

STUDI KASUS; STRATEGI PEMBIAYAAN UKM PADA PEDAGANG KAKI LIMA UNTUK MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA DI KANTOR CABANG BANK SYARIAH INDONESIA

Nirwan Umasugi

nirwaniwan290@yahoo.com

IAIN Ternate

ABSTRAK

Pengembangan sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) menduduki peran yang sangat strategis dalam mewujudkan ekonomi pemerataan hasil-hasil pembangunan, yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, nampak suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya di topan oleh UKM. Tujuan penelitian ini untuk mengkaji langkah penyaluran pembiayaan pada (UKM), serta pihak internal bank syariah Indonesia dalam mengambil keputusan terhadap penyaluran pembiayaan Bank BSI kepada UKM pedagang kaki lima pada strategi Bank BSI untuk UKM pedagang kaki lima untuk meningkatkan ekonomi keluarga. Metodologi penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan analisis deskriptif. Data diperoleh menggunakan pendekatan studi kasus. Strateginya, menyertakan bukti kuantitatif yang bersandar pada berbagai sumber dan perkembangan sebelumnya dari proposisi teoretis. Studi kasus menggunakan bukti kualitatif untuk diuji. Teknik pengumpulan dan informasi yang digunakan meliputi studi observasional, wawancara mendalam, studi dokumentasi, dan studi pustaka. Data dianalisis menggunakan reduksi data, dan display data. Untuk menghasilkan hasil analisis yang maksimal, digunakan metode induktif interdisipliner dan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Penyaluran pembiayaan UKM tentunya perlu dilakukan beberapa rencana melalui perusahaan beberapa segmen, kemudian merancang hal-hal yang perlu ditargetkan sehingga dapat dilakukan dengan baik. Dalam pembiayaan kreditur percaya bahwa debitur akan melunasi hutangnya dan debitur percaya bahwa pihak kreditur akan menagih piutangnya pada waktu saat jatuh tempo, saat batas penyaluran pembiayaan Bank BSI kepada UKM pedagang kaki lima. 2) Pedagang kaki lima membawa pengaruh dampak positif; sangat terbantu dalam mengatasi masalah pengangguran dan dapat meningkatkan kebutuhan perekonomian keluarga. Dampak negatif; dapat menimbulkan sejumlah permasalahan dalam pengembangan tata ruang kota seperti mengganggu ketertiban umum, kenyamanan dan keindahan tata ruang kota. Menguatkan nilai keimana dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah, dalam peningkatan ekonomi keluarga yaitu dengan memberikan modal berupa pembiayaan sesuai dengan pelaku UKM yang membutuhkan.

Kata Kunci: Strategi Pembiayaan, UKM Pedagang Kaki Lima, Ekonomi Keluarga.

PENDAHULUAN

Perbankan sebagai lembaga penghimpun dan penyalur dana memiliki berbagai jenis jasa yang menawarkan berbagai kemudahan pada nasabah untuk memenuhi setiap kebutuhan akan modal kerja, kebutuhan konsumtif, tabungan masa depan maupun sekedar memenuhi kebutuhan hiburan semata. Banyak harapan yang ditujukan pada lembaga ini. Baik dari masyarakat umum, investor, wirausahawan, maupun pemerintah.

Di Indonesia, pengembangan sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) menduduki peran yang sangat strategis dalam mewujudkan kebijaksanaan pemerataan hasil-hasil pembangunan. Salah satu upaya pemerintah untuk merealisasikan hal tersebut adalah dengan melaksanakan kebijaksanaan keuangan melalui penyaluran berbagai kredit program,

yang disebut kebijaksanaan kredit kecil, dalam rangka untuk menjamin tersedianya modal pembiayaan usaha. Didasarkan pada keadaan tersebut, pemerintah Indonesia melalui pemerataan BI khususnya selalu berusaha melaksanakan dan mengembangkan cara-cara alternatif bagi pelaksanaan kebijaksanaan kredit kecil yang lebih sesuai dengan dinamika masyarakat peminjam dan kepentingan lembaga keuangan perbankan. (Marsuki, 2005: 43).

