
ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN MIKRO PERBANKAN SYARIAH ERHADAP MASYARAKAT PELAKU USAHA MIKRO (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BONE JEPPE'E)

Ismail Keri

Institut Agama Islam Negeri

ABSTRAK

This study discusses the analysis of the role of Sharia financing on the community of micro-business actors in a study at Bank Syariah Indonesia KCP Bone Jeppee. The purpose of this study is to find out how the role of Sharia financing in the community of micro-entrepreneurs and how the operational standards of microfinance of Bank Syariah Bone branch. Based on the purpose of the study, this research is a type of research in the field research using a qualitative descriptive approach. This technique is used to describe the data researchers collected from the data from interviews during research at Bank Syariah Indonesia cab. Bone Jeppee. The results showed that Bank Syariah Indonesia was given a good role in the economic growth of the community and one of the financing roles given to the community, namely by providing capital loans for the community for the development of micro and medium enterprises around the Jeppee'eserta area as well as providing assistance and guidance by providing briefing to customers in the development of their business in order to develop for the better and The standard operating procedures for microfinance go through the market process stages, the initial process of collecting data on the financing analysis stage of the financing approval stage of the binding stage of the contract in the disbursement stage and the monitoring stage.

Keywords: *Financing, Sharia Banking, Micro Business Actors*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah mengambil bagian penting sebagai fasilitator dalam semua latihan keuangan di lingkungan bisnis halal. Kehadiran industri keuangan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan peningkatan yang sangat besar dalam kurun waktu lebih dari tiga puluh tahun. Kemajuan barang, peningkatan administrasi, dan kemajuan organisasi menunjukkan pola yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk mempercepat juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan langkah korporasi. Tidak ada pengecualian bagi bank syariah

yang dimiliki oleh bank BUMN, khususnya Bank Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada tanggal 1 Februari 2021, yang disepakati dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H, menandai latar belakang sejarah konvergensi Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu elemen, yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Konsolidasi ini akan menggabungkan keunggulan ketiga bank syariah untuk menawarkan dukungan yang lebih lengkap, jangkauan yang lebih luas, dan memiliki batas modal yang unggul. Berbekal kerjasama dengan organisasi induk (Mandiri, BNI, BRI) dan tanggung jawab otoritas publik melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia dituntut memiliki pilihan untuk bersaing di tingkat dunia.

Perbankan syariah telah menjadi pelopor utama di planet ini dan di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah dapat memberikan kehalusan lain dalam mengatasi permasalahan yang sedang terjadi saat ini secara positif. Menurut Iqbal dalam buku harian Ghifari, motivasi di balik kerangka Ekonomi Islam secara eksplisit memberikan penekanan yang setara pada aspek moral, moral, sosial, dan mendalam dengan tujuan akhir untuk lebih mengembangkan pemerataan dan perbaikan masyarakat pada umumnya. Kerangka moneter Islam benar-benar berbeda dari kerangka moneter biasa di mana penekanannya hanya pada bagian pertukaran moneter dan keuangan.

Ada beberapa teknik yang bisa dilakukan oleh bank syariah. Pertama-tama harus dipahami bahwa keadaan perekonomian Indonesia adalah perekonomian kelompok. Oleh karena itu, merupakan peluang ideal bagi perbankan syariah untuk mulai berharap dapat menjaring partisipasi dengan UKM (Usaha Kecil Menengah) di tengah-tengah masyarakat.

Evaluasi pendukung hanya bergantung pada *bottom line* sehingga bank hanya didorong untuk meminjamkan cadangan saja kepada para pelaku bisnis dengan cakupan yang sangat besar yang memiliki keamanan yang memadai (Arifin, 2000: 115). Kredit yang dilakukan oleh bank biasa melalui pengaturan kredit tunai untuk mendapatkan klien mengharuskan peminjam (klien) untuk mengganti uang muka setelah jangka waktu tertentu dengan premi sebagai hadiah.

Dengan berbagai barang yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan daerah setempat, dipercaya bisa membantu daerah kecil. Seperti yang telah kita lihat, perekonomian Indonesia sangat dipengaruhi oleh bidang ini atau yang lebih kita kenal dengan Usaha, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Miniatur, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki tugas yang signifikan dan vital dalam kemajuan organisasi publik.

Selain berperan dalam pengembangan moneter dan bisnis, UMKM juga berperan dalam menyebarluaskan hasil perbaikan dan mendukung perekonomian individu serta upaya pengentasan kemiskinan. UMKM juga telah terbukti tidak terpengaruh oleh keadaan darurat. Informasi dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa pasca darurat moneter 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, malah terus berkembang, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja hingga 2012 (LPPI & BI, 2015: 1).

Bank berperan penting dalam mengumpulkan aset dari masyarakat umum dan melibatkan mereka sebagai pendanaan bisnis untuk menciptakan perkembangan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa organisasi moneter berperan penting dalam perbaikan keuangan negara. Dengan modal, Anda dapat mengubah hal-hal yang tidak berguna menjadi hal-hal yang berharga. Sebuah model adalah lahan kosong yang mungkin tidak dapat diakses. Suatu bangsa harus berguna jika memiliki modal. Misalnya, mengubah tanah mentah menjadi daerah peternakan atau struktur toko. Masalahnya adalah UKM dan usaha mini umumnya sulit untuk mendapatkan modal karena banyak faktor.

Premi spesialis terhubung dengan kemajuan berkelanjutan bank syariah, di mana organisasi ini membantu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam kesulitan permodalan yang mereka hadapi. Kemampuan UMKM yang sangat besar menjadikan UMKM salah satu yang paling banyak diburu oleh masyarakat Indonesia. Tidak hanya individu yang merasakan dampak UMKM, otoritas publik pun merasakannya. Dengan hadirnya UMKM dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Namun demikian, ada beberapa

masalah yang sering dilirik oleh UMKM, salah satunya adalah masalah permodalan. Sejujurnya, modal mungkin adalah figur utama dalam mempertahankan bisnis.

Lebih lanjut, penelitian ini menunjukkan bahwa pekerjaan Bank Umum Syariah Indonesia dalam melibatkan UMKM menunjukkan bahwa Bank menjunjung tinggi pelaku bisnis untuk meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka, dengan memberikan dana dan membuatnya lebih mudah untuk mengajukan dukungan dengan akad mudharabah.

