan promosi yang lebih informative (bukan pencitra), misalnya; seminar, brosur dan phamflet serta mengadakan ukm binaan yaitu kerjasama antara ukm dan pihak bank syariah.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEALIAN SKIPSI	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Dan Batasan Masalah	6
C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	8
D. Penegasan Istilah	9
E. Garis-Garis Besar Isi	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Pengertian Persepsi	15
C. Pengertian Usaha Kecil Menengah	16
D. Jenis-Jenis UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Menurut Undang-Undang	17
E. Kriteria Usaha Kecil Dan Menengah	19
F. Sumber Permodalan	19
G. Produk Bank Syariah	20
H. Teori Pengetahuan Konsumen Tentang Produk Bank Syariah	31
I. Kerangka Pemikiran	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Dan Disain Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian	35
C. Kehadiran Peneliti	36
D. Data Dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	39
G. Pengecekan Keabsahan Data	40

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Gambaran umum dan Letak Geografis Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore	41
B.	Hasil Penelitian	47
	1. Bagaimana Mendapatkan Informasi Tentang Adanya Produk Bank Syariah	48
	2. Apa saja Produk Bank Syariah yang disukai oleh Usaha Kecil Menengah (UKM)	50
	3. Persepsi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah.....	52
C.	Pembahasan.....	60
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan	65
B.	Saran	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara	62
2. Foto-foto Hasil Penelitian	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permodalan merupakan hal yang cukup penting bagi berkembangnya sebuah usaha, tidak terkecuali bagi Usaha Kecil Menengah (UKM). Salah satu opsi yang dapat dipilih para pengusaha untuk meningkatkan kinerja dan perkembangan usaha mereka adalah dengan mendapatkan kredit dari perbankan. Bagi UKM, kredit merupakan faktor penting proses mempercepat usaha mereka. Karena itu kalangan perbankan harusnya memberikan porsi yang cukup besar untuk penyaluran kredit bagi UKM mengingat pentingnya peran UKM dalam pengentasan pengangguran dan kontributor perekonomian nasional yang signifikan.

Dengan keberpihakan pada UKM diharapkan menjadi multiplier effect bagi persoalan ekonomi ditengah-tengah masyarakat. Hanya saja banyak kalangan UKM yang mengeluhkan sulitnya mengakses pinjaman dari perbankan. Bisa karena persyaratan yang berat, berbelit ataupun suku bunga yang cukup tinggi.¹

Sektor UKM masih dengan sejumlah dampak negatif, seperti tingginya resiko bisnis UKM, tidak efisiennya skala bisnis UKM, lemahnya sistem administrasi bisnis, dan kurangnya pengalaman bisnis dan penerapan teknologi

¹Faiz Ihda A. September 2014. *Persepsi Nasabah Mengenai Pengaruh Pembiayaan Syaiah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah Pada BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga*. (Jurnal Ekonomi Islam Vol. IV. No.2,2010),138.

dalam Industri kecil Menengah (IKM). Ciri negatif itulah yang berdampak pada rendahnya akses UKM terhadap pendanaan sektor perbankan. Dalam konteks inilah, seharusnya perbankan syariah sebagai bagian dari sistem perbankan nasional dapat memainkan peranan yang penting dalam rangka memberdayakan sektor UKM dengan berbagai pola penyaluran pembiayaan kepada UKM.

Produk bank syariah identik dengan produk-produk yang mengandung unsur syariah, sedangkan peruntukannya juga sebetulnya dapat digunakan untuk para pelaku UKM, tanpa terkecuali, atau bahkan semua lapisan UKM mempunyai hak dan pilihan atas bank dan produknya. Sejak langkah pertama pendiriannya, bank syariah telah menunjukkan trend perkembangan yang positif sehingga dapat memainkan peranan penting dalam memobilisasi, mengalokasi, dan memanfaatkan sumber daya dengan lebih baik.²

Pada saat ini lembaga keuangan di Indonesia sedang gencar-gencarnya menciptakan produk syariah, namun tidak semua produk dari lembaga keuangan dapat diterima oleh para pelaku UKM. Sampai saat ini pelaku UKM di Indonesia masih mempercayakan pilihannya kepada produk-produk di bank konvensional, sehingga masih membutuhkan penanganan yang lebih hebat agar produk-produk bank syariah mampu memberikan sesuatu yang lebih bernilai bagi para pelaku UKM Indonesia. Saat ini tingkat persaingan antar lembaga keuangan sudah sangat ketat, berbagai daya dan upaya dilakukan untuk menarik konsumen dan menjadi pemenang di pasar. Apabila konsumen puas maka diharapkan konsumen akan balik lagi untuk mengadakan transaksi. Demikian pula bahwa semakin puas

²Amin kuncoro. Juni 2016. *Produk Bank Syariah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Loyalitas Nasabah KSPS Pati*. (Jurnal Ekonomi Syariah Vol.4. No.1.2016), 81-96.

konsumen atau pelanggan maka semakin banyak pula pelanggan yang akan melakukan pembelian ulang.

Bank syariah yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al Qur'an dan Hadis. Dengan kata lain bank Syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan atau kredit dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Sedangkan Bank Konvensional Tentunya berbeda dengan bank syariah, pada bank konvensional ada yang dinamakan penalti atau biaya tambahan jika debitur tidak bisa membayar cicilan tepat waktu. Hal ini karena presentase bunga yang diberikan pada investor dan penyimpan dana di bank tidak berubah. Baik di saat kredit macet maupun tidak.³

Termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya. Ada beberapa jenis produk bank syariah yang ditawarkan diantaranya adalah; Al-Wadi'ah (Simpanan), Pembiayaan dengan Bagi Hasil, Bai' al-Murabahah, Bai' As-Salam, Bai' Al-Istishna', Al-Ijarah (Leasing), Al-Wakalah (Amanat), Al-Kafalah (Garansi), Al-Hawalah, dan Ar-Rahn.

Bank konvensional dianggap mengandung riba, sehingga menimbulkan keengganan bagi umat Islam, untuk menyimpan uangnya maupun meminta kredit di bank, penjelasan tentang larangan riba.

³Imran Dan Bambang Hendrawan. September 2017, *Pengaruh Persepsi Masyarakat Batam Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk Bank Syariah*, .(Jurnal Administrasi Bisnis Vol 1, No 2, 2017.) 210

Allah Swt berfirman dalam Q.S Ali-Imran(3) : 130.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Terjemahnya :

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*⁴

Yang dimaksudkan dari Surah Ali-Imran Ayat 130 yakni dengan seribu atau kurang. Yaitu dengan meminta tambahan harta pada saat jatuh tempo dan menunda penagihan. Dan bertakwalah kamu kepada Allah dengan meninggalkan praktik riba agar kamu beruntung memperoleh kemenangan.⁵

Dalam ulama fiqih pengambilan tambahan dari harta pokok secara batil baik dalam transaksi jual beli maupun pinjaman meminjam.. Hanafiyah menjelaskan tambahan pada harta pengganti dalam pertukaran harta Hadis Nabi dari Abu Hurairah ra. Katanya, Rasul Saw bersabda :

الدَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ
بِالتَّمْرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ يَدًا بِيَدٍ فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَزَادَ فَقَدْ أَرَبَى
الْأَخِذُ وَالْمُعْطَى فِيهِ سَوَاءٌ ۖ

Artinya :

⁴Kementerian Agama RI., *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. (Cet II, Jakarta: Cv Cahaya alam Semesta ,2013), 66.

⁵Al-Imam Jalaluddin bin Ahmad bin Muhammad Al-Mahalli Al-Imam Jalaluddin Abdirrahman bin Abu Bakar As-Suyuthi, *Tafsir Jalalain*, (Cet.II, Surabaya: PT.ELBa Fitrah Mandiri Sejahtera, 2015), 277.

Dari Abu Bakrah, dia berkata, ‘Rasulullah Shallallahu Alaihi Wa Sallam melarang menjual perak dengan perak, Emas (boleh ditukar) dengan emas, sama jenis dan berat timbangan keduanya, perak dan perak, sama jenis berat-timbangannya, maka siapa menambah atau menuntut tambah, berarti (itulah yang disebut) riba’”(Hr. Muslim).⁶

Syaikhul-Islam Ibnu Taimiyah berkata tentang seseorang yang memberikan pinjaman kepada orang-orang, setiap seratus harus dikembalikan seratus empat puluh,” inilah yang disebut riba seperti yang diturunkan didalam Al-Qur’an.” Dia orang itu tidak mempunyai hak kecuali apa yang diberikan kepada mereka atau yang senilai dengannya. Adapun tambahannya, dia sama sekali tidak berhak sedikit pun terhadapnya. Sedangkan riba yang sudah terlanjur terjadi, maka dimaafkan⁷

Disini saya mengambil penelitian sektor UKM di salah satu kelurahan Talise Valangguni yaitu kecamatan Mantikulore karena merupakan salah satu kelurahan dengan sektor UKM masih sedikit dan mulai berkembang sebab namun pada nyatanya salah satu pelaku UKM yang telah saya wawancarai kurang berminat melakukan transaksi serta menggunakan jasa produk yang telah ditawarkan bank syariah, disini peneliti mulai berfikir dengan kondisi bank syariah yang dinilai berkembang cukup baik bahkan di Kelurahan Talise Valangguni para UKM sendiri melakukan transaksi di Bank Syariah diantaranya BRI Syariah, BNI Syariah, Bank Muamalat, Bank Mega Syariah dan masih

Cet بلوغ المرام من ادلة الاحكامه ,الشيخ الاسلام الحفظ الامام ابن حجر العسقلاني⁶ (I;Surabaya:Al-Ikhlâs, 1993),547,548).

⁷Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Edisi 1 Cet IV; Depok: PT.RajaGrafindo Persada,2017),135-136.

banyak lagi lembaga keuangan syariah yang lainnya belum mampu menarik⁸ sebagian besar pelaku transaksi keuangan di kelurahan talise valangguni. Ini dibuktikan dengan data yang saya peroleh dari Dinas Koperasi UMKM dan Tenaga Kerja Di kota Palu ada 1.257 pelaku Usaha di kecamatan Mantikulore 80%.⁹

Berdasarkan Permasalahan di atas, maka peneliti ingin membahas tentang Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Produk Bank Syariah khususnya di Kecamatan Mantikulore. Untuk membuktikan secara ilmiah, penulis melakukan penelitian dengan Judul “ **Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kecamatan Mantikulore**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka masalah yang timbul dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) mendapatkan informasi tentang adanya produk bank syariah ?
2. Apa saja Produk Bank Syariah yang disukai oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) ?
3. Bagaimana persepsi pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap produk bank syariah ?

⁹Data Dinas Koperasi, UMKM Dan Tenaga Kerja Kota Palu, *Pendataan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah Dinas Koperasi, UMKM, Dan Tenaga Kerja Kota Palu*, 2018.

C. Batasan Masalah

Agar pembahasan hasil penelitian ini tidak terlalu luas dan lebih terarah, maka penulis membatasi permasalahan hanya berkaitan dengan Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Produk Bank Syariah di Kecamatan Mantikulore khususnya di Kelurahan Talise Valanguni, dalam hal ini yang akan diteliti adalah para Pelaku usaha Kecil Menengah yaitu : Bengkel Variasi Mobil, bengkel Motor, dan Toko Bangunan. Produk Bank Syariah yang dipilih oleh peneliti yaitu produk pembiayaan modal usaha (Akad Mudharabah), tabungan, dan produk KPR (Akad murabahah). Penelitian ini adalah Pemberdayaan ekonomi, mendorong minat masyarakat dalam menggunakan produk-produk bank syariah serta memberi kembali yang lebih baik, inilah yang menjadi acuan peneliti untuk melakukan penelitian ini.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana para pelaku usaha kecil menengah (UKM) mendapatkan informasi tentang adanya produk Bank Syariah.?
2. Untuk mengetahui apa saja produk Bank Syariah yang disukai oleh usaha kecil menengah (UKM).?
3. Untuk mengetahui bagaimana persepsi usaha kecil menengah terhadap produk Bank Syariah di Kecamatan Mantikulore.?

E Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian nanti ada dua hal,yaitu :
sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap semoga dapat mengembangkan pengetahuan dalam Produk Bank Syariah dan menjadi referensi penelitian-penelitian selanjutnya yang tentu lebih mendalam khususnya mengenai permasalahan-permasalahan Usaha Kecil Menengah terhadap produk bank syariah. Secara praktis.

2. Bagi Usaha kecil Menengah (UKM)

Bagi Usaha Kecil Menengah di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore, diharapkan setelah adanya penelitian ini dapat meningkatkan produktifitas usaha mereka,dan mewujudkan kesejahteraan.

3. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pustaka sebagai pengetahuan khususnya dalam hal perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap pertumbuhan informasi dalam melakukan penelitian selanjutnya..

4. Bagi Bank Syariah

Penelitian ini bisa juga digunakan untuk melakukan sosialisasi ataupun memberdayakan mereka pelaku Usaha Kecil (UKM) Menengah di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore.

5. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan untuk mendukung pembuatan keputusan atau kebijakan dalam pengembangan sektor Usaha Kecil Menengah (UKM).