Islam menganggap umat manusia sebagai suatu keluarga. Karenanya, diketahui bahwa semua anggota keluarga ini mempunyai kedudukan yang sama dihadapan Allah. Hukum Allah tidak membe-bedakan antara satu umat dengan umat yang lain yang menjadi pembeda hanyalah ketaqwaannya, keluasan hati, kemampuan, dan pelayanannya pada sesama hamba. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S Al-Maidah/5:2 ;

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahan ;

“Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (Departemen Agama RI, 1989: 157).

Melalui ayat ini Allah SWT. Menyeruh kepada setiap umat manusia untuk saling membantu, peduli, dan tolong menolong dalam mengerjakan kebaikan/kebajikan. Sebaliknya Allah melarang kita untuk saling tolong menolong dalam melakukan perbuatan dosa dan pelanggaran yang dilarang oleh Allah SWT.

Di lain pihak bank syariah sendiri masih menghadapi sejumlah persoalan yang juga harus segera di selesaikan. Berbagai kebijakan dan peraturan telah di keluarkan oleh pemerintah agar bank syariah lebih berorientasi kepada UKM. Program-program pengembangan UKM seperti kredit likuiditas (KL) keharusan memiliki portofolio kredit usaha kecil (KUK), sebesar 25% serta mencantumkan komponen Kredit Usaha Kecil (KUK) dalam laporan keuangan, merupakan salah satu bukti kepedulian bank terhadap UKM. Tidak di pungkiri bahwa UKM memiliki daya tahan yang tangguh dapat menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter pada tahun 1997 yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya di topang oleh UKM. (Kenneth Akrasanee dan Narongchai James, 1993: 12). Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UKM merupakan tantangan yang harus di tingkatkan, termasuk dukungan penyaluran pembiayaan melalui perbankan syariah.

Pedagang kaki lima sebagai salah satu komponen utama dari usaha mikro yang terlibat dalam usaha sektor informal, menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambateksistensidan perkembangan bisnisnya. Hal tersebut mengakibatkan kondisi umum PKL mengalami produktivitas dan daya saing yang relatif rendah. (Jumhur, 2015: 126).

Dalam Peraturan Walikota Ternate Nomor 04 Tahun 2003 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kota Ternate Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Pasal 8 menyatakan bahwa pedagang kaki lima dilarang berjualan pada siang hari (pukul 06.00 wib s/d 18.00 wib) pada jalan yang telah ditetapkan sebagaimana tercantum dalam lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan ini.

Indikator kesejahteraan keluarga menurut BPS, didasarkan pada indikator untuk

mengukur kemiskinan. Untuk mengukur kemiskinan, BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (basic needs approach). Dengan pendekatan ini, kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan yang diukur dari sisi pengeluaran. Jadi penduduk miskin adalah penduduk yang memiliki rata-rata pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan. Dengan kata lain penduduk sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin. (Yoghi Citra Ratama, 2014: 2).

Keberadaan pedagang kaki lima membawa pengaruh dampak positif maupun negatif karena dalam dampak positif bagi pedagang kaki lima sangat terbantu dalam mengatasi masalah pengangguran dan dapat meningkatkan kebutuhan perekonomian keluarga dan dapat melayani kebutuhan masyarakat ekonomi menengah kebawah. Sedangkan, pada dampak negatifnya terhadap keberadaan pedagang kaki lima tersebut menimbulkan sejumlah permasalahan dalam pengembangan tata ruang kota seperti mengganggu ketertiban umum dan ketertiban, kenyamanan dan keindahan, akibatnya sangat sulit mengendalikan perkembangan sektor informal ini. (Rafidhah, 2019: 54).