Mengenai apa yang membedakan eksplorasi ini dari penelitian masa lalu, khususnya analisis kontekstual pada penelitian masa lalu, khususnya investigasi kontekstual dalam eksplorasi pencipta, lebih tepatnya pada Bank Umum Syariah Indonesia KCP Bone, dimana bank tersebut masih pemula dalam menggunakan metodologi moneter syariah. dan di mana bidang penelitian ini masih dalam penyelidikan bahkan dari beberapa penelitian sebelumnya yang kami temukan tidak mengarah pada penelitian di tempat yang kami usulkan. Kemudian, pada saat itu, penelitian masa lalu tampaknya tidak menggunakan cara moneter Islam untuk menangani penyelidikan pekerjaan keuangan mikro keuangan syariah di daerah lokal pengusaha mini di bank syariah KCP Bone.

Mengingat hasil penelitian di atas yang berbicara tentang prinsip-prinsip fungsional pendukung dan pekerjaan pembiayaan usaha mini, tidak ada yang meneliti secara eksplisit dengan alasan bahwa bank syariah Indonesia KCP Bone masih dalam waktu yang lama berubah dari bank umum. ke bank syariah. analisis di sini untuk memeriksa ini dan ini mendorong spesialis ini untuk melakukan dalam mencatat masalah yang dirujuk di atas dan membutuhkan informasi yang disinggung dalam rencana masalah yang dipertimbangkan oleh ilmuwan ini. Inspirasi ini penting dilakukan mengingat pedoman fungsional dan tugas pendanaan UMKM dapat meningkatkan gaji terutama untuk jaringan kecil dan menengah, sehingga penting untuk mengetahui prinsip-prinsip fungsional dan pekerjaan pendukung UMKM di Bank Syariah. Indonesia KCP Bone Jeppe'e dan kenali perincian masalah di atas dalam memperluas gaji di lembaga keuangan mikro syariah dalam memperkuat inspirasi dalam ulasan ini. sehingga pembicaraan ini layak diangkat dan

dikonsentrasikan melalui eksplorasi dan menjadikannya sebagai kajian dengan judul “Analisis Peran Pembiayaan Mikro Perbankan Syariah Terhadap Masyarakat Pelaku Usaha Mikro (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe’e)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan gambaran yayasan yang dikemukakan, maka permasalahan yang akan dipusatkan dalam penelitian ini adalah:

1. Apa prinsip-prinsip fungsional Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia KCP Bone dalam menyelesaikan pekerjaan miniatur mendukung perbankan syariah sosial untuk usaha miniatur daerah?
2. Apa saja tugas usaha miniatur perbankan syariah yang mendukung usaha miniatur daerah di Bank Syariah Indonesia KCP Bone?

II. KERANGKA TEORI

A. Konsep Dasar Perbankan Syariah

Bank syariah adalah yayasan moneter yang mampu bekerja dengan komponen keuangan di wilayah asli melalui latihan bisnis (usaha, perdagangan, atau lainnya) menurut standar Syariah, khususnya prinsip-prinsip pengaturan berdasarkan peraturan Islam di antara bank-bank dan berbagai perkumpulan untuk menyimpan aset atau pendukung bisnis, atau latihan yang berbeda. dicanangkan sesuai syariat yang berskala besar dan mini (Ascaraya, 2013: 30)¹.

Perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank biasa terdiri dari beberapa hal. Bank syariah tidak menjalankan kerangka premium secara keseluruhan, sementara bank biasa menggunakan kerangka premium. Bank syariah menonjolkan pengaturan koperasi, persekutuan, terutama status, semuanya sama, untuk berbagi, mengingat dari segi manfaat dan beban. Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan pilihan berbeda dengan daerah dalam menggunakan administrasi perbankan, yang selama ini masih kewalahan dengan kerangka premi (Firdaus, 2005: 18).

¹Ascaraya, *Akad dan produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali pers 2013), h.30

Bank syariah memiliki kemampuan sebagai berikut (Salman, 2002: 70-75):

a. Fungsi Manajer Investasi

Bank syariah bertindak sebagai pengawas usaha dari pemilik aset (shahibul mal) di mana aset harus diarahkan ke dalam sirkulasi yang bermanfaat, sehingga aset yang dikumpulkan dapat menghasilkan manfaat yang akan dibagi antara bank syariah dan pemilik aset.

b. Fungsi Investor

Kemampuan bank syariah sebagai penyokong keuangan. Cadangan yang disumbangkan oleh bank syariah harus diselesaikan di area yang bermanfaat dengan pertaruhan yang dapat diabaikan dan tidak mengabaikan pengaturan syariah.

c. Fungsi Sosial

Kemampuan ini adalah sesuatu yang intrinsik di bank syariah. Ada dua instrumen yang digunakan oleh bank syariah, yaitu instrumen Zakat, Infaq, Sedekah dan Wakaf (ZISWAF) dan instrumen qardhul hasan. Instrumen ZISWAF mengumpulkan ZISWAF dari orang-orang pada umumnya, perwakilan bank, dan bank sebenarnya sebagai organisasi yang dimiliki oleh para pendukung keuangan.

d. Fungsi jasa keuangan

Kemampuan ini sama dengan bank biasa, misalnya pemberian administrasi kliring, pindahan, bermacam-macam, angsuran ganti rugi, *letter of assurance*, *letter of credit* dan lain-lain. Namun, bank syariah menggunakan skema yang sesuai dengan standar syariah.

B. Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah

Pembiayaan adalah pengaturan uang tunai atau tagihan atau dapat disamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau antara bank dan satu pihak lagi yang mengharuskan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tunai atau jaminan setelah jangka waktu tertentu dengan pembayaran atau pembagian keuntungan (Salman, 2002: 85).

1. Dasar Hukum Murabahah

a. Al-Qur'an

Interpretasi: Ketika permintaan telah dipenuhi, maka, pada saat itu, Anda tersebar di bumi; dan carilah rizki Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu mendapat kesuksesan.

b. Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ،
(رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Tafsir: Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Pastinya berdagang harus dilakukan tanpa henti seperti". (Dijelaskan oleh Al-Baihaqi dan Ibn Majah, dan dinilai asli oleh Ibn Hibban).