6. Bagi Publik

Penelitian ini dapat memberikan informasi tentang pentingnya Usaha Kecil Menengah (UKM) serta masyarakat untuk ikut berperan dalam meningkatkan sektor Usaha Kecil Menengah (UKM).

E. Penegasan Istilah

Skripsi ini berjudul “Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap produk Bank Syariah Di Kecamatan Mantikulore”. Untuk menghindari kekeliruan penafsiran mengenai judul proposal ini, penulis akan menguraikan beberapa istilah atau makna yang terkandung didalamnya.

1. Persepsi

Menurut Drever persepsi Persepsi adalah suatu proses identifikasi dengan menggunakan panca indera manusia yang menimbulkan kesan baik dari proses pembelajaran maupun pengalaman sehingga mempengaruhi sikap serta perilaku seseorang dalam mengambil suatu keputusan.¹⁰

2. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah atau biasa dikenal dengan UKM, UKM adalah salah satu jenis usaha milik perorangan, badan usahanya berbadan hukum atau tidak

¹⁰Dewi Tamala Dan Lucky Nugroho. 2017, *Persepsi Pengusaha Umkm Terhadap Peran Bank Syariah*. (Jurnal Sikap Vol 3, No 1, 2017.) 59.

berbadan hukum. Badan usaha ini selain berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung. Dilihat dari besarnya tenaga kerja Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 orang sampai 20 orang dan memiliki omzet paling sedikit 200.000.000 pertahun.

Pada umumnya usaha kecil dan mikro merupakan sebuah sebutan tingkatan jenis usaha yang dengan skala mikro, kecil dan menengah dengan melihat jumlah kekayaan bersih tertentu, menurut aturan UU UMKM di Indonesia unit yang termasuk dalam usaha mikro harus memiliki kriteria omzet tahunan maksimal Rp300 Juta. Sedangkan Usaha Kecil biasanya memiliki omzet antara Rp300 Juta sampai Rp2,5 Miliar. Sementara itu usaha menengah memiliki pendapatan usaha Rp2,5 Miliar sampai Rp50 Miliar¹¹, karena banyaknya usaha berdampak baik terhadap kemajuan bangsa. Terutama jika pelaku usaha mengelola perkembangan bisnis yang dijalankannya dengan baik melalui bantuan teknologi yang tersedia saat ini, dengan adanya UKM membantu menyerap lapangan pekerjaan dan membantu perekonomian Negara, Maka UKM akan memberikan inovasi-inovasi yang dapat dilakukan dengan memanfaatkan guna untuk peluang bisnis muncul akibat dari adanya perubahan lingkungan, baik lingkungan umum maupun operasional.

Contoh UKM besar meliputi industri kulit, dan produk kulit, sepatu, meubel, percetakan, pengolahan karet, produk plastik, keramik, serta berbagai produk logam. Sebaliknya industri dengan populasi UKM yang sangat kecil atau hampir

¹¹Risna, *Kenali kriteria umkm dari 4 perspektif menurut aturan UU UMKM*, [https://www.jurnal.id/id/blog\(30 september 2020\)](https://www.jurnal.id/id/blog(30%20september%202020)).

tidak ada meliputi produk tembakau, pengolahan minyak, semen, pupuk, logam dasar, dan peralatan elektronik.

3. Produk Bank Syariah

Produk bank syariah adalah Sebagai penerimaan amanah untuk melakukan investasi dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi /deposan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi bank. Contoh produk bank syariah yakni produk pendanaan, produk pembiayaan, produk jasa perbankan dan produk kegiatan sosial.¹²

F. Garis-Garis Besar Isi

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan secara menyeluruh tentang penelitian ini, maka sistematika penulisan dan pembahasan skripsi ini sebagai berikut:

Bab I, Pendahuluan, pada bagian ini menguraikan tentang latar belakang, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah, dan garis-garis besar isi.

Bab II kajian pustaka, pada bagian ini menguraikan penelitian terdahulu, kajian teori, kerangka pemikiran,.

Bab III metode penelitian, pada bagian ini menguraikan pendekatan dan desain penelitian, lokasi, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta Pengecekan Keabsahan Data .

¹²Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Cet IV Dan V; Depok :PT.RajaGrafindo Persada, 2017),112.

Bab IV Hasi dan Pembahasan, dalam bab ini menguraikan dan menjelaskan tentang Profil Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore, Hasil penelitian dan pembahasan.

Bab V Penutup, dalam bab ini menguraikan dan menjelaskan tentang persetujuan dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran keperpustakaan yang dilakukan peneliti, ada beberapa orang yang mengkaji tentang persepsi Usaha kecil Menengah Terhadap Produk bank Syariah diantaranya :

1. Penelitian yang dilakukan oleh saudara Adit Mandala Putra, angkatan 2015 Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah (S1) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu dengan judul penelitian “Persepsi Masyarakat Desa Sumoli Kecamatan Ampana Kota Kabupaten Tojo Una-Una Provinsi Sulawesi Tengah Terhadap Akad Pembiayaan Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk. Cabang Ampana” dimana dalam penelitian tersebut titik beratnya adalah mengenai Bahwa Persepsi Masyarakat Desa Sumoli Dengan Menggunakan Pendekatan Kualitatif Dan Hasil Penelitian Ini Menyimpulkan Bahwa Akad Pembiayaan, Bank Syariah Mandiri Tidak Menggunakan Sistem Bunga Atau Riba Yang Dapat Merugikan Orang Lain, sasaran penerimaan masyarakat dssa sumoli.

Persamaannya dengan penelitian terdahulu adalah keduanya membahas tentang persepsi terhadap produk bank syariah, sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian dan informannya.¹³

¹³Adit Mandala Putra, *Persepsi Masyarakat Desa Sumoli Kecamatan Amapana Kota Kabupaten Tojo Una-una Provinsi Sulawesi Tengah Terhadap Akad Pembiayaan Pada PT.Bank Syariah Mandiri TBK.Cabang Ampana*. Skripsi di Insitut Agama Islam Negeri Palu (2015).

2. Penelitian yang dilakukan Nandanisasi Anjarkasih, angkatan 2019 Mahasiswi Jurusan Perbankan Syariah (S1) Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dengan judul penelitian “Persepsi Dan Pengetahuan Pelaku Umkm Terhadap minat Transaksi Di Bank Syariah” dimana dalam penelitian tersebut titik beratnya Bahwa Presepsi Yang Timbul Dalam Diri Masing-Masing Pelaku UMKM Terhadap Bank Syariah Baik Namun Tidak Mempengaruhi Minat Mereka Melakukan Transaksi Di Bank Syariah, Bank Syariah Sendiri Memiliki Standarisasi Dalam Melakukan Kegiatan Kerjasama Dengan Pelaku UMKM Yang Ada Dikecamatan Ponorogo.

Persamaannya dengan penelitian terdahulu adalah keduanya membahas persepsi terhadap produk bank syariah, sedangkan perbedaannya terletak pada objek dan subjek penelitian¹⁴.

3. Penelitian yang dilakukan Anteng Ayu Rahayu, angkatan 2015 Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah (S1) Universitas Islam Negeri Sunan Ampel dengan judul “ Persepsi pelaku Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Terhadap Atribut Produk Bank Syariah Di Kelurahan Jemur Wonosari Surabaya”dimana dalam penelitian tersebut titik beratnya adalah Persepsi Penerapan Produk Bank Syariah Dengan Menggunakan Pendekatan Kualitatif Dan Hasil Penelitian Ini Menyimpulkan Bahwa Pelaku UKM Banyak Yang Belum Mengetahui Atribut Produk Bank Syariah. Pelaku UKM Kebanyakan Hanya Mengetahui Nama Bank Syariah Saja Tanpa Mengetahui Bahwa Di Dalam Bank Syariah Terdapat Produk Bank Syariah.

¹⁴Nandanisasi Anjarkasih, *Persepsi Dan Pengetahuan Pelaku Umkm Terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Pelaku Umkm Yang Ada Di Kecamatan Ponorogo)*. Skripsi Di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (2019).

Persamaanya dengan penelitian terdahulu adalah keduanya membahas persepsi Terhadap Produk Bank Syariah, sedangkan perbedaanya terletak pada objek dan subjek penelitian¹⁵.

B. Pengertian Persepsi

Menurut Sugihartono mengemukakan bahwa persepsi merupakan kemampuan panca indera dalam menerjemahkan stimulus atau proses untuk menerjemahkan stimulus yang masuk ke dalam alat indera manusia. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia persepsi merupakan tanggapan (penerima) langsung dari suatu sepanan atau proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya.¹⁶

Dalam kamus besar bahasa Indonesia persepsi merupakan tanggapan(penerima) langsung dari suatu sepanan mengetahui proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya.¹⁷

Dari penjelasan diatas bahwa dapat disimpulkan persepsi ialah suatu pandangan manusia yang berbeda-beda, manusia yang memiliki kemampuan pemahaman untuk memproses informasi yang diperoleh dari lingkungan disekelilingnya dengan akal yang dimilikinya, lalu manusia itu membuat penilaian

¹⁵Anteng Ayu Rahayu, *Persepsi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Terhadap Atribut Produk Bank Syariah Di Kelurahan Jemur Wonosari Surabaya*. Skripsi Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampeli (2015).

¹⁶Hadi Suprpto Arifin Dan Ikhsan Fuady. Juni 2017, *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Mahasiswa Untirta Terhadap keberadaan perda Syariah Di Kota Serang*. (Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini Publik Vol. 21 No.1),90.

¹⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Edsis III; Jakarta:Balai Pustaka, 2002),863.

terhadap apa yang dilihat atau dirasakannya serta berpikir untuk memutuskan apa yang hendak dilakukan kemudian.

C. Pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM)

UKM adalah salah satu jenis usaha milik perorangan, badan usahanya berbadan hukum atau tidak berbadan hukum. Badan usaha ini selain berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung. Dilihat dari besarnya tenaga kerja Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 orang sampai 20 orang dan memiliki omzet paling sedikit 200.000.000 pertahun.¹⁸

Dari penjelasan diatas bahwa dapat disimpulkan bahwa Usaha Kecil Dan Menengah pengembangan kegiatan usaha kecil dan menengah (selanjutnya disebut UKM) dianggap sebagai satu alternatif penting yang mampu mengurangi beban berat yang dihadapi perekonomian nasional dan daerah. Salah satu faktor yang menjadi kendala untuk berkembangnya Usaha Kecil Menengah adalah ketidakmampuan Usaha Kecil Menengah untuk akses ke Lembaga – lembaga keuangan.

D. Jenis-Jenis UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Menurut Undang-Undang

1. Usaha Mikro

¹⁸Sulistyo. Februari 2010, *Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Basis Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Malang*. (Jurnal Ekonomi Modernisasi Vol 6, No 1), 62.

Usaha mikro pada umumnya merupakan usaha yang dikelola dengan memperkerjakan satu sampai empat orang. Biasanya usaha ini merupakan usaha yang baru dirintis dan bersifat rumahan.¹⁹

2. Usaha Kecil

Usaha Kecil merupakan usaha yang dilakukan dengan mengendalikan modal Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/ usaha yang mempunyai penjualan/omset pertahun setinggi-tingginya Rp.600.000.000,00 atau asset/aktiva setinggi-tingginya Rp.600.000.000,00 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : bidang usaha (Fa,Cv,Dan Koperasi) dan perorangan (pengrajin/industry rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan,penambang,pedagang barang atau jasa).

2. Usaha Menengah

Usaha Menengah (UM) merupakan emtitas usaha milik warga Negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000 sampai dengan Rp.10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. Sementara itu menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja dua puluh sampai dengan Sembilan puluh orang.

¹⁹Wawan Dhewanto Vania Nur Rizqi R, *Internasionalisasi UKM Usaha Kecil dan Mikro menuju pasar Global*, (Edisi I; Yogyakarta: Andi (Anggota IKAPI 2019),162.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK .016/1994 tanggal 27 Juni 1994, Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut: kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00.²⁰

3. Usaha Besar

Berdasarkan Undang-undang, usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besa dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

E. Kriteria Usaha Kecil Dan Menengah Yaitu :

1. Livelihood activities, merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. Micro enterprise, merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. Small dynamic enterprise, merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

²⁰Republik Indonesia, Undang-Undang Perkoperasian Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah” Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha kecil Dan Menengah Republik Indonesia No 13/per/M.KUKM/X/2016”, (Permata Press, 2017), 105-225

4. Fast moving enterprise, merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).²¹

F. Sumber Permodalan

Salah satu persoalan mendasar yang dihadapi UKM adalah pemodalannya. Pengusaha UKM sering dihadapkan pada permasalahan bagaimana cara mendapatkan dana usaha. Suatu usaha yang dibangun UKM tidak akan berkembang secara cepat tanpa didukung oleh jumlah modal yang cukup. Modal dapat diibaratkan sebagai jantung dalam tubuh manusia, yang dengannya organ tubuh dapat disegerakan sehingga tubuh dapat beroperasi secara normal. Modal dalam hal ini diartikan sebagai dana yang digunakan Pengusaha UKM untuk kegiatan operasi usaha baik dalam bentuk kas ataupun diluar kas.²²

G. Produk Bank Syariah

Pengembangan Produk-produk bank tidak dapat dilepaskan dari metode operasi bank yang pendekatannya dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan mempelajari ketentuan syariah tentang metode ekonomi Islam atau melihat mekanisme yang lazim berkembang dalam operasional perbankan konvensional dan kemudian menempatkan ketentuan hukum Islam yang dapat diimplementasikan ke dalam mekanisme tersebut. Dilihat dari beragamnya produk bank syariah, sebenarnya jika bank syariah dibebaskan untuk mengembangkan

²¹Mustaqhfiroh. *Faktor Penentu Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Intervening*. Skripsi (Semarang: UNNES,2016),20-21.

