

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Pembiayaan KUR di BSI Kudus

BSI KC. Kudus A. Yani 1 merupakan salah satu bank BUMN yang dipilih untuk menjadi bank penyalur yang mengucurkan pembiayaan KUR diperuntukkan bagi nasabah wiraswasta perorangan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi. Sesuai tujuan pembiayaan KUR yang sudah dijelaskan diatas yaitu fokus pada pemberdayaan UMKM dengan memudahkan pelaku UMKM pada aksesibilitas permodalan melalui lembaga perbankan.¹

Berbeda dengan bank konvensional dalam kegiatan operasionalnya diawasi oleh DSN. Bapak Suprayogo selaku *Micro Relation Manager Team Leader* Bank Syariah Indonesia KC. Kudus A. Yani 1, beliau mengatakan bahwa:

“Dalam penyaluran pembiayaan KUR, DPS ikut serta dalam monitoring pelaksanaan akad.”

Pada pelaksanaannya, realisasi pembiayaan KUR dibawah pengawasan DPS (Dewan Pengawas Syariah). Oleh karena itu, diperlukan adanya pedoman yang sudah tersusun dan ditentukan oleh DSN. Ketentuan yang wajib diperhatikan dalam kepatuhan syariah yaitu, akad yang diterapkan pada bank harus sesuai dengan prinsip syariah baik dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana.

Ketentuan dan syarat pengajuan pembiayaan KUR di BSI Kudus:

- a. Besar pembiayaan maksimal Rp500.000.000,00 per nasabah
- b. Jenis pembiayaan:
 - 1) Pembiayaan modal kerja jangka waktu 4 tahun
 - 2) Pembiayaan investasi jangka waktu maksimal 5 tahun
- c. Bebas biaya administrasi dan provinsi

Pada bank BSI KC. Kudus A. Yani 1 terdapat tiga produk pembiayaan KUR, yakni super mikro, mikro, dan kecil. Dengan rincian sebagai berikut:

a. KUR Super Mikro

KUR Super Mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada UMKM untuk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan plafon pembiayaan sampai dengan Rp10.000.000,00.

¹ Ilham Tritama, “Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Usaha Kecil di Kabupaten Luwu Pada BRI Unit Belopa” 2021.

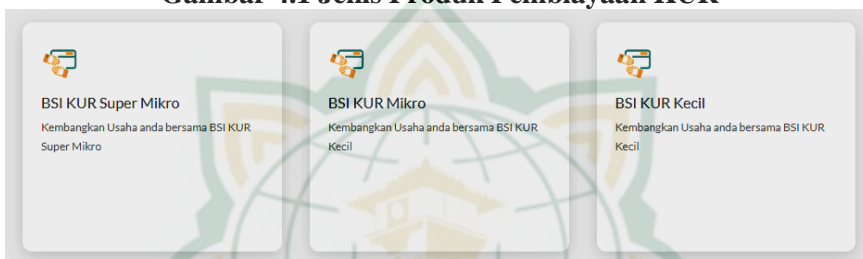
b. KUR Mikro

KUR Mikro adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada UMKM untuk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan plafon pembiayaan Rp10.000.000,00 s/d Rp50.000.000,00.

c. KUR Kecil

KUR Kecil adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada UMKM untuk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan plafon pembiayaan Rp50.000.000,00 s/d Rp500.000.000,00.

Gambar 4.1 Jenis Produk Pembiayaan KUR



Tabel 4.1 Angsuran Pembiayaan KUR Kecil iB Bank Syariah Indonesia

Nominal	12	24	36	48	60
20.000.000	1.721.329	886.413	608.439	469.701	386.657
30.000.000	2.581.993	1.329.619	912.659	704.551	579.985
40.000.000	3.442.658	1.772.825	1.216.878	939.402	773.313
50.000.000	4.303.322	2.216.031	1.521.097	1.174.252	966.641
60.000.000	5.163.986	2.659.237	1.825.317	1.409.102	1.159.969
70.000.000	6.024.651	3.102.443	2.219.536	1.643.953	1.353.297
80.000.000	6.885.315	3.545.648	2.433.755	1.878.803	1.546.625
90.000.000	7.745.979	3.988.855	2.737.975	2.113.653	1.739.953
100.000.000	8.606.643	4.432.062	3.042.194	2.348.503	1.933.281

Nominal	12	24	36	48	60
150.000.00	12.909.965	6.648.092	4.563.291	3.522.755	2.899.920
200.000.00	17.213.286	8.864.123	6.084.388	4.697.006	3.866.561
300.000.00	25.819.929	13.296.184	9.126.582	7.045.509	5.799.841
400.000.00	34.426.571	17.728.245	12.168.775	9.394.012	7.733.121
500.000.00	43.033.215	22.160.306	15.210.969	11.742.515	9.666.400