Dari pandangan tersebut di atas dipahami bahwa; bank BSI (Bank Syariah Indonesia) memiliki komitmen untuk terus mengembangkan perbankan syariah dan berharap memperkuat permodalan bagi pengembangan dan peningkatan penyaluran pembiayaan kepada UKM. Dalam UUD yaitu setiap elemen masyarakat memiliki hak berusaha untuk memperoleh penghidupan yang layak. Namun demikian, agar menjadi lebih terarah maka UKM perlu jiwa kewirausahaan. Secara sederhana, kewirausahaan dapat diartikan sebagai seseorang atau mereka yang mendirikan serta mengelola kegiatan usaha yang di milikinya sendiri dan menciptakan lapangan kerja untuk orang lain.

Untuk itu, penelitian ini untuk mengkaji langkah bank syariah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan pada (UKM). Serta faktor yang menjadi membentuk di pihak internal bank syariah Indonesia dalam mengambil keputusan terhadap penyaluran pembiayaan Bank BSI kepada UKM pedagang kaki lima serta strategi Bank BSI pada UKM pedagang kaki lima untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

METODOLOGI

Jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, berupa kejadian/ fenomena/ gejala sosial adalah makna dibalik kejadian tersebut yang dapat dijadikan pelajaran berharga bagi suatu pengembangan konsep teori. (Hengki Wijaya Umrati, 2020: 8).

Dalam penelitian ini semua faktor baik lisan maupun tulisan dari sumber data yang telah diambil dan disajikan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian. serta menggambarkan strategi penyaluran pembiayaan UKM pada pedagang kaki lima dalam peningkatan ekonomi keluarga, penelitian deskriptif merupakan penelitian yang membuat gambaran mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian. (Sumadi suryabrata, 2008: 76). Penelitian deskriptif menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya dengan tujuan menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat. (Sukardi, 2011: 157).

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, observasi pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian, data-data tersebut dapat diamati oleh penelitian. (Burhan Bungin, 2017: 144). Wawancara sebuah proses memperoleh keterangan antara pewawancara dengan informen atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. (Burhan Bungin, 2017: 144). Dokumentasi, seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya. (Irwan Hermawan, 2019: 77).

Langkah-langkah analisis data yang dilakukan terdiridari: 1) Reduksi data (data

reduction), 2) Penyajian data menyusun atau mengelompokkan setiap jawaban dari pihak UKM dan BSI, dan 3) Penarikan kesimpulan dan Verifikasi secara induktif. (Burhan Bungin, 2008: 27) dan menguraikan data yang memiliki kesamaan dan perbedaan kemudian menganalisis di antara keduanya agar tidak tumpang tindih agar mengambil kesimpulan yang lebih akurat. (Sugiono, 2011: 98).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi Kasus; Penyaluran Pembiayaan Bank BSI pada UKM Pedagang Kaki Lima

Dalam penyaluran pembiayaan UKM tentunya perlu dilakukan beberapa rencana melalui perusahaan beberapa segmen, kemudian merancang hal-hal yang perlu ditargetkan sehingga dapat dilakukan dengan baik. Berikut penyaluran pembiayaan UKM Bank BSI pada UKM Pedagang Kaki Lima Kelurahan Toboko diantaranya, dari segi pemasaran, melengkapi persyaratan, survei nasabah atau analisis pembiayaan, Persetujuan Kepala Cabang Pembantu atau Kepala Marketing, Mengerjakan Aplikasi Pembiayaan (Memasukkan Data Nasabah), Pembuatan Akad, Akad, dan Pencairan.

Pandangan (Muhammad Sulfan Senen: 2022), selaku Karyawan Bank BSI Hasan Esa mengatakan bahwa ;

“Penyaluran pembiayaan kepada UKM pedagang kaki lima yang kami lakukan ialah, dilihat dari segi pemasarannya, apabila pemasarannya bagus maka dilakukan melengkapi persyaratan terlebih dahulu, setelah itu melakukan survei terhadap nasabah, jika sudah maka menunggu hasil dari persetujuan kepala cabang atau marketing, jika sudah di setujui baru dilakukan pengisian data nasabah yang disetujui, kemudian pembuatan akad, lalu melakukan akad yang sudah dibuat, apabila sudah semuanya maka dilakukanlah pencairan”.