²²Abdulloh Mubarak dan M.Faqihudin, *Pengelolaan keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah*, (Cet II, Edisi I; Tangerang: Suluh Media,2011),60.

sendiri produknya menurut teori perbankan islam, maka produknya akan sangat bervariasi.²³

Berikut ini jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh bank syariah :²⁴

1. *Al- Wadi'ah* (Simpanan)

Al-Wadi'ah atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan. Prinsip *Al-Wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. Penerima simpanan disebut *yad-amanah* yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan.²⁵

Akan tetapi, dewasa ini agar uang yang dititipkan tidak menganggur begitu saja, oleh si penyimpan uang titipan tersebut (bank syariah) digunakan untuk kegiatan perekonomian. Penggunaan uang titipan harus terlebih dulu meminta izin kepada si pemilik uang dan dengan catatan si pengguna uang menjamin akan mengembalikan uang tersebut secara utuh. Dengan demikian, prinsip *yad al-amanah* (tangan amanah) menjadi *yad adh-dhamanah* (tangan penanggung). Mengacu pada prinsip *yad adh-dhamanah* bank sebagai penerima dana dapat memanfaatkan dana titipan seperti simpanan giro dan tabungan, dan deposito

²³Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup , peluang, tantangan , dan prospek* (Jakarta :Alfabet, 1999), 198.

²⁴Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. (Cet XIII, Edisi Revisi Jakarta: PT RajaGrafiando Persada ,2015), 217.

²⁵Ibid, 244.

berjangka untuk dimanfaatkan bagi kepentingan masyarakat dan kepentingan negara. Yang terpenting dalam hal ini si penyimpan bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang menimpa uang tersebut.

Konsekuensi dari diterapkannya prinsip yad *adh-dhamanah* pihak bank akan menerima seluruh keuntungan dari penggunaan uang, namun sebaliknya bila mengalami kerugian juga harus ditanggung oleh bank. Sebagai imbalan kepada pemilik dana disamping jaminan kemananan uangnya juga akan memperoleh fasilitas lainnya seperti insentif atau bonus untuk giro Wadi'ah. Artinya bank tidak dilarang untuk memberikan jasa atas pemakaian uangnya berupa insentif atau bonus, dengan catatan tanpa perjanjian terlebih dulu baik nominal maupun peresentase dan ini murni merupakan kebijakan bank sebagai pengguna uang. Pemberian jasa berupa insentif atau bonus biasanya digunakan istilah *nisbah* atau bagi hasil antara bank dengan nasabah. Bonus biasanya diberikan kepada nasabah yang memiliki dana rata-rata minimal yang telah ditetapkan.

Dalam praktiknya nisbah antara bank (shahibul maal) dengan depositan (*mudharib*) biasanya bonus untuk giro wadi'ah sebesar 30%, nisbah 40% : 60% untuk simpanan tabungan dan nisbah 45% : 55% untuk simpanan deposito. Untuk memudahkan perhitungan nisbah ketiga simpanan diatas berikut ini akan diberikan beberapa contoh yang mudah dipahami berikut ini.²⁶

Contoh rekening Giro Wadiah:

Tn. Baris memiliki rekening Giro wadiah di Bank *Muamalat* sungaliliat dengan saldo rata-rata pada Bulan Mei 2011 adalah Rp.1.000.000,-. Bonus yang

²⁶Ibid, 245

diberikan Bank *Muamalat* sungailiat kepada nasabah adalah 30% dengan saldo rata-rata minimal Rp 500.000,-. Dikonsumsikan total dana giro wadiah di Bank *Muamalat* Sungailiat adalah Rp 500.000.000,-. Pendapatan Bank *Muamalat* sungailiat dari penggunaan giro wadiah adalah Rp.20.000.000. Pertanyaan: berapa bonus yang diterima oleh Tn. Baris pada akhir Mei 2011.²⁷

Jawab :

Bonus yang diteriima $\frac{Rp.1.000.000,-}{Rp.500.000.000,-} \times Rp.20.000.000,- \times 30\% = 12.000$
Tn.Baris

Berikutnya contoh perhitungan keuangan tabungan mudharabah :

Tn. Derani memiliki tabungan di Bank Syariah pangkal pinang. Pada juni 2011 saldo rata-rata tabugan Tn.Derani adalah sebesar Rp.10.000.000, Perbandingan bagi hasil (nisbah) antara Bank Syariah Pangkal Pinang dengan depositan adalah 40 : 60. Saldo rata-rata tabungan per bulan diseluruh Bank Syariah pangkal Pinang adalah Rp 10.000.000,-. kemudian pendapatan Bank Syariah Pangkal Pinang yang dibagi hasilkan adalah Rp.40.000.000,-. Pertanyaan :

Berapa keuntungan Tn. Derani pada bulan yang bersangkutan?

Jawab :

Keuntungan $= \frac{Rp.10.000.000,-}{Rp.10.000.000.000,-} \times Rp 40.000.000,- \times = Rp.24.000,-$
Tn. Derani (Sebelum dipotong pajak)

Selanjutnya contoh perhitungan Keuntungan Deposito Mudharabah:

Tn.Rahman Hakim memiliki deposito sebesar Rp.100.000.000,-. Untuk

²⁷Ibid,246

jangka waktu 1 bulan di Bank Syariah Belinyu dengan nasabah adalah 45 :55 saldo rata-rata deposito per bulan di bank Syariah Belinyu adalah Rp.10.000.000,-. Kemudian pendapatan yang dibagi hasilkan di Bank Syariah Belinyu adalah di Bank Syariah Belinyu adalah Rp.500.000.000,-.

Pertanyaan :

Berapa keuntungan Tn.Rahman Hakim dari nisbah yang ditetapkan :

Jawab:

$$\text{Keuntungan Nasabah} = \frac{\text{Rp.100.000.000,-}}{\text{Rp.10.000.000.000,-}} \times \text{Rp.500.000.000,-} \times 55\% = \text{Rp.2.750.000,-} \quad (\text{Sebelum dipotong pajak})$$

2. Pembiayaan dengan Bagi Hasil

Dalam Bank Konvensional untuk penyaluran dananya kita mengenal istilah kredit atau pinjaman. Sedangkan dalam bank syariah untuk penyaluran dananya kita kenal dengan istilah pembiayaan²⁸. Jika dalam bank konvensional keuntungan bank diperoleh dari bunga yang dibebankan , maka dalam bank syariah tidak ada istilah bunga akan tetapi bank syariah menerapkan sistem bagi hasil. Prinsip bagi hasil dalam bank syariah yang diterapkan dalam pembiayaan dapat dilakukan dalam 4 akad utama yaitu:

- a. *Al- Musyarakah*
- b. *Al- Mudharabah*
- c. *Al- Muzara'ah*
- d. *Al-Musaqah*

²⁸*Ibid*, 247.

Untuk lebih jelas keempat macam prinsip utama bagi hasil dalam bank syariah diatas akan diuraikan sebagai berikut.

a) *Al- Musyarakah*

Al- Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan²⁹.

Al-Musyarakah dalam praktik perbankan diaplikasikan dalam hal pembiayaan proyek. Dalam hal ini nasabah yang dibiayai dengan bank sama untuk sama menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut. Keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank setelah terlebih dulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *Al-Musyarakah* dapat pula dilakukan untuk kegiatan investasi seperti pada lembaga keuangan modal ventura.

Contoh kasus untuk prinsip *Al-Musyarakah* adalah sebagai berikut. Tn. Ray Ibrahim hendak melakukan suatu usaha tetapi kekurangan modal. Modal yang dibutuhkan sebesar Rp.40.000.000 sedangkan modal yang dimilikinya hanya tersedia Rp.20.000.000 ini berarti Tn. Ibrahim kekuarangan dana sebesar dana sebesar Rp.20.000.000,-. Untuk menutupi kekuarangan dana tersebut Tn. Ray Ibrahim meminta bantuan Bank Syariah Baturusa dan disetujui. Dengan demikian modal untuk usaha atau proyek sebesar Rp.40.000.000,-, dipenuhi oleh Tn. Ray Ibrahim 50% dan Bank Syariah Baturusa 50%. Jika pada akhirnya proyek tersebut, keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank

²⁹*Ibid*,248.

setelah terlebih dulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *Al- Musyarakah* dapat pula dilakukan untuk kegiatan investasi seperti pada lembaga keuangan modal ventura.

b) *Al-Mudharabah*

Pengertian *Mudharabah* adalah akad kerja sama antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelola yang bertanggung jawab.³⁰

Dalam praktiknya *mudharabah* terbagi dalam dua jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Pengertian *mudharabah muthlaqah* merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* merupakan kebalikan dari *mudharabah mutlaqah* dimana pihak lain dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan daerah bisnis.

Dalam dunia Perbankan *Al-Mudharabah* biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti, pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan *mudharabah* diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan qurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan deposito spesial yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.

³⁰Ibid , 249

Contoh untuk kasus ini misalnya Ny.Solawati hendak melakukan usaha dengan modal Rp.50.000.000,-. Di perkirakan dari usaha tersebut akan memperoleh pendapatan Rp.10.000.000,- per bulan dan modal disediakan seluruhnya oleh Bank Syariah jebus. Dari keuntungan ini disisihkan dulu untuk mengembalikan modal, misalnya Rp.4.000.000,-. Selebihnya dibagikan antara Bank Syariah jebus dengan nasabah sesuai dengan kesepakatan sebelumnya, yaitu 60% : 40% sehingga diperoleh $(60\% \times \text{Rp } 6.000.000,- = \text{Rp.3.600.000,-})$ untuk Bank Syariah Jebus dan $40\% (40\% \times \text{Rp.6.000.000,-} = \text{Rp.2.400.000,-})$ untuk Ny.Solawati.

c) *Al-Muzara'ah*

Pengertian *Al-Muzara'ah* adalah kerja sama pengelolaan pertanian antara pemilik lahan kepada penggarap untuk ditanami produk pertanian dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen. Dalam dunia perbankan kasus ini diaplikasikan untuk pembiayaan bidang plantation atas dasar bagi hasil panen.³¹

Dapat disimpulkan bahwa pemilik lahan dalam hal ini menyediakan lahan, benih dan pupuk. Sedangkan penggarap menyediakan keahlian, tenaga dan waktu. Keuntungan diperoleh dari hasil panen dengan imbalan yang telah disepakati.

d) *Al-Musaqah*

Pengertian *Al-Musaqah* merupakan bagian dari *al-Muzara'ah* yaitu penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan dengan menggunakan dana dan peralatan mereka sendiri. Imbalan tetap dalam kontek

³¹*ibid*, 250

adalah kerja sama pengelolaan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap.³²

3. *Bai'al-Murabahah*

Penegetian *Bai'Al-Murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya. Sebagai contoh harga pokok barang “X” Rp.100.000,-. Keuntungan yang diharapkan adalah sebesar Rp.5.000,-, sehingga harga jualnya Rp.105.000,-. Kegiatan bai-al-Murabahah pada pembiayaan produk barang-barang investasi baik dalam negeri maupun luar negeri seperti Letter Of Credit atau lebih dikenal dengan nama L/C.

Sebagai contoh Ny. Pariani memerlukan sebuah mobil senilai Rp.30.000.000,-. Jika Bank Syariah Tanjung Pandan yang membiayai pembelian mobil tersebut maka Bank Syariah Tanjung Pandan yang membiayai pembelian mobil tersebut maka Bank Syariah Tanjung Pandan mengharapkan suatu keuntungan sebesar Rp.6.000.000,- selama 3 tahun , maka harga yang ditetapkan kepada Ny.Pariani adalah Rp.36.000.000,- . Kemudian jika nasabah setuju maka nasabah dapat meencil dengan angsuran Rp.1.000.000,-. Per bulan (diperoleh dari Rp.36.000.000,- : 36 bulan) kepada Bank syariah Tanjun Pandan.