2. Rukun Akad Murabahah

Menurut Abu Hanifah, asas perdagangan adalah ijab dan qabul yang menunjukkan perdagangan atau gerakan selain pemberian yang memiliki tempat ijab dan qabul. Sementara itu, menurut sebagian besar peneliti, ada 4 poin dukungan dalam perdagangan. dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan membeli barang dagangan tersebut.

- a) Dealer (Ba'i)
- b) Pembeli (Musytari)
- c) Obyek perjanjian, khususnya mabi' (persediaan) dan tsaman (biaya)
- d) Sighah, khususnya ijab dan qabul.

3. Syarat Pembiayaan Murabahah (Hasan, 2014: 193)

- a) Penjual memberi tahu klien tentang biaya modal
- b) Perjanjian utama harus sah sesuai dengan poin dukungan yang diubah
- c) Perjanjian harus dibebaskan dari riba
- d) Penjual harus menawarkan kepada pembeli jika ada ketidaksempurnaan pada produk setelah membeli

- e) Dealer harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembeli, misalnya jika pembeli diulang.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat, yaitu sebagai berikut:

- a) Tingkatkan kenyamanan uang tunai
- b) Tingkatkan kenyamanan berbagai hal
- c) Peningkatan penyebaran uang tunai
- d) Menghasilkan semangat berusaha
- e) Untuk hubungan keuangan di seluruh dunia.

5. Tujuan Pembiayaan

Tujuan utama pemberian dana meliputi: (Muhammad, 2014: 217)

- 1) Mencari pendapatan yang didorong adalah untuk mendapatkan pengembalian selain manfaat dari pengaturan pendanaan.
- 2) Membantu klien bisnis yang membutuhkan cadangan, cadangan ventura bank atau untuk modal kerja.
- 3) Membantu otoritas publik agar lebih banyak dana yang diberikan oleh bank, mengingat dukungan yang benar-benar ditujukan kepada masyarakat pada umumnya akan mempengaruhi pembangunan di berbagai daerah.

C. UMKM

Adapun kualitas UMKM yang ditunjukkan dengan pengaturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah sebagai berikut: (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1989: 188)

- 1) Ciri-ciri Usaha Mikro sebagai berikut:
 - a) Jenis produk atau barang bisnis umumnya tidak tetap, bisa berubah sewaktu-waktu.
 - b) Lingkungan bisnis umumnya tidak tetap, dapat berubah tempat kapan pun.
 - c) Belum melakukan bahkan organisasi moneter langsung.
 - d) Usahakan untuk tidak memisahkan dana keluarga dari dana bisnis.

- e) SDM (pebisnis) belum memiliki jiwa enterpreneur yang memuaskan.
 - f) Tingkat khas sekolah umumnya sangat rendah.
 - g) Sebagian besar, mereka tidak mendekati perbankan, namun beberapa dari mereka mendekati. yayasan moneter bukan bank.
 - h) Pada umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan lain yang sah termasuk NPWP.
 - i) Model: organisasi pertukaran seperti pedagang jalanan dan pedagang pasar.
- 2) Ciri-ciri Usaha Kecil sebagai berikut:
- a) Jenis produk atau barang yang dikembangkan sebagian besar masih sulit diubah.
 - b) Area lingkungan bisnis sebagian besar tetap.
 - c) Pada umumnya, mereka telah melakukan organisasi moneter, meskipun masih bersifat mendasar.
 - d) Dana organisasi sudah mulai diisolasi dari dana keluarga.
 - e) Telah membuat catatan moneter.
 - f) Sudah memiliki izin usaha dan keperluan lain yang halal termasuk NPWM.
 - g) HR (business visioner) saat ini sudah memiliki pengalaman bisnis.
 - h) Beberapa pendekatan perbankan untuk tujuan modal.
 - i) Sebagian besar dari mereka belum memiliki pilihan untuk menjadikan bisnis besar sebagai dewan, misalnya pengaturan bisnis.
 - j) Model: Pedagang di pasar diskon (spesialis) dan otoritas yang berbeda.
- 3) Ciri-ciri Usaha Menengah sebagai berikut: (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1989: 188)
- a) Memiliki administrasi dan asosiasi yang unggul, dengan pembagian tugas yang jelas, antara lain, divisi uang, departemen penjualan, dan divisi penciptaan.
 - b) Telah melakukan penatausahaan moneter dengan melaksanakan kerangka pembukuan secara konsisten agar lebih mudah dalam penelitian dan penilaian atau penyidikan, termasuk oleh perbankan.
 - c) Telah menyelesaikan pedoman kerja atau pengurus dan asosiasi.

- d) Sampai sekarang memiliki prasyarat yang sah, termasuk lisensi tetangga.
- e) Saat ini mendekati sumber subsidi perbankan.
- f) Biasanya mereka sudah menyiapkan dan mengajarkan SDM.
- g) Model: Bisnis penggalan batu gunung untuk pengembangan dan marmer palsu.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Bone jeppe'e dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu data Primer dan data sekunder.

Data primer berasal dari pertemuan langsung dengan pengurus cabang pembantu, Risk Officer Pembiayaan Mikro dan 5 klien Pembiayaan Mikro yang mampu di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Bone. Adapun data Sekunder dapat diperoleh dari kantor, perpustakaan, atau dari berbagai pertemuan, dalam tinjauan diperoleh melalui perpustakaan sehubungan dengan percakapan terkait. Misalnya, dari buku-buku tentang perbankan syariah, keuangan mikro.

Data dikumpulkan melalui metode wawancara dan dokumentasi, kemudian analisis data dilakukan melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan serta verifikasi (Arifal, 2014: 178-180).

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Standar operasional pembiayaan mikro Bank Syariah Indonesia KCP Bone dalam menjalankan peran pembiayaan mikro terhadap masyarakat pelaku usaha mikro.