Selanjutnya pandangan dari nasabah (Samsu dan Sumiati: 2022) mengatakan bahwa;

“Sebelum bank BSI melakukan penyaluran pembiayaan kepada UKM pedagang kaki lima seperti kami ini, pertama-tama bank BSI melakukan pemasaran produk atau mengenalkan bermacam-macam produk pembiayaan yang ada di bank BSI agar kami dapat mengetahui pembiayaan mana yang cocok dengan kami, jika sudah merasa cocok, langsung saja melengkapi persyaratan terlebih dahulu, jika sudah maka dilakukan survei terhadap kami, hasil dari survei tadi di berikan kepada kepala cabang atau kepala marketing untuk meminta persetujuan, jika sudah di setuju maka dilakukan pengisian data ulang, kemudian membuat perjanjian (akad), jika sudah membuat perjanjian maka selanjutnya melakukan akad atau perjanjian yang sudah dibuat, jika sudah dilakukan semuanya maka tahap terakhir yaitu pencairan atau kami menerima pembiayaannya”.

Dari pandangan data informan, baik dari pihak BSI maupun pihak nasabah dipahami bahwa; bila analisis kelayakan usahanya dari BSI kepada nasabah dalam kelayakan usaha mempunyai prospek yang baik, maka pembiayaan ditindaklanjuti dengan melengkapi persyaratan administrasi yang telah ditentukan, sesuai ketentuan pembiayaan produktif dalam akad yang tertuang pada nilai-nilai ekonomi Islam.

Pandangan tersebut diperkuat dalam ketentuan Undang-undang perbankan, yaitu; (UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan) bahwa; “kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara pihak bank dengan pihak lain, peminjam berkewajiban melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga atau bagi hasil yang telah ditetapkan”.

Data tersebut diperkuat oleh teori (Taswan, 2012: 17). Bahwa; penyaluran kredit sebagai “Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu

dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

Pandangan data tersebut juga diperkuat oleh teori (I. Wayan Sudirman, 2013: 37), bahwa; “kredit yang disalurkan kepada masyarakat merupakan bentuk penyaluran dana bank yang sah atau legal karena berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan peminjam yang mewajibkan melunasi utangnya sesuai dengan jangka waktu tertentu dengan memberikan bunga, imbalan atau pembagian hasil usaha”.

Berdasarkan pandangan data dan pandangan teori diatas, dipahami bahwa; penyaluran kredit yaitu kredit yang diberikan atas dasar persetujuan kedua belah pihak, dimana kreditur percaya bahwa debitur akan melunasi hutangnya dan debitur percaya bahwa pihak kreditur akan menagih piutangnya pada waktu saat jatuh tempo.

Dan juga dipahami bahwa; penyaluran pembiayaan Bank BSI kepada UKM pedagang kaki lima ialah melakukan pemasaran atau pengenalan produk, melengkapi persyaratan, survei nasabah atau analisis pembiayaan, Persetujuan Kepala Cabang Pembantu atau Kepala Marketing, Mengerjakan Aplikasi Pembiayaan (Memasukkan Data Nasabah), Pembuatan Akad, dan menindaklanjuti Pencairan pembiayaan.

Strategi Bank BSI pada UKM pedagang kaki lima untuk peningkatan ekonomi keluarga.

Berdasarkan paparan data informen (BSI dan UKM), peneliti mencoba menggambarkan dan mencocokkan data yang ada, selain itu peneliti juga mengemukakan strategi Bank BSI pada UKM pedagang kaki lima dalam peningkatan ekonomi keluarga. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan informen dari pihak BSI dan pedagang kaki lima, yaitu:

Penjelasan lebih lanjut dari (Muhammad Sulfan Senen: 2022), selaku Karyawan Bank BSI Hasan Esa mengatakan bahwa ;

“Strategi yang dilakukan Bank BSI pada UKM Pedagang kaki lima dalam peningkatan ekonomi keluarga dilakukan dengan memberikan modal berupa pembiayaan sesuai dengan pelaku UKM yang di butuhkan, dan bukan hanya meberikan modal tetapi juga memberikan konsultasi dan bimbingan, serta melakukan pengawasan dari kemajuan dari usaha tersebut agar usaha yang dimiliki pelaku UKM tersebut dapat meningkat dan pendapatannya pun menguntungkan sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga”.