4. *Bai'as-salam*

Bai'as-salam artinya pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Prinsip yang harus

³²*Ibid*, 250.

dianut adalah harus diketahui terlebih dulu jenis, kualitas dan jumlah barang dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang.³³

Sebagai contoh seorang petani lada yang bernama Tn. Ivan Pratama hendak menanam lada dan membutuhkan dana sebesar Rp.200.000.000,- untuk satu hektar. Bank Syariah Toboali menyetujui dan melakukan akad dimana Bank Syariah Toboali akan membeli hasil lada tersebut sebanyak 10 ton dengan harga Rp.200.000.000,-. Pada saat jatuh tempo petani harus menyerahkan lada sebanyak 10 ton. Kemudian Bank Syariah Toboali dapat menjual lada tersebut dengan harga yang relative lebih tinggi misalnya Rp.25.000,- perkilo. Dengan demikian penghasilan bank adalah 10 ton X Rp.25.000,-= Rp.250.000.000,-. Dari hasil tersebut Bank Syariah Toboali akan menyerahkan keuntungan sebesar Rp.50.000.000,-, setelah dikurangi modal yang diberikan oleh Bank Syariah Toboali yaitu Rp.250.000.000,- dikurangi Rp.200.000.000,-

5. *Bai'Al Istishna'*

Bai'Al Istishna' merupakan bentuk khusus dari akad *Bai'as-salam*, oleh karena itu ketentuan dalam *Bai'Al Istishna'* mengikuti ketentuan dan aturan *Bai'As-Salam*. Pengertian *Bai'Al Istishna'* adalah kontrak penjualan antara pembeli dengan produsen (pembuat barang). Kedua belah pihak harus saling menyetujui atau sepakat lebih dulu tentang harga dan sistem pembayaran. Kesepakatan harga dapat dilakukan dimuka atau secara angsuran per bulan atau dibelangkang.

³³Ibid, 251.

Contoh untuk kasus ini sebagai berikut :

CV. Sungai Layang yang bergerak dalam bidang pembuatan dan penjualan sepatu memperoleh order untuk membuat sepatu anak sekolah SMU senilai Rp.60.000.000,- dan mengajukan permodalan kepada Bank Syariah Koba. Harga perpasang sepatu yang diajukan adalah Rp.85.000,- dan pembayarannya diangsur selama tiga bulan. Harga perpasang sepatu dipasaran sekitar Rp.90.000,-. Dalam hal ini Bank syariah Koba tidak tahu berapa biaya pokok produksi. CV. Sungai Layang hanya memberikan keuntungan Rp.5000,- perpasang sepatu atau keuntungan keseluruhan adalah Rp.3.529.412,- yang diperoleh dari hitungan :³⁴

$$\frac{\text{Rp.60.000.000,-}}{\text{Rp.85.000,-}} \times \text{Rp.5.000,-} = \text{Rp.3.529.412,-}$$

Bank Syariah Koba dapat menawar harga yang diajukan oleh CV.Sungai Layang dengan harga yang lebih murah, sehingga dapat dijual kepada masyarakat dengan harga murah pula. Katakanlah misalnya Bank Syariah Koba menawar harga Rp.86.000,- per pasang, sehingga masih untung Rp.4.000,- per pasang dan keuntungan keseluruhan adalah :³⁵

$$\frac{\text{Rp.60.000}}{\text{Rp.86.000,-}} \times \text{Rp.4.000,-} = \text{Rp.2.790.697,-}$$

6. *Al-Ijarah (Leasing)*

Pengertian *Al-Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Dalam praktiknya kegiatan ini dilakukan oleh perusahaan leasing, baik untuk kegiatan operating lease maupun financial lease.

³⁴Ibid, 252.

³⁵Edy Wibowo Dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah* ,(Cet 1, Bogor: Graha Indonesia,2005),41.

7. *Al-Wakalah* (amanat)

Wakalah atau wakilah artinya penyerahan atau pendeglasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain. Mandat ini dilakukan sesuai dengan yang telah disepakati oleh si pemberi mandat.

8. *Al-Kafalah* (Garansi)

Al-Kafalah merupakan jaminan yang diberikan penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dapat pula diartikan sebagai pengalihan tanggung jawab dari satu pihak kepada pihak lain. Dalam dunia perbankan dapat dilakukan dalam hal pembiayaan dengan jaminan seseorang.

9. *Al-Hawalah*

Al-Hawalah merupakan pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Atau dengan antara lain pemindahan beban utang dari satu pihak kepada lain pihak. Dalam dunia keuangan atau perbankan dikenal dengan kegiatan pajak piutang atau factoring.³⁶

10. *Ar-Rahn*

Ar-Rahn merupakan kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan utang atau gadai.

H. Teori Pengetahuan Konsumen Tentang Produk Bank Syariah

Pengetahuan konsumen terdiri dari informasi yang tersimpan didalam ingatan pengetahuan konsumen. Para pemasar sangat tertarik untuk mengerti dan

³⁶Ibid, 42.

memahami pengetahuan konsumen. Informasi yang dipegang oleh konsumen tentang produk/jasa akan sangat mempengaruhi pola pembelian mereka.

Menurut Philip Kotler yang dialih bahasakan oleh Hendra Teguh, Ronny A Rusli dan Benyamin Molan (2000) menyebutkan: “Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman.”³⁷ Konsumen memiliki tingkatan pengetahuan produk yang berbeda, yang dapat dipergunakan untuk menerjemahkan informasi baru dan membuat pilihan keputusan. Menurut J Paul Peter, Jerry C. Olson dialih bahasakan oleh Damos Sihombing (1999) membagi pengetahuan menjadi 3 jenis pengetahuan produk yaitu :³⁸

1. Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk/jasa.
2. Pengetahuan tentang manfaat produk/jasa.
3. Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan oleh produk/jasa bagi konsumen.

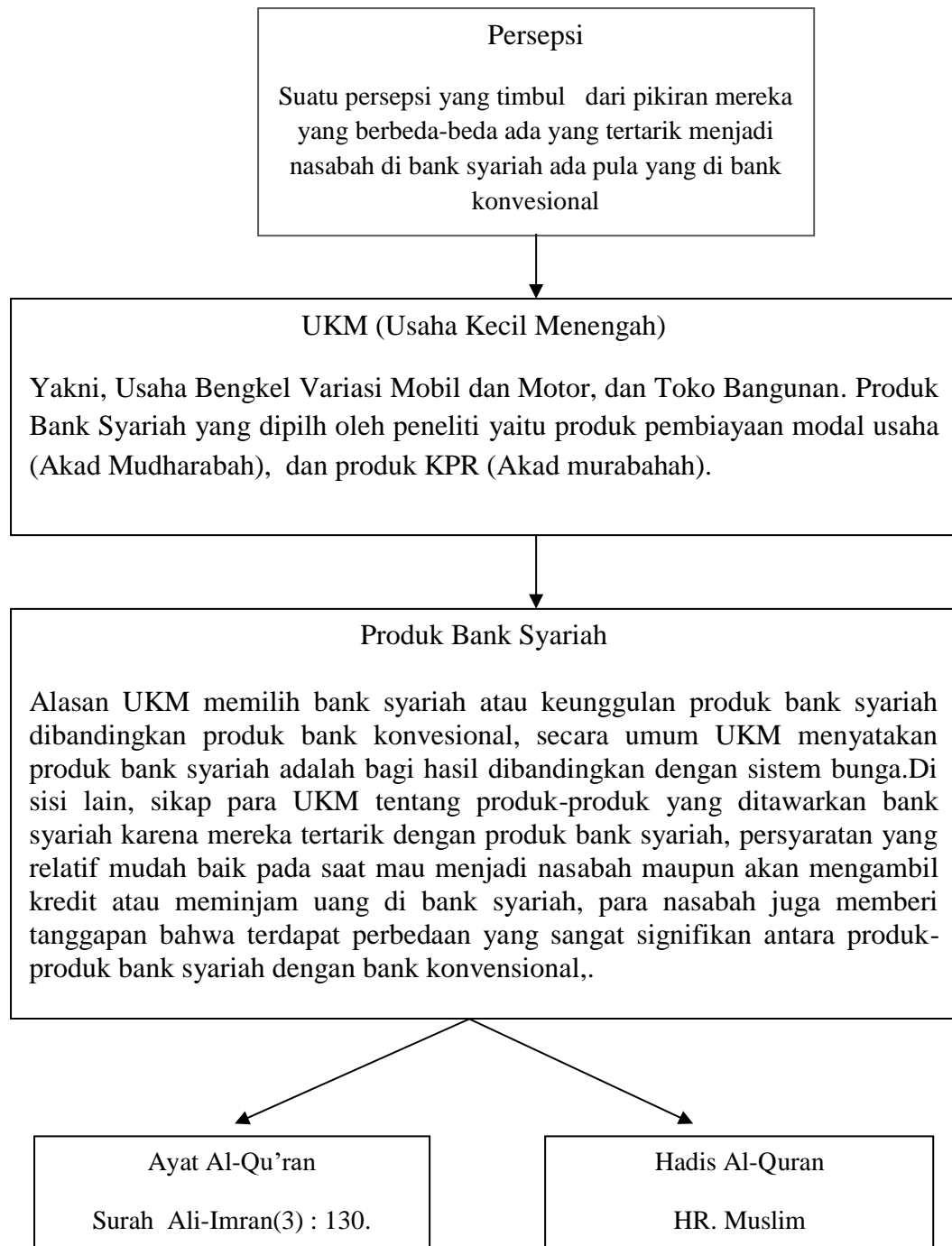
Semakin meningkatnya persaingan dalam dunia perbankan maka bank-bank Syariah mendorong untuk lebih berorientasi kepada konsumen atau nasabah. Untuk mendukung upaya tersebut diperlukan pengetahuan mengenai konsumen terutama perilakunya. Setidaknya ada dua alasan mengapa perilaku konsumen perlu dipahami. Pertama, dengan memahami konsumen akan menuntun pemasar kepada kebijakan pemasaran yang tepat dan efisien. Kedua, diharapkan dengan

³⁷Kotler, Phillip, dialih bahasakan oleh Hendra Teguh, Ronny A Rusli dan Menyamin Molan, *Manajemen Pemasaran* : Edisi Bahasa Indonesia. (Jakarta : PT Prenhallindo,2000),22

³⁸Peter, J. Paul and Jerry C. Olson dialih bahasakan oleh Damos Sihombing, *Consumer Behavior and Marketing Strategy* (4th ed. The Mc Graww-Hill Companies,Inc,1999),22

berorientasi kepada konsumen, pemasar dapat melakukan strategi yang baik dalam mensiasati kelebihan penawaran dari pada permintaan didunia bisnis.

I. Kerangka pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Disain Penelitian

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang (objek) itu sendiri dengan melakukan pengamatan, wawancara atau penelaahan dokumen.

Yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai atau diperoleh dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran).³⁹

Desain penelitian ini digolongkan kedalam jenis penelitian studi kasus. Secara teknis studi kasus merupakan penelitian mengenai manusia (dapat berupa suatu kelompok, organisasi maupun individu), peristiwa, latar secara mendalam, tujuan dari penelitian ini mendapatkan gambaran yang mendalam tentang suatu kasus yang sedang diteliti. Pengumpulan datanya diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sumber data yang diambil adalah data primer dan data sekunder. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif.⁴⁰

B. Lokasi Penelitian

³⁹Wiratna Sujarweni, “*Metode Penelitian*” (Cet.1, Yogyakarta; PUSTAKABARUPRESS). H. 6

⁴⁰Ibid. h. 22

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore Jalan Dayo Dara, Talise, Palu Timur, Kota Palu, Sulawesi Tengah.⁴¹

a. Alasan memilih judul

Karena di Wilayah Kota Palu khususnya di kelurahan talise valangguni kecamatan mantikulore termasuk kelurahan yang baru diresmikan pada bulan juni tahun 2015, maka UKM yang ada di kelurahan talise valangguni usaha yang paling maju dan mulai berkembang, tempat membuka usaha disana pun sangat strategis, tanahnya pun sangat luas dan sangat bagus dekat dengan area perusahaan besar, kantor, wisata, dan pasar jadi tidak heran banyak pendatang dari diluar kota palu untuk membuka usaha di kelurahan tersebut, tetapi pada waktu saat gempa itu terjadi pada tahun lalu banyak UKM mengalami jatuh bangun sebuah usaha karena tempat usaha yang mereka tempati hancur dan sebagian para pelaku UKM banyak meninggalkan didaerah tersebut. Para pelaku UKM sebagian rata-rata mereka lebih banyak yang menggunakan jasa produk bank konvensional di bandingkan bank syariah, sebab para UKM disana mereka membuka sebuah usaha mengambil pinjaman modal menggunakan Dana KUR (Kredit Usaha Rakyat), dan rata-rata usaha disana masih dibawah binaan pemerintah dari Dinas perindustrian, Dinas UKM, Dan Dinas perdagangan. Data lokasi yang saya peroleh/dapatkan dilapangan bahwa jumlah Usaha ada 3 macam terdiri dari yakni Bengkel Motor, Bengkel Variasi Mobil Dan Toko Bangunan. Kelurahan Talise Valangguni menarik untuk saya teliti karena saya ingin mendorong dan bersosialisasi tentang Produk-produk Bank syariah agar banyak diminati masyarakat khususnya para

⁴¹Ibid. h. 73

pelaku Usaha Kecil Menengah. Kondisi inilah yang menjadi dasar pertimbangan sehingga peneliti memilih lokasi penelitian.

C. Kehadiran Peneliti

Peneliti secara aktif berinteraksi secara langsung dengan objek penelitian. Hal ini bertujuan untuk memotret dan melaporkan secara mendalam agar data yang diperoleh lebih lengkap. Peneliti dapat menggunakan cara pengamatan langsung (observasi partisipan) kepada objek penelitian dengan tujuan untuk menggali informasi sebanyak-banyaknya agar dalam pelaporan nanti dapat dideskripsikan secara jelas.