1. Proses Market (Prospecting, Inisiasi, Closing)

Menampilkan adalah cara paling umum untuk membuat dan memperdagangkan barang atau administrasi perbankan yang terbukti memiliki opsi untuk mengatasi masalah dan keinginan klien dengan memberikan pemenuhan. Sebagian besar dari 4.444 pekerja Bank Syariah Indonesia diperhatikan dan diperiksa. Para ahli telah memperoleh hasil bahwa BSI menjalankan keuangan mikro standar dengan bantuan proses pasar.

Bank BSI (Lutfi, 2022) mengatakan ada area kekuatan untuk dua organisasi yang harus mencari kemungkinan secara terus menerus. Anda dapat memanfaatkan titik fokus teknik dampak, strategi pengintai, strategi koneksi, teknik persepsi, teknik investigasi, dan teknik kunjungan."

Mengingat pertemuan-pertemuan ini, cenderung terlihat bahwa pencarian klien dekat sangat penting dan rencanakan di mana untuk memulai dan mengembangkan bisnis lain dengan mencari klien dekat atau klien baru dengan mempertimbangkan strategi yang ada.

Terlebih lagi, adalah tindakan menampilkan terpadu. setiap komponen tidak dapat bekerja secara mandiri tanpa bantuan berbagai faktor seperti item, biaya, area, kemajuan. Pelaksanaan iklan sangat mempengaruhi tingkat penjualan bank syariah karena mencakup strategi produk, biaya, promosi, area dan saluran distribusi untuk administrasi perwakilan, proses administrasi, dan sebagainya jenis administrasi dan dewan, tempat kerja bank syariah itu sendiri.

Kehadiran keuangan mikro di BSI dengan beberapa latihan bisnis sebagai penghargaan dapat membantu individu UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal usahanya, dalam tindakan ini dukungan berkelanjutan telah berkembang karena umumnya berfokus pada metodologi yang ada sehingga penyebaran aset dapat dilakukan. berjalan seperti yang diharapkan.

Bank Syariah Indonesia adalah salah satu organisasi yang mendukung dan membantu pelaksanaan keuangan jaringan kecil dan menengah melalui penyampaian dukungan berdasarkan standar syariah. Salah satu bentuk dukungan yang umumnya diminati oleh pelaku UMKM adalah pembiayaan dengan akad murabahah, sebagai hasil pertemuan dengan Ibu Armiami (2022) selaku staf pusat administrasi Bank Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e bahwa:

"Pembiayaan tempat usaha dagang atau mrabahah. Murabahah adalah contoh kendaraan dagang, menggabungkan kendaraan yang digunakan

sebagai barang dagangan campuran, memberikan kenyamanan kepada klien untuk melanjutkan pekerjaan."

Selain pepatah bank syariah Indonesia, khususnya untuk memberikan kenyamanan dalam setiap penukaran, BSI menerapkan akad mudharabah, yaitu suatu pengertian pendukung dengan *deal and buy* dimana kepastian harga *deal* diselesaikan dimana harga jual diselesaikan di melihat biaya barang dagangan selain keuntungan yang telah disepakati antara BSI dan klien dengan pengaturan untuk biaya pengamanan produk harus diserahkan kepada klien, sebagai konsekuensi dari pertemuan dengan Ibu Armiami (2022) sebagai staf BO Bank Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e menyampaikan bahwa:

"Penyaluran dana di BSI dimanfaatkan untuk kebutuhan nasabahnya. Dalam hal nasabah misalnya perlu membeli kendaraan, misalnya kendaraan, kami bantu dengan memberikan atau mengambilnya terlebih dahulu atau untuk memenuhi biayanya. sekolah, jelas kami bantu membayarnya terlebih dahulu dan dengan akad yang mendasarinya. mudharabah."

2. Proses Awal (Pengajuan data nasabah / Verifikasi)

Bank Syariah Indonesia adalah yayasan yang menawarkan barang-barang perbankan sesuai standar syariah Islam, organisasi keuangan Islam harus menyetujui untuk menerapkan standar syariah Islam, terlepas dari alasan untuk mendapatkan keuntungan, ia juga berencana untuk menggunakan aset sosial untuk mendukung daerah yang lemah secara moneter, Namun dalam karya ini, BSI menjauhkan diri dari upaya-upaya yang bertentangan dengan standar syariah wawancara dengan Ibu Armiami (2022) selaku staf BO bank syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e memaknai bahwa:

"Misalnya sosialisasi untuk organisasi yang diharamkan agama, misalnya organisasi yang sangat bertentangan dengan agama, menyiratkan bahwa kita tidak melayani organisasi seperti itu yang pada akhirnya memicu perjudian atau organisasi yang melanggar

hukum seperti jual beli minuman keras. bahwa kita tidak memiliki petunjuk tentang detail rumitnya."

Selama waktu yang dihabiskan untuk mengumpulkan kebutuhan modal usaha usaha kecil dan menengah (UMKM) mereka umumnya fokus pada keuntungan dari keseimbangan ekuitas dalam latihan keuangan mereka dan secara konsisten berusaha sehingga latihan bisnis mereka umumnya berjalan sesuai dengan pendirian syariah saat ini, serta sebagaimana didirikan pada standar utama perbankan syariah, menjadi regulasi khusus. Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Hadits dan amalan Bank Umum Syariah Indonesia harus fokus pada perintah dan larangan dalam Al-Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad SAW. sebagai hasil pertemuan dengan Ibu Armiami (2022) selaku staf BO Bank Umum Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e memberikan pengertian bahwa:

"Alasan alokasi dana adalah apa yang kami berikan kepada klien sehingga mereka juga dibebaskan dari riba, dan jelas sebagai penerima manfaat."

Bank syariah Indonesia pada dasarnya memberikan kredit untuk mencegah usaha kecil, kecil dan menengah (UMKM) dari mengabaikan standar Syariah. Usaha mereka semata-mata untuk mencari keuntungan, pada tataran fundamental mencari keuntungan yang paling ekstrim dengan modal sekecil apapun kemampuan pelaku usaha, sehingga para pelaku usaha menjauhi unsur riba dalam menjalankan usahanya, hal ini sebenarnya harus cenderung.