Data tersebut di atas, dipahami bahwa; UKM Pedagang kaki lima sebagai salah satu komponen utama dari usaha mikro yang terlibat dalam usaha sektor informal, menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi dan perkembangan bisnisnya. Hal tersebut mengakibatkan kondisi umum UKM Pedagang Kaki Lima mengalami produktivitas dan daya saing yang relatif rendah. Dengan kekurangan modal pihak UKM, maka pihak BSI memberikan pembiayaan UKM untuk meningkatkan ekonomi keluarga, sekaligus memberikan konsultasi dan bimbingan untuk kemajuan usaha.

Data diatas menurut (Heri Sudarsono, 2003: 27) menyatakan bahwa: Bank syariah secara umum adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai daganagan utamanya.

Berdasarkan data informen dan pandangan para ahli diatas, dipahami bahwa; Keberadaan pedagang UKM kaki lima membawa dampak pengaruh positif, pedagang kaki lima sangat terbantu dalam mengatasi masalah pengangguran dan dapat meningkatkan kebutuhan perekonomian keluarga dan dapat melayani kebutuhan masyarakat ekonomi menengah kebawah, menata tata ruang ketertiban umum, kenyamanan dan keindahan, serta mengendalikan perkembangan sektor informal.

Data penyaluran pembiayaan untuk peningkatan UKM pedagang kaki lima, sumber informen (Novita Adam: 2022), selaku pedagang makanan khas Ternate mengatakan bahwa;

“Yang saya rasakan Bank BSI dalam meningkatkan ekonomi keluarga dari usaha yang saya jalani, usaha makanan khas Ternate, dari awal saya mengajukan persyaratan menjadi nasabah Bank BSI, dari pihak Bank BSI sendiri langsung survei kelokasi usaha saya dan disaat pembiayaan atau uang sudah saya terima dari pihak Bank BSI, Bank BSI memberikan konsultasi dan bimbingan pada usaha yang saya tekuni. Hingga sekarang usaha yang saya jalani sudah meningkat karena saya sendiri sudah menjadi nasabah Bank BSI sejak tahun 2017. Dan ada satu kali dari beberapa bulan dari pihak Bank BSI nya mengontrol atau melihat perkembangan usaha saya”.

Data penyaluran pembiayaan untuk peningkatan UKM pedagang kaki lima, sumber informen (Sudarto: 2022), selaku pedagang ayam lalap mengatakan bahwa ;

“Kami sudah lama menjadi nasabah Bank BSI, yaitu sejak tahun 2019 sampai sekarang. Alhamdulillah karena telah dibantu bank yariah sampai sekarang usaha saya ada perubahan dan ada peningkatan penghasilan dari tahun ketahun, semua peranan bank syariah itu memang ada, sudah dilakukan oleh pihak bank syariah”.

Pandangan informen di atas menunjukkan bahwa; Bank BSI sudah sangat membantu usahanya semenjak Ibu Novita Adam membuka usaha makanan khas Ternate dan bapak Sudarto membuka usaha ayam lalap, semenjak mendaftarkan sebagai nasabah di Bank BSI. Pembiayaan oleh bank BSI sangat membantu usaha ekonomi keluarga, pihak bank BSI juga melakukan bimbingan dan pengawasan dalam pengembangan usaha ekonomi keluarga.