D. Data dan Sumber Data

Data adalah sekumpulan bukti atau fakta yang dikumpulkan dan disajikan untuk tujuan tertentu. Data juga dapat diartikan sebagai semua keterangan yang diperoleh dari orang yang dijadikan informan maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian. Sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah.

1. Data primer

Data yang diambil dari sumber pertama yang ada dilapangan. Data primer merupakan informasi yang diperoleh dari responden melalui wawancara yang dilakukan kepada beberapa pihak secara langsung serta observasi langsung dengan melakukan wawancara langsung dengan Usaha Kecil Menengah, dan meminta izin dengan Kepala Kantor Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore Dan Pak RT setempat yang mewaliki dari RT lainnya .

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data penunjang penelitian yang diperoleh dari berbagai sumber untuk melengkapi penelitian. Data Sekunder diperoleh dalam bentuk sudah jadi (tersedia) melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan berbagai organisasi atau perusahaan atau berbagai jurnal dan penelitian lain yang telah dilaksanakan sebelumnya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan yaitu data kualitatif. Data yang akan dikumpulkan nanti bersumber dari data primer yang didapatkan setelah penelitian serta data sekunder sebagai penunjang dalam hal ini beberapa sumber referensi (catatan, artikel, Jurnal, buku-buku sebagai teori, majalah, dan lain sebagainya yang relevan). Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan teknik :

1. Observasi

Metode ini peneliti melakukan pengamatan langsung dikelurahan talise valangguni kecamatan mantikulore dengan pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) tersebut untuk mengetahui keadaan serta kondisi yang ada dan mengumpulkan data dengan menggunakan catatan. Observasi untuk mengumpulkan data dengan melihat langsung ke lapangan terhadap objek yang diteliti.

Observasi langsung tersebut dilakukan dengan persepsi, yaitu penulis datang dan mengamati secara langsung lokasi mengenai pelaku Usaha Kecil Menengah Terhadap Produk Bank Syariah di kelurahan talise valangguni instrument penelitian yang digunakan dalam melakukan observasi langsung

adalah pedoman observasi dan alat tulis menulis untuk mencatat data yang didapatkan di lapangan.

2. Interview Dan Wawancara

Penelitian menggunakan metode wawancara mendalam secara langsung dengan kepala kantor kelurahan, RT, pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM), Dan Bank Mega Syariah Cabang Palu yang mengetahui secara langsung bagaimana kondisi dalam menerapkan produk bank syariah. Teknik wawancara ini untuk mengumpulkan data dengan permasalahan secara terbuka, pihak UKM diminta pendapat, saran dan ide-idenya, sedangkan peneliti mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

Interview langsung digunakan untuk mewawancarai para informan yaitu kepala kelurahan talise valangguni, RT, serta UKM. Wawancara dengan informan dilakukan dengan pertanyaan yang sudah disiapkan, tetapi tidak kemungkinan penulis dapat mengembangkan pertanyaan-pertanyaan itu agar mendapatkan informasi yang diperlukan sebagai penjelasan dari konsep yang telah diberikan.

Wawancara digunakan sebagai tehknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil⁴² mendalam merupakan tehnik pengumpulan data yang efektif dan efiisen. Data tersebut berbentuk tanggapan, pendapatan, keyakinan, dan hasil pemikiran tentang segala Sesuatu dipertanyakan. Dengan wawancara tersebut, peneliti dapat memperoleh informasi

⁴²Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Edisi III, Bandung ,Alfabeta, 2017.),220.

lengkap tentang bagaimana proses perkembangan produk bank syariah yang di telah diterapkan di kelurahan talise valanguni kecamatan mantikulore.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu untuk mendapatkan informasi berupa dokumen, catatan, wawancara, gambar, arsip-arsip, serta buku-buku tentang pendapat dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian, sehingga peneliti ini dapat dibuktikan benar-benar dilakukan di lokasi.

F. Teknik Analisis Data

Dalam pengelolaan data, penulis menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang diselesaikan tidak dengan berdasarkan besar kecilnya suatu variabel, tapi menginterpretasikan dari variabel yang satu ke variabel berikutnya. Data yang berbentuk kualitatif itu dengan menggunakan dua metode yaitu :

1. Induktif, metode yang dipakai untuk menganalisa data khusus berdasarkan kenyataan dari hasil riset kemudian diambil kesimpulannya yang bersifat umum.
2. Deduktif, yaitu metode yang dipakai untuk mencari dasar-dasar ketentuan nash syar'i dari hasil ijtihad ulama sebelumnya untuk diterapkan pada objek penelitian.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Setelah selesainya laporan sementara, dilakukan pengecekan keabsahan data apakah sesuai dengan masalah yang diteliti atau tidak. Langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi terhadap semua data yang dikemukakan dan

mengungkapkannya dalam bentuk karya ilmiah dan tentu didukung oleh data yang akurat.

Langkah-langkah terakhir dalam pengecekan keabsahan data ini yaitu mencocokkan data-data sesuai dengan sumbernya dengan memeriksa kembali data-data yang diperoleh apakah sesuai dengan teori atau belum kemudian didiskusikan dengan teman-teman terutama dengan dosen pembimbing.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore

a. Gambaran Umum dan Letak Geografis Kelurahan Talise Valangguni

Kelurahan Talise Valangguni adalah kelurahan yang ke-46 di kota palu yang merupakan kelurahan baru hasil pemekaran dan kelurahan talise valangguni sebagai induk yang diresmikan pada bulan Juni Tahun 2015 sesuai dengan peraturan Daerah Kota Palu Nomor 12 Tahun 2014 tentang pembentukan Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore.⁴³

Nama Talise Valangguni adalah berasal dari nama pohon/tumbuhan yang hidupnya melilit dibatang pohon lain/menjalar,serta mempunyai batang pohon yang sebesar lengan manusia.Sebutan Nama Valangguni berasal dari bahasa daerah Kaili Topo Tara arau dalam arti bahasa kaili “Tara”dengan nama mengartikan “Vala” adalah tumbuhan yang menjalar, sedangkan “Ngguni” adalah berwarna kuning dapat diartikan “Tumbuhan yang mempunyai batang dan akar berwarna kuning”

Pohon atau tumbuhan valangguni atas keyakinan masyarakat setempat sangat bermanfaat untuk mengobati berbagai macam penyakit, dan sampai sekaramh pohon valangguni banyak dikenal masyarakat dengan nama “Akar Kuning” Valangguni adalah nama pohon atau tumbuhan yang banyak tumbuh

⁴³Data Diperoleh Dari Kantor Kelurahan Talise Valangguni.

didaerah perbatasan kelurahan Talise (sebelum pemekaran) dan kelurahan Tanamodindi Wilayah ini menjadi perbatasan karena keputusan oleh kedua kelurahan tersebut yakni Hi. Sunusi atau papa Nurude.

Beliaulah yang memasang dan menancapkan tombak dialiran air berkata “Ri’imo sipa nu Valangguni ante Tanamodindi”, yang artinya “ Disinilah sifat (batas) Valangguni dan Tanamodindi. Karena Mata air yang mengalir diperbatasan tersebut sangat dibutuhkan oleh masyarakat dan menjadi filosofi dari sifat manusia. Sehingga perlu dijaga dan dilestarikan hingga saat ini mata air valangguni tidak pernah kering dan masih dimanfaatkan masyarakat Valangguni dan Tanamodindi.

Kemudian Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Palu Nomor 04 Tahun 2012 tentang pembentukan Kecamatan Ulujadi, Kecamatan Tatanga, Kecamatan Tawaeli, dan Kecamatan Mantikulore, maka Kelurahan Talise Valangguni termasuk salah satu Kelurahan dari 8 Kelurahan yang berada di Kecamatan Mantikulore.

b. Gambaran Umum Kecamatan Mantikulore

Kecamatan Mantikulore merupakan salah satu kecamatan pemekaran dari kecamatan Palu Timur (Kecamatan Induk) yang diresmikan oleh Gubernur Sulawesi Tengah secara simbolis pada tanggal 19 Juli Tahun 2012 di Kecamatan Pemekaran Ulujadi yang disaksikan oleh Wali Kota Palu, DPRD Tingkat Provinsi Sulawesi Tengah dan DPRD Kota Palu, bersama tokoh masyarakat dan seluruh wargamasyarakat Kota Palu. Peraturan Daerah Kota Palu No.4 Tahun 2012 tentang Pembentukan Kecamatan Ulujadi, Kecamatan Tatanga, Tawaeli, Dan

Kecamatan Mantikulore ditetapkan di Palu pada Tanggal 17 April 2012 Pasal 2 pembentukan Kecamatan Daerah merupakan Pemekaran (4) menjadi (8) Kecamatan Pembentukan Kecamatan sebagaimana di maksud pada ayat 1.⁴⁴

1. Kecamatan Mantikulore meliputi Tujuh Kelurahan antara lain :

- a. Kelurahan Talise Valangguni
- b. Kelurahan Layana Indah
- c. Kelurahan Tondo
- d. Kelurahan Talise
- e. Kelurahan Tanamodindi
- f. Kelurahan Lasoani
- g. Kelurahan Poboya
- h. Kelurahan Kawatuna

2. Letak Geografis

Data Monografi Kelurahan Talise Valangguni

- a. Kelurahan : Talise Valangguni
- b. Nomor Kode : -
- c. Kecamatan : Mantikulore
- d. Kota : Palu
- e. Provinsi : Sulawesi Tengah

3. Luas dan Batasan Wilayah

- a. Luas Kelurahan : 5,10 km².
- b. Batas Wilayah

⁴⁴Data Diperoleh Dari Kantor Kecamatan Mantikulore.

- 1) Sebelah Utara : Kelurahan Talise
- 2) Sebelah Selatan : Kelurahan Poboya
- 3) Sebelah Barat : Kelurahan Besusu Timur
- 4) Sebelah Timur : Kelurahan Tanamodindi

4. Kondisi Geografis

Mayoritas penduduk Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore adalah asli suku Kaili menurut catatan kantor Kelurahan Talise Valanguni untuk mengetahui lebih jelas klasifikasi jenis Kelamin dari jumlah penduduk dapat dilihat berikut ini :

TABEL 1

Penduduk Kelurahan Talise Valanguni Di Rinci Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki-Laki	2.138
2.	Perempuan	2.109
	Jumlah	4.247

Sumber : Kantor Kelurahan Talise Valanguni

- b. Kepala Keluarga : 1.201

TABEL 2

Kondisi Sosial Keagamaan

No	Agama	Jumlah Orang
1.	Islam	3.634 Orang
2.	Kristen	322 Orang
3.	Katholik	1.010 Orang

4.	Hindu	252 Orang
5.	Budha	4 Orang
	Jumlah	5.222

Sumber : Kantor Kelurahan Talise Valangguni, 2020

TABEL 3

Kondisi Sosial Ekonomi

No	Mata Pencaharian	Jumlah Penduduk
1.	Pns/Polri/Tni	428 Orang
2.	Wiraswasta	510 Orang
3.	Tani	20 Orang
4.	Buruh	43 Orang
5.	Pensiunan	51 Orang
6.	Jasa	14 Orang
	Jumlah	1.066

Sumber : Kantor Kelurahan Talise Valangguni

TABEL 4

Jumlah Penduduk Menurut Usia

Kelompok Pendidikan		
No	Umur/ Usia	Jumlah Orang
1.	00-04 Tahun`	88 Orang
2.	05-09 Tahun	403 Orang
3.	10-14 Tahun	426 Orang

4.	15-19 Tahun	394 Orang
	Jumlah	1.311 Orang
Kelompok Tenaga Kerja		
No	Usia/Umur	Jumlah Orang
1.	20-64 Tahun	2.644 Orang
2.	65+ Tahun	2.644 Orang
	Jumlah	125,644

TABEL 5

Jenis UKM Di Kelurahan Talise Valanguni

Industri Kecil Dan Menengah		
Industri Makanan	Bawang Goreng	10 Orang
Industri Kerajinan	Kerajinan Sandal	10 Orang
Rumah Makan/Restauran	5 Rumah Makanan	10 Orang
Jumlah		30 Orang
Usaha Jasa Dan Perdagangan		
Swalayan	1 Buah BNS	22 Orang
Warung Serba Ada	3 Unit	3 Orang
Toko/Kios	37 Unit	-
Usaha Peternakan	4	61 Orang
Depot Air Minum	26 Unit	40 Orang
Jumlah		126 Orang
Usaha Jasa Gas, BBM		
SPBU	1 Unit	25 Orang
Pangkalan Minyak Tanah	-	-
Pengecer Gas/BBM	3 Unit	3 Orang
Jumlah		28 Orang
Usaha Jasa Keterampilan		
Tukang Kayu	5 Usaha	-
Tukang Batu	7 Usaha	-
Tukang Jahit	6 Usaha	-
Tukang Cukur	7 Usaha	-
Tukar besi/Las	6 Usaha	-
Tukang Pijat	3 Usaha	-

Usaha Jasa Hukum Dan Konsultasi		
Notaris	-	
Pengacara/Advokat	-	
Pejabat pembuat Akta Tanah	1	
Usaha Jasa Penginapan		
Asrama	-	-
Kontrakan/Kos	-	-
Mess	-	-
Penginapan	-	-
	1 Unit	-

Sumber : Kantor Kelurahan Talise Valangguni Tahun 2020

B. Hasil Penelitian

Dari hasil wawancara dengan para pelaku UKM untuk mengetahui informasi tentang bank syariah dan produk bank syariah, para pelaku UKM ini untuk memperolehnya dari suatu pihak marketing, teman kerja di bank syariah, dan kerabat terdekat untuk mengetahui produk bank syariah, dan berikut ini peneliti menggambarkan :

TABEL 6
Media Yang Digunakan Para Pelaku UKM Untuk Mengetahui Tentang Produk Bank Syariah

NO	Nama	Media yang digunakan untuk mendapatkan informasi
1.	I Wayan Sutarka	Pihak Marketing
2.	Ikhsan. K	Teman Kerja
3.	Razak	Kerabat

Pemasaran dan promosi sangatlah yang dibutuhkan dalam perbankan syariah karena pemasaran dan promosi sangatlah berpengaruh terhadap kepuasan nasabah dan juga kemajuan bank syariah. Bank BNI Syariah Cabang Palu merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan fungsinya sebagai

lembaga intermediasi, yaitu sebagai lembaga yang menjembatani antar pihak yang devisit dana dengan pihak yang berlebihan dana dngan cara melakukan funding dan landing.