3. Proses lanjutan (Proses penginputan data nasabah)

Bank Syariah Indonesia adalah salah satu lembaga keuangan tingkat miniatur yang memiliki kontak langsung dengan daerah setempat dan melibatkan jaringan ekonomi kecil tanpa metodologi yang kacau dan tanpa memberikan pendapatan berlipat. pendukung yang dijalankannya. Pertemuan dengan Ibu Armiami (2022), staf BO Bank Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e memaknai bahwa:

“Alhamdulillah mereka senang, mereka senang. Dengan pendanaan bank syariah mereka meminta bantuan dari bank dan mereka merasa sangat akomodatif. Artinya administrasi yang kami berikan kepada klien sangat terpenuhi dengan alasan bahwa mereka menganggap pendanaan ini adalah pembentukan tingkat miniatur berbasis syariah dan tidak memiliki banyak dekorasi. Selain itu, pendanaan ini dilakukan sesuai dengan strategi dan metode yang ada serta norma-norma fungsional yang telah ditetapkan oleh BSI”

Bank Syariah Indonesia menawarkan dukungan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM penghibur untuk membangun modal usahanya sehingga dapat menghadapi kemajuan usaha. Hal ini harus terlihat pada pelaku bisnis yang memanfaatkan item pendanaan yang ada di BSI. Pertemuan dengan Ibu Armiami (2022), staf BO Bank Syariah Indonesia, KCP Bone Jeppe'e, memaknai bahwa:

“Besarnya pergantian peristiwa, tak heran tidak ada yang kita berikan 10 juta, kita cukup melihat dan memastikan setiap buku, ada kemajuan sejauh ini angsuran lancar. Artinya ini juga satu porsi. Semakin berkembangnya UMKM, hari yang semakin hari juga merupakan bagian dari pergantian peristiwanya, namun alhamdulillah sampai saat ini semua yang telah kita dukung telah berkembang, semoga Allah memberikan berkah dan rizki kepada klien-klien kita pada umumnya. Alhamdulillah mereka sudah sangat merasakan manfaat dari support tersebut selain kami memberikan strategi bahwa untuk model tanggal dua belas diharapkan angsuran dan klien meminta tanggal 13/14 nanti untuk mengumpulkan semua harta yang harus dibayar. sederhana dan menawarkan ruang kepada klien bahwa 'oke' tidak apa-apa, itu yang kami pegang. klien diberikan strategi dan strateginya adalah tidak ada hukuman kepada klien. Misalnya, untuk denda 5 ribu, kami memiliki tidak ada yang seperti itu .”

Dengan demikian, sebagaimana dijelaskan di atas, bank syariah Indonesia memainkan peran yang sama seperti bank biasa, khususnya untuk mengumpulkan dan menyampaikan aset publik. syariah itu sendiri.

Pada bagian ini pengumpulan informasi dilakukan dengan menggunakan teknik rapat di Bank Syariah Indonesia KCP bone jeppe'e.

4. Proses Akad

Siklus ini merupakan tindakan pemberian uang dan barang dagangan dari bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan dan kesepakatan antara pihak bank dan selanjutnya pihak yang didukung untuk mengembalikan uang tunai tersebut sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dengan memberikan imbalan sebagai pembagian keuntungan dan kesepakatan. digunakan pada umumnya, akad wadi'ah dan mudharabah. Akad wadi'ah adalah akad untuk perlindungan produk atau uang antara pemilik dan pihak yang dipercaya dengan niat penuh untuk menjaga kesejahteraan, keamanan dan kebutuhan barang dagangan atau uang tunai.

Adapun hasil dari pertemuan dengan Bapak Muh Lutfi Ermus selaku Kepala Staf Pembina Miniatur adalah sebagai berikut,

“maka manfaat akad mudharabah bersifat tetap atau tetap apabila disepakati tidak dapat dilaksanakan. berubah. ada perdebatan antara pertemuan yang bersangkutan.”

Mengingat akibat dari pertemuan-pertemuan di atas, cenderung terlihat bahwa siklus kesepakatan terjadi karena ada dua pertemuan yang membantu dalam hal menjaga keamanan, serta kehormatan barang dagangan dan uang tunai.

B. Peran pada pembiayaan usaha mikro perbankan syariah terhadap masyarakat pelaku usaha mikro di Bank Syariah Indonesia cabang Bone Jeppe'e?

1. Pengumpulan informasi

Pada pembiayaan produktif data dan informasi yang diperlukan dalam proses pembiayaan antara lain sebagai berikut:

a) Permohonan pembiayaan

Ini adalah fase yang mendasari sistem pendanaan. Permohonan pendanaan dibuat dalam bentuk hard copy oleh nasabah kepada petugas bank. Dorongan untuk mengajukan bantuan biasanya datang dari nasabah yang membutuhkan modal dan bukan dari nasabah, melainkan juga bisa datang dari pejabat bank. Pasar Akibat pertemuan dengan bapak Muh. Lutfi Ermus (2022) sebagai aset promosi maka susunan pengurus adalah sebagai berikut :

“Di sini, hal-hal yang dijadikan acuan untuk menindaklanjuti aplikasi pembiayaan antara lain tren bisnis, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan atau individu, reputasi manajemen. Jika aplikasi dapat ditindaklanjuti, dapat dilanjutkan dengan pendataan dan investigasi. Namun, jika permohonan pembiayaan ditolak, harus segera dilakukan tanpa menunda waktu. Penolakan dapat dilakukan secara tertulis atau lisan untuk efisiensi waktu.”

Syariah Indonesia KCP Bone Jeppe'e dalam melaksanakan kegiatan ini tidak selalu berjalan mulus. Masalah utama yang dihadapinya adalah ada nasabah yang terlambat melakukan pembayaran pinjaman. ini jika dibiarkan akan menjadi masalah besar. Adapun hasil wawancara dengan bapak Muh. Lutfi Ermus (2022) selaku staf marketing resource management adalah sebagai berikut:

“Hambatan utama suatu tindakan adalah kemajuan proses aplikasi pendukung, di mana klien akan mengalami penundaan dalam membayar kredit klien, kadang-kadang ada bisnis yang lancar, namun aset untuk angsuran kredit yang dikumpulkan tidak mencukupi meskipun faktanya mereka diharapkan. Itu membuat kami sulit untuk berkumpul, jadi kami terus memberikan konsesi/kenyamanan kepada klien sampai cicilan yang cukup segera dilakukan.”