Data tersebut di atas diperkuat dengan pandangan ahli (Muhammad Syafi'i Antonio, 2001: 30), menyatakan bahwa; Bank Islam adalah bank beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, yakni bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dalam tata cara bermuamalat itu dijauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Berdasarkan pandangan data dan pandangan para ahli dipahami bahwa; penyaluran dana pembiayaan untuk UKM pedagang kaki lima, bank BSI dalam pembiayaannya menyesuaikan ketentuan-ketentuan prinsip muamalah Islam dalam sistem bagi-hasil (shahibul maal dan Mudharib) pada pengembangan usaha dengan prinsip *mudharabah* (bagi-hasil) sesuai akad kerjasama dalam Islam dalam pengembangan ekonomi usaha keluarga.

Juga data bimbingan dan penyaluran pembiayaan untuk peningkatan UKM pedagang kaki lima, sumber informen (Sulastri: 2022), selaku pedagang baju mengatakan bahwa ;

“Walaupun saya baru jadi nasabah Bank BSI tapi saya merasakan ada kemajuan dari usaha baju saya. Bimbingan usaha melalui seminar-seminar dengan usaha-usaha sejenis yang telah berkembang dilakukan oleh Bank BSI sudah saya ikuti, jadi menurut saya Bank BSI sudah ikut berperan penting dalam usaha saya”.

Data bimbingan dan penyaluran pembiayaan untuk peningkatan UKM pedagang kaki lima, sumber informen (Marlan: 2022), selaku pedagang Telur mengatakan bahwa ;

“Sudah lama saya menjadi nasabah Bank BSI, jika saya ditanya apakah Bank BSI sudah sangat membantu dalam peningkatan usaha telur saya, saya binggung jawabnya karena selama 6 (enam) bulan berjalan saya menjadi nasabah tidak ada peranan dari Bank BSI. Tapi berjalan kurang lebih 1 (satu) tahun saya menjadi nasabah Bank BSI Alhamdulillah, mengikuti bimbingan dan diskusi banyak sekali peranan yang dilakukan

Bank BSI dalam peningkatan usaha telur saya. Jadi dapat saya mengerti bahwa Bank BSI sudah berperan penting memberi saya petunjuk”.

Penjelasan data informen ibu Sulastris dan bapak Marlan di atas menunjukkan bahwa; bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan fungsi perantara (*intermediary*), bukan hanya menghimpun dana masyarakat serta menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Namun bank BSI juga melakukan bimbingan dan diskusi serta seminar kepada UKM pedagang kaki lima untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

Pandangan para ahli (Adiwarman. A. Karim, 2013: 93-94), bahwa; Kepercayaan yaitu sifat yakin pihak pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali pada masa tertentu, dimasa datang kepercayaan ini diberikan oleh lembaga keuangan karena sebelum dana diberikan sudah dilakukan penelitian terlebih dahulu yang mendalam terhadap nasabah agar dapat mengetahui kemauan dan kemampuan dalam membayar pembiayaan yang telah disalurkan.

Berdasarkan data informen dan pandangan para ahli, menunjukkan bahwa; para pedagang UKM setelah menjadi nasabah Bank BSI dalam usaha atau dagangan mereka mengalami peningkatan, hal tersebut dapat membantu ekonomi keluarga. Karena para pelaku UKM selalu bersungguh-sungguh dalam mengembangkan usaha yang digeluti dan selalu mendapatkan bimbingan dan arahan dari pihak perbankan BSI dalam menjaga kualitas dan kepercayaan.

Berdasarkan penjelasan data dan penjelasan para ahli terkait dengan pembiayaan UKM pedagang kaki lima dipahami bahwa; Strategi Bank BSI pada UKM pedagang kaki lima untuk peningkatan ekonomi keluarga, karena pihak BSI dalam pembiayaan untuk penguatan modal UKM, bukan hanya memberikan modal pembiayaan tetapi juga memberikan konsultasi dan bimbingan, serta melakukan pengawasan dari capaian kemajuan dari pelaku usaha tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dari pembahasan pada penelitian ini tentang Strategi Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada Pedagang Kaki Lima Kelurahan Toboko Dalam Peningkatan Ekonomi Keluarga (Studi di BSI Kantor Cabang Hasan Esa), maka penulis dapat membuat kesimpulan sebagai berikut :