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap informasi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak I wayan selaku pemilik UKM bengkel Motor beliau mengatakan :

“Saya mendapatkan informasi tentang adanya bank syariah dari salah satu pihak dari Marketting bank syariah datang ke tempat saya kemudian saya layani dengan baik. Setelah itu kami berbincang-bincang pihak marketing memberitahukan kepada saya tentang keunggulan dan kelemahan dari bank syariah, akhirnya pun saya tertarik ingin mencoba tentang bank syariah saya mengambil produk dari pembiayaan modal usaha.

Menurut Bapak I wayan Sutarka pemilik UKM Bengkel motor awalnya, pada saat itu beliau sedang butuh dana untuk membangun sebuah usaha hanya saja beliau kekurangan modal akhirnya beliau tertarik menggunakan jasa produk bank syariah dan beliau mulai bermitra ke bank syariah karena menurut beliau bank syariah lebih murah, aman, simple dan memberikan kenyamanan.

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap informasi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak Ikhan pemilik UKM bengkel Variasi Mobil Dan Motor beliau mengatakan :

Seorang pelaku UKM yang bernama Ikhsan k pemilik usaha bengkel variasi mobil dan motor pada awalnya beliau menjadi nasabah di bank konvensional menggunakan jasa produk tabungan Umroh seiring berjalannya waktu, beliau mulai berfikir dengan adanya bank syariah ini beliau tidak ragu untuk transaksi

yang halal sebab bank syariah menjalankan suatu usahanya berdasarkan prinsip syariah.

“Saya mendapatkan informasi adanya bank syariah dari salah satu teman sesama kerjanya beliau diajak untuk bermitra di bank syariah sebab beliau dengan temannya pun sering berbincang-bincang perihal mengenai tentang bagaimana mekanisme dan keunggulan yang dimiliki jasa produk bank syariah, akhirnya temannya pun menjelaskan keunggulan yang dimiliki bank syariah sebab itulah beliau pun beralih menjadi nasabah di bank syariah.

Seorang pelaku UKM yang bernama Ikhsan k pemilik usaha bengkel variasi mobil dan motor pada awalnya beliau menjadi nasabah di bank konvensional menggunakan jasa produk tabungan Umroh seiring berjalannya waktu. karena beliau punya 5 alasan, alasan pertama bank syariah bebas Bunga alasan kedua prinsip dasar dalam bank syariah menggunakan akad mudharabah, alasan ketiga memiliki lingkungan kerja yang baik, alasan keempat bank syariah tidak hanya berorientasi pada profit, dan alasan terakhir bank syariah menutupi aib seseorang.

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap informasi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak Razak pemilik UKM Toko Bnagunan Namirah beliau mengatakan :

“Saya mendapatkan informasi tentang adanya bank syariah dari kerabat dekatnya yang salah satu pegawai di bank syariah yaitu Bank BNI Syariah. Pada saat itu beliau meminta tolong ke kerabat dekatnya untuk mencarikan ia ruko tempat membangun sebuah usaha, akhirnya pun ruko tersebut sudah didapatkan beliau pun langsung transaksi Jual Beli di bank BNI Syariah harga ruko tersebut senilai Rp.200.000.000,00 akhirnya beliau memutuskan untuk menjadi nasabah di Bank Syariah agar mudah didalam bertransaksi karena ada orang dalam membantu beliau yakni teman kerjanya menjadi pegawai Bank BNI Syariah.

Dengan adanya kerabat dekatnya yang kerja di bank syariah saya pun merasa sangat senang sebab semua prosedur dan persyaratannya sudah ada yang bantu jadi saya tinggal melakukan transaksi saja. Bagi saya Bank Syariah sekarang

sudah jauh lebih maju, dari sisi pelayanan sudah mampu bersaing dengan yang ada di bank konvensional. Satu hal yang tidak akan didapati dari bank konvensional adalah rasa ketenangan batin, rasa ketenangan karena kita berbisnis dengan yang bebas dari riba.

2. *Produk Bank Syariah yang disukai oleh Usaha Kecil Menengah (UKM).*

Dengan munculnya berbagai persepsi pelaku UKM di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore terhadap transaksi di bank syariah maka timbulah minat/disukai dari berbagai pelaku UKM tersebut untuk bertransaksi ada yang berminat ada juga sebagian yang kurang berminat. Dalam hal ini minat pelaku UKM bertransaksi di bank syariah dapat diketahui melalui hasil wawancara seperti berikut :

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap produk bank syariah yang disukai/diminati UKM. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valanguni, atas nama Bapak I Wayan Sutarka pemilik UKM Toko Bnagunan Namirah beliau mengatakan :

“Dengan adanya bank syariah memberikan saya keringan dalam membangun sebuah usaha sebab saya pada saya membangun sebuah usaha, uang saya tidak mencukupi memenuhi kebutuhan usaha saya makanya dengan adanya bank syariah usaha yang saya peroleh dapat berjalan dengan lancar.

Pelaku UKM Bengkel Motor Bapak I Wayan Sutarka yang lebih berminat/menikmati melakukan transaksi di bank syariah yaitu bank Mega Syariah menggunakan produk pembiayaan modal usaha untuk membangun suatu usahanya itu yang mereka gunakan/pakai. Manfaat para pelaku UKM oleh Bapak I wayan Sutarka menggunakan jasa produk pembiayaan modal usaha ialah Bank Syariah

Non Bunga dan pembiayaan multiguna karena dengan adanya Bank Syariah mereka merasa terbantu dengan dana yang mereka pinjam, karena dana yang mereka miliki belum cukup untuk usaha maka pihak UKM bermitra untuk meminjam dana di bank syariah agar usaha yang mereka bangun tersebut terpenuhi. sebab mereka membangun sebuah usaha harus memiliki modal yang cukup besar untuk memulai bisnis agar bisa perputaran modal kembali.

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap produk bank syariah yang disukai/diminati UKM. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Ikhsan K pemilik UKM Variasi Mobil dan Motor beliau mengatakan:

“Saya memilih transaksi di bank syariah yakni pembiayaan Modal usaha, sebab apa yang saya pinjam di bank syariah sesuai dengan kebutuhan bisnis saya, karena bank syariah sebuah rasa kekeluargaan yang begitu erat meskipun tetap memiliki tanggung jawab masing-masing.

Bapak Ikhsan K pemilik UKM bengkel Variasi mobil yang lebih berminat betransaksi di bank syariah yaitu Bank Mumalat menggunakan produk pembiayaan modal usaha. Manfaat yang mereka dapatkan saat melakukan transaksi di Bank Syariah merasa aman karena bank syariah memakai sistem bagi hasil, beliau menilai bank syariah transparan, jujur, dan amanah dalam menjalankan segala transaksi.

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap produk bank syariah yang disukai/diminati UKM. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Razak pemilik Toko Bangunan Namirah beliau mengatakan :

“Produk pembiayaan Jual Beli yang saya sukai/minati dari Bank syariah karena sesuai dengan kebutuhan bisnis saya yakni biaya konsumtif Ruko, dengan memilih Akad Murabahah”

Bapak Razak pemilik UKM Toko bangunan Namirah yang bertansaksi di bank syariah yaitu Bank BNI Syariah menggunakan produk KPR (Kredit Perumahan Rakyat) dan pembiayaan modal usaha. Manfaat dari produk pembiayaan jual beli menggunakan akad Murabahah nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang didapatkan, para pelaku UKM mengetahui harga pertama memberikan penjelasan kembali untuk harga penjualan pertama disertai margin yang didapat.

Bahwa ketiga pelaku UKM yang telah saya mewawancarai yang menggunakan produk bank syariah rata-rata diantara mereka menggunakan produk pembiayaan modal usaha sebagai mitra membangun usaha mereka.

3. Persepsi Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) Terhadap Produk Bank Syariah Di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore.

Persepsi merupakan suatu pandangan yang muncul dalam diri seseorang seperti halnya dalam pelaku UKM yang ada di Kelurahan Talise Valangguni. Dalam penelitian ini bukan dari keseluruhan pelaku UKM yang ada di Kelurahan Talise Valangguni melainkan diambil berdasarkan dari hasil Penelitian jenis-jenis UKM yang ada di Kelurahan Talise Valangguni, peneliti mengklasifikasi jenis-jenis UKM tersebut lalu mengambil 3 pelaku UKM yakni Bengkel Motor, Bengkel Variasi Mobil, dan, Toko Bangunan Namirah. Kelurahan Talise Valangguni yang mewakili usaha UKM yang serupa atau sejenis. Alasan peneliti mengambil pelaku UKM tersebut karena menurut peneliti mampu mewakili dari UKM yang serupa dan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan yaitu

persepsi pelaku UKM di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore terhadap Produk bank syariah. Dalam sistem Produk Bank Syariah tampaknya sudah dilakukan oleh sebagian Usaha Kecil Menengah di kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore

Penulis melakukan hasil wawancara terhadap persepsi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak I wayan selaku pemilik UKM bengkel Motor beliau mengatakan :

“Persepsi saya tentang produk bank syariah pelayanan dengan baik, selain itu ketika melakukan transaksi di Bank Mega Syariah beliau merasa aman, Bagus tidak ada sistem Bunga tinggi, biar lambat pembayaran tidak ada didenda. Dan dari pihak bank syariah sendiri pun memberikan informasi kepada nasabahnya sebelum jatuh tempo.”⁴⁵

Usaha dari informan berjalan hampir 6 tahun, untuk memulai usaha ini informan memulai usaha dengan modal Rp.100.000.000,00 modal ini adalah modal pinjaman dari bank syariah. Pemilik bengkel Motor dan berlatar belakang Wiraswasta melakukan transaksi dengan Bank Mega Syariah sebagai sarana modal usaha, beliau mengajukan peminjaman modal senilai Rp. 100.000.000,00 dan sudah menjadi nasabah selama 5 tahun di Bank Mega Syariah. Responden ini mengetahui adanya produk bank syariah sebelumnya ketika pelaku UKM ini diberi penjelasan oleh pihak marketing Bank Mega Syariah yang datang kerumah beliau, kemudian beliau tertarik menjadi nasabah di Bank Mega Syariah meskipun saya seorang non muslim.

Walaupun Bapak I Wayan Sutarka ini beliau seorang non Muslim tetapi beliau ingin mencobanya bermitra ke Bank Mega Syariah kebutulan saja pihak

⁴⁵I Wayan Sutarka, *Pemilik Usaha Bengkel*, wawancara di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore, 23 Januari 2020.

marketing dari Bank Mega Syariah menawarkan produk bank syariah ke saya maka saya tertarik ingin menjadi nasabah pada saat itu saya juga butuh dana. Produk bank syariah sistem operasionalnya pun sama saja hanya saja yang membedakan itu dari sistem akad yang dipakai berdasarkan prinsip Islam. Selama 5 tahun saya menjadi nasabah di bank syariah tidak ada sedikit masalah yang saya hadapi.

Dapat disimpulkan bahwa persepsi diatas bahwa Ketika melihat Para masyarakat Kelurahan Talise Valangguni utamanya pelaku UKM dalam menjalankan suatu bisnis mereka tidak semata-mata dapat berdiri sendiri, kebanyakan dari mereka mengajukan suatu pembiayaan kepada pihak penyedia jasa keuangan seperti pihak perbankan syariah. Seperti halnya pelaku UKM yang telah diwawancarai oleh peneliti mereka melakukan kemitraan dengan pihak bank syariah disini peran bank terlihat dalam kegiatan transaksi keuangannya seperti halnya pinjaman modal usaha, persepsi mereka terhadap bank syariah sangat baik mereka terima.

KPR Syariah atau sering disebut dengan KPR iB (Islamic Banking) merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan segala kebutuhan yang berkaitan dengan perumahan dengan akad syariah. Meskipun pembiayaan property yang disalurkan perbankan syariah porsinya masih terbilang kecil dibanding kredit properti secara nasional, namun produk KPR iB ini semakin diminati masyarakat. Hal ini juga sejalan dengan semakin dikenalnya Bank Syariah di Indonesia. Hampir semua Bank Syariah tersebut juga melayani pembiayaan kepemilikan rumah.