Akibat dari pertemuan di atas menduga bahwa hambatan yang terjadi pada siklus ini adalah keengganan Bank untuk mengikuti instrumen bagi hasil

(PLS) karena beberapa alasan antara lain pertaruhan dalam bank, biaya pengawasan ekstra, tidak adanya keterusterangan. dan keragu-raguan kontributor untuk menghadapi tantangan.

Mengumpulkan data merupakan tahap awal yang signifikan untuk mulai menjalankan dan membina sebuah usaha atau bisnis. Selain itu, jelas tidak lepas dari proses konfirmasi informasi sehingga interaksi berjalan seperti yang diharapkan. Di sini, modal merupakan hal utama yang harus ada pada fase awal memulai, menjalankan dan membina suatu usaha atau usaha. keterbatasan modal atau aset yang dimiliki oleh suatu pendanaan juga sangat mempengaruhi klien dalam mempertahankan usahanya. Karena aset yang dialihkan melalui pendampingan merupakan aset pihak luar (DPK), maka tindakan ini perlu dilakukan dengan hati-hati, apalagi jika aset yang terkumpul dalam jumlah besar. Jelas, ini akan menggagalkan pengiriman aset kepada klien. Adapun konsekuensi dari pertemuan dengan Bpk. Muh. Lutfi Ermus (2022) sebagai aset pamer maka susunan pengurus adalah sebagai berikut

"Ketiadaan aset terjadi dengan alasan aset yang kami dapatkan adalah cadangan yang berasal dari aset pihak luar, seberapa besar alokasi setiap bulan bergantung pada aset pihak luar."

2. Jumlah Data Nasabah

"Pak Muh. lutfi ermus sebagai aset periklanan staf eksekutif bank syariah Indonesia memaklumi bahwa saat ini hanya ada 552 klien bank syariah Indonesia setiap tahun 2022-2021. Demikian juga menurut dia, potensi pada tahun 2020 adalah Rp 9.896.598.340 miliar dan pada tahun 2021 menunjukkan peningkatan yang berbanding terbalik dengan akhir tahun 2020 yang sebesar 13.076.722.971 miliar."

3. Pertumbuhan Pembiayaan Pertahun

Nasabah yang akan diberikan pembiayaan harus memenuhi prinsip 5C yang merupakan dasar penilaian kelayakan calon nasabah dalam memperoleh pembiayaan. (Kasmir, 2012: 101-102)

- 1) *Character* (karakter) adalah sifat atau watak klien yang akan datang yang dapat memberikan kepastian bahwa sifat atau watak klien yang akan diberikan dukungan tersebut benar-benar dapat diandalkan.
- 2) *Capacity*, merupakan penelitian terhadap calon nasabah dalam pengembalian kredit terkait dengan kemampuannya untuk mencari keuntungan. Sehingga nantinya akan terlihat kemampuan nasabah yang akan datang untuk mengembalikan kredit yang beredar.
- 3) *Capital* (Modal), adalah penyelidikan mata air pendukung yang diklaim oleh klien dekat untuk bisnis yang akan didanai. Hal ini dilakukan mengingat pada umumnya, setiap calon nasabah yang mengajukan permohonan bantuan tidak hanya memiliki satu sumber aset saja tetapi dari situ, harus mengetahui di mana sumber aset dari nasabah yang direncanakan tersebut.
- 4) *Collateral*, merupakan jaminan yang diberikan oleh nasabah yang akan datang, baik fisik maupun non fisik. Asuransi harus melebihi berapa banyak uang muka yang diberikan. Keabsahan jaminan juga harus diperiksa, jika terjadi masalah, jaminan yang disimpan akan digunakan dengan cepat.
- 5) *Condition*, adalah penyelidikan keadaan keuangan saat ini dan masa depan sesuai setiap area. Dalam keadaan keuangan yang tidak stabil, lebih baik tidak memberikan kredit ke area tertentu sebelumnya dan terlepas dari apakah itu diberikan, lebih pintar untuk melihat kemungkinan bisnis di kemudian hari.

Berbagai fasilitas pembiayaan seperti pembiayaan modal kerja, Keberkahan hadir untuk pembiayaan aktiva lancar dan modal kerja. Pelaku usaha UMKM Merupakan kegiatan pemberdayaan ekonomi bagi masyarakat kecil dan menengah dalam upaya meningkatkan watak dan harkat seluruh lapisan masyarakat agar terbebas dari unsur riba yang diterapkan oleh lembaga keuangan konvensional. dikemukakan oleh Sri Deti sebagai berikut: (Deti, 2017: 154)

- 1) Menjadikan kelompok masyarakat potensial untuk berkreasi. Dengan memberikan kantor-kantor pendukung yang konsisten dengan syariah, para pelaku bisnis dapat mengembangkan organisasi mereka.
- 2) Memperkuat kemampuan moneter daerah setempat. Melalui kantor pendukung yang konsisten dengan syariah, ada pintu terbuka yang berharga bagi daerah setempat untuk memanfaatkan pintu terbuka moneter yang sesuai dengan syariah juga.
- 3) Mendorong ekonomi individu dan melindungi individu dari persaingan yang tidak setara. Melalui kantor-kantor pendukung sesuai syariah, menjauhkan individu dari latihan bisnis yang mengandung riba menjadi latihan bisnis halal. Ini berarti bahwa tindakan ini dapat menjaga daerah setempat selama waktu yang dihabiskan untuk penguatan dan peningkatan bisnis sesuai dengan peraturan Islam

Mengingat efek samping dari penelitian yang telah diungkapkan, beberapa item untuk menyebarkan aset bank syariah kepada klien dapat diungkapkan:

- 1) Tabungan syariah
- 2) Deposito syariah
- 3) Gadai syariah (rahn)
- 4) Giro syariah
- 5) Pembiayaan syariah (Ijarah)

Bank hasil merger akan terus memberikan dukungan kepada pelaku UMKM, termasuk melalui KUR, dan melalui produk dan layanan keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan UMKM, baik secara langsung maupun bersinergi dengan bank Himbara dan pemerintah Indonesia. tulang punggung perekonomian nasional.