Penyaluran pembiayaan Bank BSI kepada UKM pedagang kaki lima merupakan suatu langkah pengembangan usaha dalam melakukan pemasaran atau pengenalan produk perbankan, dengan melengkapi persyaratan, survei nasabah atau analisis pembiayaan, Persetujuan Kepala Cabang Pembantu atau Kepala Marketing, Mengerjakan Aplikasi Pembiayaan (Memasukkan Data Nasabah), Pembuatan Akad, Akad, dan Pencairan.

Strategi Bank BSI pada UKM pedagang kaki lima untuk peningkatan ekonomi keluarga, bukan hanya memberikan modal berupa pembiayaan sesuai dengan permintaan dana pelaku UKM yang di butuhkan, akan tetapi pihak bank BSI juga memberikan konsultasi dan bimbingan, serta melakukan pengawasan dari kemajuan dari usaha tersebut. Langkah-langkah penguatan itu merupakan satu strategi dalam mengembangkan UKM pada para pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur. Perbankan syariah di Indonesia, (Jakarta: UGM PRESS, 2018).
Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani, 2001).
Ardiansyah, Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Dimediasi Oleh Kepuasan Kerja. Jurnal Bisnis dan Manajemen, 2016.

- Asnah dan Dyana Sari. "Pengantar Ilmu Ekonomi Makro (Pengantar Ekonomi Makro)." Tersedia di SSRN 3786438, 2021).
- Anaraga, Pandji. Koperasi Kewirausahaan Dan Usaha Kecil, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004).
- Ali, Suryadarma. Jurnal KUKM, (Jakarta : Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2007).
- Akrasane, Kenneth dan Narongchai James. Aspek-Aspek Financial Usaha Kecil Menengah, (Jakarta: LP3ES,1993).
- Blocher, Stout, & Cokins. Manajemen Biaya. Edisi Lima. (Jakarta: Salemba Empat, 2008).
- Belinda, Tri. "Peranan Pemerintah Dalam Penanganan Anak Negara Yang Telah Selesai Menjalani Masa Pembinaannya Di Lembaga Pemasyarakatan Anak Pontianak." Jurnal Hukum Prodi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura Vol.1, No.2, 2020.
- Boediono, Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi. (Yogyakarta: BPFE, 2013).
- Bungin, Burhan. Metodologi Penelitian Kualitatif, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008).
- , Metodologi Penelitian Kuantitatif, Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu- Ilmu Sosial Lainnya, (Jakarta: Kencana, 2017).
- Departemen Agama RI, Al-Qur'an Terjemahnya, (Bandung; Lubuk Agung 1989).
- David, Fred R. Manajemen Konsep-Konsep, Edisi Bahasa Indonesia, Cet. 9, (Jakarta: Indeks, 2004).
- Freeman dan Gilbert Stoner, Pengantar Bisnis. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 1995).
- Firdaus, Muhammad NH. Bank Syariah Konsep Implementasi, (Jakarta: Renaisan, 2007).
- Griffin. Manajemen, Edisi 2, (Jakarta : Erlangga, 2000).
- Hermawan, Irwan. Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan Mixed Mhetode, Cet. I, (Kuningan: Hidayatul Quran, 2019).
- Halim, Abdul. Manajemen Keuangan Sektor Publik. (Jakarta: Salemba Empat, 2016).
- Harnanto, Manajemen Biaya, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 1987).
- <http://applelovestory.wordpress.com/Pengembangan-Usaha-Kecil-Menengah.2023>, diakses 4 Desember 2023, pada pukul 12:22
- <http://repository.ump.ac.id/1922/3/DeTi%20Wulandari%20BAB%20II.pdf>, Diakses pada tanggal 8 Juni 2022, pada pukul 17 : 59 Kota Ternate.
- Jumhur, Model Pengembangan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner di Kota Singkawang, Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan, Vol. 4, No. 1, 2015.
- Kasmir, Pemasaran Bank, (Kencana: Jakarta, 2004).
- Karim, Adiwarmarman. A. Bank Islam: Ananilisi Fiqih dan Keuangan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013).
- Marsuki. Analisis Sektor Perbankan, Moneter, dan Keuangan Indonesia, (cet.1, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2005).
- Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta: UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005).
- Mesra, B. "Ibu rumah tangga dan kontribusinya dalam membantu perekonomian keluarga di kecamatan menerapkan perak kabupaten deli serdang." Jumant Vol.11, No.1, 2019).
- Ma'arif, Samsul. "Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran kabupaten semarang." Jurnal Analisis Pembangunan Ekonomi 2.2, 2013).
- Nawawi, Hadari. Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan, Cet.2, (Yogyakarta: Gajah Mada University Prees 2003).
- Nasukha, Faiq Farhan. Penataan Lokasi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Alunalun Kota Tangerang, (Dis. undip, 2018).
- Nartin dan Yuliana Musin. "Peran Pemerintah Daerah Dalam peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Kantor Camat Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan)." Jurnal Sibatik: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan Vol.1, No.3, 2022.
- Pratiwi, Eko Kurniasih. Peran Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan UKM, (Magelang : Publishing, 2015).
- Prasdika, Nurvina. Potret Fenomena Kehidupan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung (Penelitian Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Lampung