Penulis melakukan hasil wawancara selanjutnya terhadap persepsi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak Razak selaku pemilik UKM Toko bangunan Namira beliau mengatakan :

“Persepsi beliau menggunakan produk KPR dari bank syariah tidak memikirkan dunia, adanya dengan kesepakatan diawal bagi hasil, tidak terlalu berat biaya, dan silaturahmi dari pihak bank syariah sangat terjamin dari situlah beliau tertarik menjadi nasabah di bank syariah.”⁴⁶

Pelaku UKM Toko Bangunan yang menjadi salah satu nasabah di bank syariah selama 4 tahun, awalnya itu beliau ditawarkan kepada teman kerjanya tentang produk KPR di Bank BNI Syariah yakni sebuah tempat ruko kemudian beliau tersebut dijelaskan kepada pihak pengelola KPR cara transaksi produk KPR di Bank BNI Syariah, kemudian dari situlah beliau tertarik menjadi nasabah di Bank BNI Syariah kebetulan beliau juga mau membuka usahanya, harga ruko tersebut dijual seharga Rp.200.000.000 dengan DP Rp.100.000.000 jadi beliau tersebut melanjutkan cicilannya sampai lunas di bank syariah senilai Rp.100.000.000. Persepsi yang baik mengenai KPR (Kredit Perumahan Rakyat) di bank syariah bahkan beliau sangat mengapresiasi dengan berdirinya perbankan syariah di Indonesia.

Respon dari Bapak Razak sangat baik tentang bank syariah mengapresiasi kepada para UKM lainnya bahwa kita sebagai agama Islam harus menggunakan mencintai produk sesuai dengan prinsip-prinsip syariah agar bisa memakmurkan dan bisa bersaing ke bank konvensional. Kita sebagai orang

⁴⁶Razak, *Pemilik Toko Bangunan Namirah* ,wawancara di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore, 23 Januari 2020.

Islam seharusnya memberikan contoh yang baik kepada agama Non Islam walaupun bank syariah masih dianggap sangat minim bagi agama non Islam maupun agama Islam sendiri tetapi dengan adanya bank syariah hadir di tengah-tengah masyarakat Indonesia seharusnya kita ikut bangga transaksi kita itu mudah dan halal dan sesuai dengan yang terkandung didalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Berkembangnya KPR syariah ini tidak terlepas dari berbagai keunggulan fitur produk KPR syariah yang tidak dimiliki oleh KPR konvensional. Dari sisi tujuan penggunaan, manfaat KPR syariah kurang lebih sama dengan KPR konvensional, yakni dapat digunakan untuk membiayai pembelian rumah baru maupun rumah second, pembelian rumah susun, apartemen, villa, pembelian kavling siap bangun, dan pembelian ruko. Bahkan KPR syariah dapat digunakan untuk membiayai pembangunan rumah dan renovasi rumah, pembelian rumah indent, take over pembiayaan dari bank lain dan pembiayaan rumah dengan pola subsidi. Hal pokok yang membedakan dengan KPR konvensional adalah dari sisi akad yang ditawarkan. Kalau KPR konvensional menggunakan sistem bunga, maka KPR syariah tidak boleh menggunakan instrumen bunga dalam perhitungan angsuran. Dalam berhubungan dengan nasabah, Bank Syariah memakai kontrak syariah, sehingga terhindar dari riba yang diharamkan.⁴⁷

Berdasarkan prinsip dasar produk tersebut maka bank syariah sesungguhnya memiliki produk inti pembiayaan bagi hasil yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah*. Kehadiran bank syariah

⁴⁷Nur Rahmah, Skripsi, *Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Produk Murabahah Dalam Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Pada PT. Bank Bni Syariah Cabang Makassar*, (Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin), (2012).

seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil khususnya UKM. Hal ini dikarenakan pola mudharabah dan murabahah merupakan pola investasi langsung pada sektor riil dan return pada sektor keuangan (bagi hasil). Dengan demikian, keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi untuk meningkatkan pertumbuhan sektor riil. Fungsi tersebut akan terwujud apabila bank syariah menggunakan akad *profit and loss sharing* (mudharabah dan murabahah) sebagai core product-nya.⁴⁸

Penulis melakukan hasil wawancara informan terakhir terhadap persepsi produk bank syariah. Menurut salah satu UKM di Kelurahan Talise Valangguni, atas nama Bapak Ikhsan selaku pemilik UKM Bengkel Variasi Mobil dan Motor beliau mengatakan :

“Persepsi sistem yang dijalankan menggunakan akad mudharabah (Bagi Hasil), tidak terlalu ribet, bunganya pun rendah, pelayanan bagus lebih menguntungkan dan mudah dalam pembayaran angsurannya yang dirasa beliau lebih aman. Sebetulnya beliau sedikit banyak tau mengenai perbankan syariah, bahkan beliau juga memahami mengenai riba yang ada pada perbankan konvensional”.⁴⁹

Selain itu persepsi juga muncul pada pelaku UKM bengkel variasi Mobil yang ada di kelurahan Talise Valangguni yaitu bapak Ikhsan K yang berlatar belakang pendidikan SMK Teknik Permesinan. Pada awal usaha bengkel Variasi mobil beliau melakukan kerjasama dengan pihak perbankan yaitu Bank Muamalat. Beliau mengajukan peminjaman modal usaha senilai Rp.100.000.000

⁴⁸Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. (Jurnal Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Vol. XIII, No. 2, Juli 2013), 316

⁴⁹Ikhsan. K, *Pemilik Usaha Bengkel Variasi Mobil*, wawancara di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore, 23 Januari 2020.

kepada Bank Muamalat dengan alasan beliau mendengarkan pengalaman dari kerabatnya akhirnya beliau tertarik menggunakan produk bank syariah.

Saya merasa sangat senang Bank Muamalat datang di tengah-tengah kami, sebab dengan adanya Bank Muamalat hadir saya tidak ada ragu lagi dari diri saya akan transaksi di Bank Muamalat walaupun sistem operasionalnya pun sangat lambat dan banyak sekali permintaan, tetapi bagi saya justru tidak rugi bagi saya hanya saja saya merasa puas sebab Bank Muamalat itu sangat betul-betul memperhatikan sesuai dengan ajaran agama Islam, Uang saja yang kita pinjam pun dipertanyakan uang yang kita pinjam digunakan dalam usaha dan keperluan apa. Jadi saya sebagai agama Islam tau betul konsekuensi yang kita hadapi di masa depan dan buat Akhirat dan dunia.

Sempat Pak Ihksan K ditawari oleh pihak Marketting yang bekerja dibank konvensional namun beliau menolak karena beliau paham betul konsekuensi riba yang nantinya akan ditanggung, mungkin secara sekilas bank syariah dan bank konvensional hampir sama namun akadnya yang membedakan. Selain itu menurut beliau akad tersebut yang menentukan suatu transaksi menjadi halal atau menjadi haram. Menurut beliau amanah yang diberikan kepada bank syariah akan berdampak baik dikemudian hari dan diakhirat kelak, salah satunya dengan menghindari riba dan bertransaksi dibank syariah.

a. Persepsi UKM tentang produk pembiayaan Bagi hasil Bank Syariah dengan adanya Bagi hasil ini membuat UKM dana yang dipinjamkan pun sangat terbantu sebab bunga yang harus dibayarkan UKM kepada pihak bank syariah pun tidak

terlalu tinggi sehingga pihak UKM mampu membayarkan utangnya Kesepakatan di Akad sudah diketahui jumlah nisbah.

b. Persepsi memberikan informasi kepada nasabahnya sebelum jatuh tempo dengan adanya informasi dari pihak bank syariah kepada nasabahnya sebelum masa jatuh tempo membuat para UKM pun tidak akan khawatir akan pembayaran tagihan sebelum jatuh tempo, sebab ada pemberitahuan langsung dan selalu mengingatkan kepada nasabahnya agar membayar sebelum jatuh tempo. Tetapi walaupun pembayarannya sesudah jatuh tempo pihak dari bank syariah pun tidak memberikan denda bunga kepada nasabahnya hanya saja berupa teguran dan berdiskusi kepada pihak nasabah alasan mereka kenapa tidak membayar tepat waktu.

c. Pelayanan dari pihak bank syariah pun sangat ramah dan baik, silaturahmi pun tetap terjaga antara bank syariah kepada nasabahnya sebab bank syariah selalu mengunjungi kepada nasabahnya sampai dimana uang yang mereka pinjam itu untuk perkembangan usahanya, dan memberikan himbauan agar membayar ditepat waktu jangan sampai diberikan teguran keras dari pihak bank syariah sendiri.

d. Didalam bank syariah pun memberikan peraturan nisbah(keuntungan) itu 40:60 jadi keuntungan yang diambil dari nasabahnya itu 40%, sedangkan daripihak bank syariah pun 60% , jika apabila kerugian itu akan terjadi maka dari pihak nasabahnya yang akan menanggungnya, karena sesuai akad mudharabah.

C. Pembahasan

Dari seluruh para pelaku UKM tentang produk bank syariah sangat baik dimata mereka bisnis perbankan konvensional di Indonesia mulai tersaingi dengan adanya bank syariah. Bank syariah menawarkan alternative jasa perbankan dengan sistem ketidakseimbangan berupa keadilan bagi hasil (profit and Loss sharing principle) atau profit margin yaitu keuntungan yang diharapkan oleh bank syariah, sistem ini menerapkan prinsip keadilan antara pihak bank atau nasabah. Bermula dari jasa penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan prinsip syariah, kini bank syariah mulai merambah bisnis pembiayaan untuk modal pembayaran bersifat konsumtif. Walaupun Bank Konvensional banyak diminati kalangan muslim bukan Bank Syariah karena kebutuhan dan keinginan manusia pun berbeda-beda.

Menurut Zainul Arief, salah satu seorang pelopor perbankan syariah di Indonesia, mengatakan bahwa sistem keuangan dan perbankan syariah bukan sekedar sistem transaksi komersial, melainkan bagian dari sistem etika islami. Ia mengatakan sebagai berikut :

“Persepsi Islam dalam transaksi finansial itu dipandang oleh banyak kalangan muslim sebagai kewajiban agamis. Kemampuan lembaga keuangan Islam menarik investor dengan sukses bukan hanya tergantung pada tingkat kemampuan lembaga itu menghasilkan keuntungan, tetapi juga pada persepsi bahwa lembaga tersebut secara sungguh-sungguh memperhatikan retriaksi-retriaksi agamis yang digariskan oleh Islam”.⁵⁰

Dalam suatu kegiatan ekonomi respon sendiri sangat berpengaruh sebagai wujud dari suatu penawaran yang dilakukan, apabila respon baik maka kegiatan

⁵⁰Zaimm Saidi, MPA Dan Shaykh Umar Ibrahim Vadillo, *Tidak Syariahnya Bank Syariah*, (Edisi Cet Ke-V, Jakarta : Delokomotif, 2015), 31.

transaksi berlangsung baik dan sebaliknya apabila respon buruk maka berlangsung suatu transaksi yang hanya sekedarnya.

Dari hasil wawancara dengan pelaku UKM untuk mendapatkan informasi. Berikut ini adalah informasi tentang produk bank syariah dari pelaku UKM di Kelurahan Talise Valanguni mereka sering berinteraksi dengan pihak marketing dari bank syariah datang ke tempat mereka sering membicarakan tentang produk bank syariah serta keunggulan sehingga pelaku UKM mengetahui informasi dari rekan kerja dan kerabat secara langsung dari pihak yang mengerti dibidangnya tetapi ada sebagian banyak para pelaku UKM tidak tertarik menjadi nasabah di bank syariah karena pelaku UKM sudah terlebih dahulu menjadi nasabah di bank konvensional.

Respon pelaku UKM di Kelurahan Talise Valanguni sendiri kepada bank syariah cukup baik yang mana ketika ada penawaran dari bank syariah mereka tidak serta merta menolak tawaran tersebut namun menganalisis dulu sesuai atau tidak dengan kebutuhan partner bisnis mereka, bahkan sebagian dari mereka sangat paham mengenai bank syariah yang mana sebagian dari mereka memang berlatar belakang wiraswasta, pegawai, dll namun sebagian lain dari mereka ada juga yang tidak terlalu paham, namun mereka semua sependapat bawasannya bank syariah merupakan bank yang cukup baik dalam segi transaksi sesuai dengan agama yang dianut mereka dalam kehidupan sehari-hari namun mereka tidak sepenuhnya mengatakan baik dari segi pelayanan maupun transaksi di bank syariah itu sendiri.

Kebanyakan dari mereka para pelaku UKM banyak diminati yakni mengajukan pembiayaan sebagai modal usaha menggunakan akad mudharabah dan murabahah, mereka juga sepakat dengan bank terkait bunga maupun bagi

hasil yang ditawarkan oleh pihak perbankan syariah, bagi mereka kerjasama dengan bank memiliki hubungan timbal balik. Hubungan tersebut menguntungkan pihak pemilik usaha karena dapat menjalankan usahanya sedangkan pihak perbankan syariah memperoleh keuntungan dengan bunga maupun bagi hasil sesuai dengan kesepakatan jadi tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Persepsi merupakan suatu hal yang timbul dalam diri seseorang untuk menyikapi apa yang diketahui, disini persepsi yang timbul dari pelaku UKM yang ada dikelurahan talise valangguni mengenai perbankan syariah sangat beragam. Banyak pelaku UKM yang telah diwawancarai peneliti mempersepsikan bank syariah baik secara segi agama namun ada juga yang beranggapan bank syariah hampir sama dengan bank konvensional.