Bank syariah Indonesia akan menjadi bagian dari ekosistem dan sinergi dalam pemberdayaan pelaku usaha UMKM. mulai dari tahap

pemberdayaan hingga penyaluran KUR Syariah untuk menjangkau pelaku UMKM hingga ke pelosok, kami akan bekerjasama dengan berbagai pihak dan pemangku kepentingan di seluruh Indonesia untuk mencapai proyeksi dana yang akan disalurkan kepada UMKM. Dengan demikian, porsi penyaluran pembiayaan dari BRI Syariah kepada UMKM telah mencapai 46% dari total portofolio pembiayaan di BRI Syariah. Perbaikan ini pasti akan terus berlanjut di masa depan. Ketika BSM telah bertransformasi bersama dua bank syariah lainnya menjadi bank syariah Indonesia. Untuk membantu usaha UMKM, salah satunya dengan memberikan layanan syariah bagi UMKM (*WebsiteBSI*, 2022).

Beberapa fasilitas pembiayaan yang diberikan BSI kepada para pelaku UMKM sebagai berikut (*WebsiteBSI*, 2022):

- 1) Aplikasi BSI Mobile yang kekinian dengan adanya aplikasi ini selain bisa di buka secara online dan mempermudah para nasabah menarik tunai tanpa kartu aplikasi ini juga dapat di gunakan sebagai alat pembayaran lainnya.
- 2) Pilihan akad tabungan sesuai syariah meskipun belum lama di rilis, bank syariah indonesia sudah berhasil menciptakan beberapa jenis tabungan terbaik yang bisa kalian gunakan.
- 3) BSI Debit Card mempermudah para nasabahnya hanya dengan setoran awal mulai dari Rp.100.000 dengan begitu para calon nasabah akan memperoleh fasilitas berupa kartu ATM yang bisa di gunakan di seluruh mesin ATM.
- 4) BSI NET Banking para nasab BSI dapat menggunakan fasilitas untuk transaksi bisnis yang lebih praktis yang informasi dan transaksi mutasinyabisa di cek dengan rinci.

Kumpulan data mencakup berbagai jenis dan metode untuk mengumpulkan dan merekam data klien, yang umumnya digunakan informasi dan instrumen konfirmasi laporan, khususnya manual, kumpulan data dan penimbunan elektronik, komponen, penanganan kerangka data, surat, desain,

tabel, gambar, item, kondisi, dan keadaan. Membahas kredit tidak diragukan lagi merupakan tujuan dari bank yang sebenarnya, dimana tujuan peminjaman adalah pihak luar atau pemegang hutang daerah setempat. Meskipun masyarakat umum adalah kerumunan utama, tidak semua aplikasi kredit didukung oleh bank.

Ada banyak elemen yang harus dipikirkan, sehingga tinjauan diharapkan dapat mengumpulkan informasi tentang individu yang akan berhutang apakah mereka pantas mendapatkan pengakuan. Ada dua jenis studi yang dapat dilakukan, yaitu secara spesifik melalui telepon dan langsung mengunjungi rumah atau lingkungan bisnis peminjam, antara lain:

1. Tujuan survey

Langkah awal yang harus diambil adalah memutuskan alasan dari tinjauan ini sendiri, termasuk mengumpulkan data sesuai dengan pedoman 5C sehingga klien yang akan datang dapat dipecah dengan tepat sehingga area keuangan dapat menggunakan penilaian yang baik. kondisi nyata atau tidak.

Dengan cara ini, penilai yang bertanggung jawab untuk memimpin penelitian harus mengunjungi rumah atau lingkungan bisnis klien yang direncanakan, dan bertemu langsung dengan klien yang akan datang dan tetangga klien yang akan datang.

Untuk situasi ini, penilai biasanya akan memahami berapa banyak kredit dan biaya tagihan yang harus dibayar nanti. Kemudian, pada saat itu, penilai akan menanyakan apakah klien dapat membayarnya. Cobalah untuk tidak mengambil tagihan yang tinggi, namun di tengah jalan itu akan menyerang. Hal ini tentunya akan mempersulit asesor dalam menyelesaikan pekerjaannya nantinya.

2. Fungsi dan tanggung jawab surveyor.

Orang mungkin mengatakan bahwa penilai adalah pemimpin pengumpulan data pada klien yang direncanakan sepenuhnya bermaksud membantu pemeriksa dengan menggunakan penilaian yang baik.

Dengan cara ini, selain mengumpulkan informasi, penilai juga memiliki kewajiban untuk mengkonfirmasi dan memeriksa kebenaran informasi data yang diperoleh dari klien, bertanggung jawab atas cara paling umum untuk menyelesaikan pengingat yang akan datang, dan bertanggung jawab atas sifat hasil tinjauan. (ketepatan informasi dan data yang diperkenalkan).

3. Wawancara

Ini adalah bagian utama dari studi pertemuan, yang merupakan kerja sama dua lisan antara setidaknya dua individu untuk mencapai tujuan tertentu. Umumnya pertemuan dipimpin oleh penilai dengan mengungkap data tentang kesehatan keuangan dari aplikasi klien yang akan datang.

4. Parameter umum survey lapangan

Yang perlu diperhatikan saat memimpin review adalah keadaan iklim tempat tinggal klien: apakah mereka sudah lama tinggal di sana, status kepemilikan, jumlah penyewa, keadaan rumah dan iklim, selain itu juga harus diperhatikan. pada lingkungan bisnis.

Konfirmasi juga mencatat uptime bisnis, pendapatan bulanan dari area klien bekerja, jumlah perwakilan, dan sebagainya. Keduanya penting dilakukan untuk mendapatkan data dasar, misalnya luas rumah tertentu, tingkat bantuan pemerintah dari klien yang akan datang, harga untuk sebagian besar barang sehari-hari atau biaya keluarga dan lain-lain.

5. Kualifikasi seorang surveyor

Untuk menjadi asesor yang layak membutuhkan mentalitas yang setia, tulus dan terkoordinasi, yang umumnya berfokus pada kebutuhan organisasi di atas kebutuhan pribadi, mengatakan kebenaran tentang pengumpulan informasi dan data dari klien, dan bebas di mana hasil studi tidak terpengaruh oleh perbedaan pertemuan.