- Bandar Lampung, 2017).
- Ratama, Yoghi Citra. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemiskinan Di Indonesia." *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen* Vol.4, No. 2, 2014).
- Rafidhah, "Strategi Dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pkl Di Telanaipura Kota Jambi)." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Indonesia* Vol.4, No.2, 2019.
- Rivansah, Nurul Yasin. *Analisis Strategi Marketing Syariah Terhadap Usaha Pedagang Kaki Lima Car Free Day Sumber Kabupaten Cirebon*. 2019).
- Sudarsono, Heri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Diskripsi Dan Ilustrasi*. (Yogyakarta: Ekonisia, 2003).
- Sule, Erni Tisnawati dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, cet 1, (Jakarta: Kencana, 2005).
- Stephanie & K. Marrus. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. (Jakarta: Rajawali Press, 2002).
- Siswanto, Igea. *Mendidik Anak dengan Permainan Kreatif*, (Surabaya: PBMR ANDI, 2021).
- Solihin, Dadang. *Strategi Pembangunan Masyarakat Kota*, (Surabaya: Jakad Media, 2021).
- Suryabrata, Sumadi. *Metodeologi Penelitian*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008).
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011).
- Sudirman, I. Wayan. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana, 2013).
- Tindangen, Megi, Daisy Sm Engka, And Patric C. Wauran. "Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus: Perempuan Pekerja Sawah Di Desa Lemoh Barat Kecamatan Tombariri Timur Kabupaten Minahasa)." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 20.03, 2020).
- Taswan. *Akuntansi Perbankan, Edisi III*. (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012).
- Umrati, Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, (Makassar : Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020).
- Yuniarti, Puji. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok." 2019).
- Wawancara
- Adam, Novita. *Selaku Pedagang Kaki Lima Makanan Khas Ternate Kelurahan Toboko*, Wawancara, di Ternate pada tanggal 26 November 2022
- Marlan, *Selaku Pedagang Telur Kaki Lima Kelurahan Toboko*, Wawancara, di Ternate pada tanggal 28 November 2022
- Senen, Muhammad Sulfan. *Selaku Karyawan Bank BSI Hasan Esa*, Wawancara, di Ternate pada tanggal 24 November 2022
- Samsu dan Sumiati, *Selaku Pedagang Kaki Lima Kelurahan Toboko*, Wawancara, di Ternate pada tanggal 24 November 2022
- Sulastri, *Selaku Pedagang Baju Kaki Lima Kelurahan Toboko*, Wawancara, di Ternate pada tanggal 28 November 2022.