Selain persepsi kendala merupakan suatu halangan bagi pelaku UKM di talise valangguni dalam melakukan transaksi keuangan di bank syariah, selain dari faktor kendala yang dialami individu dari pelaku UKM pihak bank juga mematok standarisasi dalam pemberian pinjaman modal usaha maupun transaksi keuangan yang lain. Dalam setiap bisnis pasti ada yang namanya jatuh bangun dalam mengelola suatu usaha namun semua itu merupakan suatu pengalaman berharga. Setiap pelaku usaha pasti dapat mengukur suatu kemungkinan-kemungkinan yang timbul ketika mendirikan suatu usaha. Pengalaman seseorang dalam mengoperasikan bisnisnya serta pengalaman terkait lembaga keuangan yang akan dijadikan patner usaha juga berpengaruh didalamnya. Selain itu motivasi dari dalam diri seseorang tersebut dapat membentuk suatu persepsi yang timbul ketika akan melakukan kerjasama dengan pihak penyedia jasa keuangan dengan kata lain

pihak perbankan. Selain itu juga tidak dapat terlepas dari kepribadian setiap pelaku UKM dikelurahan talise valangguni itu sendiri.

Tidak seperti halnya dengan pelaku UKM dikelurahan talise valangguni mereka membangun usahanya tidak serta-merta dapat berdiri sendiri mereka mempunyai seorang mitra atau partner dalam mengelola roda bisnisnya. Banyak perbankan yang menawarkan suatu kerjasama baik dari bank syariah maupun bank konvensional. Masing-masing dari mereka memiliki respon yang baik, mereka mempersilahkan adanya penawaran dari perbankan dan menerima brosur produk perusahaan yang diberikan.

Namun pelaku UKM dikelurahan talise valangguni sebagian besar lebih memilih bank konvensional dibanding dengan bank syariah, banyak faktor yang menurut mereka menjadi pertimbangan sehingga lebih memilih bank konvensional salah satunya yaitu bank konvensional lebih mengerti kebutuhan mereka terkait modal usaha serta bunga yang diberikan dan mudah dijangkau karena sudah membuka berbagai cabang besar serta unit-unit dipelosok desa, selain itu rasa kepercayaan yang timbul di bank konvensional lebih tinggi dengan adanya kantor-kantor unit yang dibuka diberbagai daerah bahkan didesa-desa tersebut. Kebanyakan dari mereka sempat melirik bahkan menggunakan jasa yang ditawarkan bank syariah namun tingkat kepuasan yang diperoleh sangatlah sedikit dengan alasan bank syariah hanya terdapat di wilayah tertentu.

Respon dari mereka terkait bank syariah belum mampu menentukan keputusan keberlangsungan transaksi mereka terkait pemilihan bank konvensional

maupun bank syariah sebagai lembaga keuangan yang dipercaya sebagai patner bisnisnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bertolak dari beberapa uraian sebelumnya, maka pada uraian ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan yang diambil dari uraian sebelumnya. Adapun beberapa kesimpulan yang dimaksud adalah.

1. Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) yang mengetahui informasi adanya produk bank syariah dari pihak marketing, yang datang ke tempat mereka dan menjelaskan tentang keunggulan produk bank syariah, ada pula dari teman kerja dan kerabat dekatnya, karena sering berinteraksi dengan orang yang mengetahui produk bank syariah serta mencari tau informasi tentang produk bank syariah. Setelah pelaku UKM mengetahui produk bank syariah dan mendapatkan informasi bank syariah serta menjadi nasabah bank syariah, selanjutnya para pelaku UKM ini akan mengetahui produk bank syariah dan mengetahui manfaat bagi usaha yang sedang dijalankan sesuai dengan kebutuhan mereka,
2. Produk-produk bank syariah yang banyak diminati/disukai nasabah dari kalangan UKM adalah produk Pembiayaan Modal usaha akad yang digunakan yakni Al-Mudarabah dan Al-Murabahah karena memiliki keunggulan seperti terhindar dari praktek riba, dan prinsip bagi hasil, persyaratan yang relatif mudah dan sederhana baik untuk menjadi nasabah

maupun saat mengajukan pinjaman kredit. Selain itu, tidak terjadi persaingan yang tajam antara bank syariah dengan bank konvensional. Dengan adanya bank syariah mereka merasa terbantu sesuai dengan kebutuhan usaha mereka jalankan.

3. Persepsi Usaha kecil Menengah Terhadap Produk Bank syariah di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore telah lama diketahui oleh UKM sejak beroperasinya bank syariah di kota palu, karena produk-produk bank syariah berdasarkan prinsip Islam dan bagi hasil, menjadi nasabah pada bank syariah dan bank muamalat Indonesia, adanya bank syariah UKM merasa senang sebagai umat muslim dan non muslim dan mengatakan ada perbedaan yang signifikan antara bank syariah dengan bank konvensional, pelayanan yang diberikan terasa lebih aman, nyaman, sistem operasionalnya menggunakan Akad Mudharabah dan Murabahah, bunganya rendah, walaupun lambat pembayarannya tidak ada pengaruhnya, terhindar dari dosa riba, Dan tetap terjamin silaturahmi dari pihak bank syariah itu sendiri

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti kepada para pelaku UKM yang ada di Kelurahan Talise Valangguni, maka penulis memberikan saran sebagai berikut.

1. Untuk Bank Syariah agar meningkatkan pertumbuhan bank syariah Mayoritas UKM di kelurahan talise valangguni kecamatan mantikulore yang beragama Islam dan Non Islam memberikan peluang yang cukup besar untuk pertumbuhan bank syariah untuk menggarap segmen loyalist(orang setia),

aktif dalam meningkatkan kesadaran UKM potensial dengan pendekatan promosi yang lebih informative (bukan pencitra), misalnya; seminar, brosur dan phamflet. Untuk mengencarkan produk mereka karena banyak yang tidak mengerti produk bank syariah seperti halnya pelaku UKM di Di Kelurahan Talise Valangguni Kecamatan Mantikulore, serta menjalin kerja sama dengan pelaku UKM untuk melakukan UKM binaan yang tentu menguntungkan bagi pihak bank dan pelaku UKM.

2. Perbankan syariah yang memiliki tujuan untuk memajukan UKM ternyata belum memiliki peran yang optimal. Masih kurangnya jangkauan dari perbankan syariah dan rendahnya literasi keuangan syariah menjadi penyebab UKM tidak memilih bank syariah dalam bertransaksi keuangannya. Selain itu diharapkan para *stakeholder* seperti OJK, Bank Syariah, Pemerintah, dll. berkolaborasi untuk meningkatkan jangkauan dan literasi masyarakat khususnya para pelaku UKM tentang layanan bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjarkasih Nandanisasi, *Persepsi Dan Pengetahuan Pelaku Umkm Terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Pelaku Umkm Yang Ada Di Kecamatan Ponorogo)*. Skripsi Di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo 2019.
- Arifin Zainul, *Memahami Bank Syariah: Lingkup , peluang, tantangan , dan prospek* :Jakarta :Alfabet, 1999.
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Cet IV Dan V;Depok :PT.RajaGrafindo Persada, 2017.
- Al-Imam Jalaluddin bin Ahmad bin Muhammad Al-Mahalli Al-Imam Jalaluddin Abdirrahman bin Abu Bakar As-Suyuthi, *Tafsir Jalalain*, Cet.II, Surabaya: PT.ELBa Fitrah Mandiri Sejahtera, 2015.
- Bambang Hendrawan Dan Imran. September 2017, *Pengaruh Persepsi Masyarakat Batam Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk Bank Syariah*, .(Jurnal Administrasi Bisnis Vol 1, No 2, 2017.
- Data Diperoleh Dari Kantor Kelurahan Talise Valanguni
- Data Diperoleh Dari Kantor Kecamatan Mantikulore.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.Edsis III; Jakarta:Balai Pustaka, 2002.
- Data Dinas Koperasi,UMKM Dan Tenaga Kerja Kota Palu, *Pendataan Usaha,Mikro, Kecil Dan Menengah Dinas Koperasi,UMKM, Dan Tenaga Kerja Kota Palu*, 2018.
- I Wayan Sutarka,*Pemilik Usaha Bengkel* ,wawancara di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore,23 Januari 2020
- Ihda Faiz A. September 2014. *Persepsi Nasabah Mengenai Pengaruh Pembiayaan Syaiah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah Pada BMT Mentari Bumi Kemangkon Purbalingga*. Jurnal Ekonomi Islam Vol. IV. No.2,2010.
- Ikhsan. K, *Pemilik Usaha Bengkel Variasi Mobil*, wawancara di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore,23 Januari 2020.

- Ikhsan Fuady Dan Hadi Suprpto Arifin. Juni 2017, *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Mahasiswa Untirta Terhadap keberadaan perda Syariah Di Kota Serang*. Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini Publik Vol. 21 No.1.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Cet XIII, Edisi Revisi Jakarta: PT RajaGrafiando Persada ,2015.
- Kuncoro Amin,. Juni 2016. *Produk Bank Syariah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Loyalitas Nasabah KSPS Pati*. Jurnal Ekonomi Syariah Vol.4. No.1.2016.
- Kementerian Agama RI,. *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Cet II, Jakarta: Cv Cahaya alam Semesta ,2013.
- M.Faqihudin Dan Abdulloh Mubarak, *Pengelolaan keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah*, Cet II, Edisi I; Tangerang: Suluh Media,2011.
- Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Edisi 1 Cet IV; Depok: PT.RajaGrafindo Persada,2017.
- Mustaqhfiroh. *Faktor Penentu Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Intervening*. Skripsi (Semarang: UNNES,2016.
- Muslimin Kara Muslim , *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Jurnal Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Vol. XIII, No. 2, Juli 2013.
- Nur Rahmah,Skripsi, *Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Produk Muraabah Dalam Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Pada PT. Bank Bni Syariah Cabang Makassar* ,Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin.
- Putra Adit Mandala ,*Persepsi Masyarakat Desa Sumoli Kecamatan Amapana Kota Kabupaten Tojo Una-una Provinsi Sulawesi Tengah Terhadap Akad Pembiayaan Pada PT.Bank Syariah Mandiri TBK.Cabang Ampana*. Skripsi di Insitut Agama Islam Negeri Palu 2015.
- Phillip Kotler, dialih bahasakan oleh Hendra Teguh, Ronny A Rusli dan Menyamin Molan, *Manajemen Pemasaran* : Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta : PT Prenhallindo,2000.
- Razak, *Pemilik Toko Bangunan Namirah* ,wawancara di Kelurahan Talise Valanguni Kecamatan Mantikulore,23 Januari 2020.
- Rahayu Ateng Ayu, *Persepsi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Terhadap Atribut Produk Bank Syariah Di Kelurahan Jemur Wonosari Surabaya*. Skripsi Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampeli 2015.

Republik Indonesia, Undang-Undang Perkoperasian Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah” *Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha kecil Dan Menengah Republik Indonesia No 13/per/M.KUKM/X/2016*”, (Permata Press, 2017).

بلوغ المرام من ادلة الاحكامه, الشيخ الاسلام الحفظ الامام ابن حجر العسقلاني Cet I; Surabaya: Al-Ikhlās, 1993.

Shaykh Umar Ibrahim Vadillo Dan Zaimm Saidi, MPA, *Tidak Syariahnya Bank Syariah*, Edisi Cet Ke-V, Jakarta : Delokomotif, 2015.

Sulistyo. Februari 2010, *Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Basis Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Malang*. Jurnal Ekonomi Modernisasi Vol 6, No 1.

Sujarweni Wiratna, *Metode Penelitian*, Cet.1, Yogyakarta; Pustakabarupress

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi III, Bandung , Alfabeta, 2017.

Untung Hendy Widodo Dan Edy Wibowo, *Mengapa Memilih Bank Syariah* , Cet I, Bogor: Graha Indonesia, 2005.

Vania Nur Rizqi R Dan Wawan Dhewanto, *Internasionalisasi UKM Usaha Kecil dan Mikro menuju pasar Global*, Edisi I; Yogyakarta: Andi (Anggota IKAPI 2019).



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Sri Wahyuningsih
TTL : Palu, 06 Juni 1996
Nim : 163150011
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Jln. Lasoso Poros Palu-Palolo Desa Jono Oge
No Hp : 082198866862
Email : SriPerbankansyariah@gmail.com
Nama Ayah : Marsudi
Nama Ibu : Saati

B. Riwayat Pendidikan

- a. SD, Tahun Kelulusan : SDN Inpres Jono Oge, 2008
- b. SMP, Tahun Kelulusan : SMP Negeri 6 Kota Palu, 2011
- c. SMA, Tahun Kelulusan : SMA Negeri 3 Palu, 2014

Palu, 22 Juli 2020
Dzulhijjah 1441 H

Sri Wahyuningsih
163150011