Tidak hanya itu, penilai juga harus memiliki keteguhan dan kemampuan persepsi, memiliki kemampuan relasional yang baik untuk

menjaga hubungan baik antara klien dan bank. Secara keseluruhan, gambaran organisasi atau bank juga bergantung pada cara penilai berbicara dengan klien mereka. Selain itu, asesor juga perlu mengetahui ruang kerja. tepat, sehingga saat bekerja atau meninjau, Anda dapat menghemat waktu karena Anda sekarang selalu tahu di mana klien berada. (*Website BSI*, 2022).

Pada tahun 2020, Indonesia menghadapi pandemi Covid, pandemi ini berdampak buruk pada kesejahteraan dan keadaan keuangan, upaya untuk mengelola pengaruh kesejahteraan yang tidak menguntungkan yang menyebabkan gangguan pada tindakan moneter. UMKM merupakan kawasan moneter yang dapat menyerap 97,02% pekerjaan, memberikan kontribusi 57,08% terhadap PDB dan 53,24% terhadap pengaturan usaha di Indonesia. UMKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi dan dapat bertahan dalam keadaan darurat moneter dan dapat mempertahankan perubahan ekonomi makro, namun memiliki kebutuhan internal dan eksternal (Setiawan, 2019: 172-178).

Pendukung UMKM membuat komitmen yang signifikan untuk menggarap pameran bank syariah. Pekerjaan keuangan UMKM sesuai dengan tugas utama bank syariah sebagai delegasi moneter, mengumpulkan aset dari masyarakat umum dan menggunakan mereka melalui dukungan. Bank Islam. Permodalan dan perkembangan keuangan bank dan pihak luar merupakan faktor berbeda yang berperan dalam perubahan produktivitas bank syariah. Pengembangan modal keuangan mengambil bagian positif dalam manfaat bank syariah.

Upaya untuk bekerja pada sifat UMKM sesuai dengan upaya bank syariah untuk bekerja pada kemampuan fungsional dan akan mendorong pengembangan moneter. Peningkatan jumlah dan porsi pendukung UMKM yang dipadukan dengan peningkatan kualitas akan mendorong ekspansi dalam pelaksanaan manfaat bank syariah. bank. Hubungan antara keuangan dan pengembangan keuangan tidak langsung melalui mediator eksekusi. Eksekusi

keuangan yang dikembangkan lebih lanjut karena peningkatan jumlah, penawaran, dan sifat pendanaan UMKM akan memberdayakan perkembangan moneter (Agustien & Hamza, 2019: 127-135).

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan maka penulis dapat mengambil kesimpulan antara lain :

1. Mengingat efek samping analisis terkait dengan pengujian dukungan keuangan syariah kepada daerah setempat para pengusaha mini bisnis BSI KCP Bone Jeppe'e dalam membantu dan dalam menciptakan dan memperluas pembayaran bisnis klien dan memperluas bisnis UMKM, secara spesifik melalui tahapan, misalnya, tahap pengumpulan informasi, tahap aplikasi pendanaan, tahap dukungan pendukung. , tahap limiting, tahap pembayaran, tahap observasi (proses pasar, awal, kelanjutan dan kesepakatan) sehingga tetap berjalan dengan baik.
2. Tugas Bank dalam menciptakan UMKM di sini adalah memberikan pendanaan untuk keselarasan usaha. Tugas tambahan Bank juga membantu menawarkan bantuan modal kepada UMKM sehingga mereka dapat membina organisasi klien mereka. Area spekulasi melalui aset luar dan subsidi yang diperluas melalui dukungan terbuka

B. Saran

Berkaitan dengan percakapan di atas, kiranya penyusun dapat memberikan beberapa ide yang dapat menjadi bahan pertimbangan dan kontribusi bagi BSI KCP Bone untuk lebih menggarap judul peningkatan bisnis nasabah yang telah melakukan kredit oleh Bank Syariah Indonesia.

1. BSI KCP Bone Jeppe'e harus memberikan pemahaman yang serius tentang perbankan syariah kepada individu yang tidak memiliki ide atau pemahaman yang lengkap tentang pekerjaan perbankan syariah. Hal ini secara lugas memberikan pencerahan kepada masyarakat sekitar tentang produk dan keunggulan Bank Syariah Indonesia. .

2. BSI KCP Bone Jeppe'e harus lebih peka terhadap pasar dan lebih imajinatif dalam memberikan barang-barang yang lebih sederhana dan lebih cepat dipahami oleh masyarakat pada umumnya.
3. Pelaksanaan keuangan mikro di BSI KCP Bone Jeppe'e lebih baik jika bekerja pada pengaturan jaminan sekaligus memperoleh pendanaan agar lebih mudah bagi semua lapisan masyarakat. Sehingga dukungan subsidi yang diberikan bank kepada pelaku usaha dapat menumbuhkan organisasi UMKM.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Agustien, D.& Hamza,L.M. “Pengaruh perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada sektor UMKM di indonesia”. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 2019.
- Arifin, Zainul. *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Cet.III. Jakarta,Alvabet,2000.
- Ascaraya. *Akad dan produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali pers 2013.
- Bankbsi.co.id(*produk&layanan*).Diakses melalui <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu?s=3/>pada pukul 12:54 Wita, Tanggal 15 juli 2022.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. "Kamus Besar Bahasa Indonesia". Jakarta:Balai Pustaka, 1989.
- Deti,Sri “PemberdayaanEkonomi Umat melalui Pembiayaan Mikro Syariah”. *El Jizya:Jurnal Ekonomi Islam*. Vol.5, No.1,2017.
- Firdaus, Muhammad NH dkk. *Konsep & Implentasi Bank Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2005.
- Hasan, Nurul Ichsan.*Perbankan Syariah : Sebuah Pengantar*. Ciputat: Refrensi, 2014.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2012.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) dan Bank Indonesia (BI), *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: 2015.
- Muhammad. *Manajemen Keuangan Syariah: Analisis Fiqih & Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.
- Salman, Kautsar Riza. *Akuntansi Perbankan Syariah (Berbasis PSAK Syariah)*. Padang: Akademia Permata 2002.

Setiawan, Iwan. "Peran perbankan terhadap perekonomian di Indonesia". *Jurnal TEDC*. 2019.