2. Kondisi Permodalan Nasabah UMKM

Berdasarkan data hasil wawancara oleh peneliti yang didapatkan dari BSI KC. Kudus A. Yani 1 yaitu sebagai berikut:

- a. Ibu Sri Wahyuni pemilik warung makan “Warung Arjuna” yang berlokasi di Jl. Lingkar Timur, Gulang, Mejobo, Kudus. Mulai menekuni usahanya sejak tahun 2018 hingga sekarang. Warung milik ibu Sri buka mulai hari senin s/d sabtu jam 08.00 s/d 16.00 wib. Beliau menjual makanan dengan berbagai menu serta dengan minuman yang beraneka ragam. Karena beliau memiliki rencana untuk mengembangkan usahanya yang awalnya hanya memiliki modal usaha yang berputar setiap harinya hanya dengan nominal Rp1.000.000, maka berniat untuk mengajukan pembiayaan KUR di BSI.

Beliau mengatakan bahwa informasi terkait pembiayaan KUR ini didapatkan dari teman suami beliau yang kenal dengan salah satu pegawai dari BSI yang bernama pak Suprayogo dengan jabatan sebagai *Account Officer Manager Team Leader*. Kemudian ibu Sri diarahkan pihak BSI untuk mengajukan pembiayaan KUR sesuai dengan dana yang dibutuhkan. Karena ibu Sri ini nasabah baru, jadi diharuskan untuk membuka rekening terlebih dahulu sebagai salah satu persyaratan dalam mengajukan pembiayaan di BSI Kudus. Ibu Sri mengajukan pembiayaan dengan plafon Rp30.000.000,00. Setelah melalui proses pengajuan hingga pencairan Ibu Sri menggunakan dana tersebut sebagai modal untuk usahanya. Alih-alih tujuan Ibu Sri adalah mendapatkan modal dengan harapan meningkatkan pendapatan usahanya. Ternyata fenomena yang terjadi beberapa bulan terakhir dari bulan Desember sampai dengan february, Ibu

Sri mengalami penurunan pendapatan, salah satunya adalah dari faktor internal dan eksternal.

Kurangnya promosi produk dan dibarengi dengan cuaca yang tidak menentu sehingga berimbas pada pelanggannya yang semakin berkurang. Selain itu kurangnya literasi nasabah dalam mengelola modal serta tuntunan kebutuhan menjadi faktor utama penyebab pemanfaatan modal yang tidak efisien.

- b. Bapak Sunarto pemilik usaha jual beli ban truk dan vulkanisir yang bertempat di desa Gulang, Mejobo, Kudus berdiri sejak tahun 2004 dengan jumlah satu karyawan. Berbeda dengan kasus bu Sri, Pak Sunarto sudah menjadi nasabah BRI Syariah sebelum merger menjadi BSI. Pengajuan pembiayaan pak Sunarto berawal dari niat beliau untuk memajukan usahanya jual beli ban dan vulkanisir. Pak Mahmud yang menjabat sebagai AOM (*Account Officer Manager*) di BSI Kudus adalah salah satu karyawan yang sudah kenal dengan pak Sunarto. Beliau merekomendasikan untuk mengajukan pembiayaan KUR. Karena pak Sunarto yang awalnya hanya memiliki modal usaha dengan nominal Rp50.000.000 dan dirasa kurang untuk mengekspansi usahanya maka, pak Sunarto mengajukan pembiayaan dengan plafon Rp100.000.000

Harapan pak Sunarto setelah mendapatkan pembiayaan KUR adalah pendapatannya meningkat, tetapi fenomena yang tak terduga menyebabkan pendapatannya menurun. Sejak bulan januari hingga februari 2023. Hal tersebut dikarenakan pengelolaan modal dari BSI tidak dimanfaatkan secara optimal dan tidak ada perencanaan anggaran.

- c. Bapak Nor Hartoyo pemilik usaha warung makan yang bertempat di desa Gulang, Mejobo, Kudus berdiri sejak tahun 2021 kurang lebih sudah berdiri selama 1,5 tahun dengan dibantu anggota keluarga yakni istri beserta anaknya dan 1 karyawan. Warung makan pak Hartoyo buka setiap hari 06.30 s/d 21.00. Pak Hartoyo sudah menjadi nasabah BSI Kudus sejak tahun 2022. Pengajuan pembiayaan pak Hartoyo bermula dari niat beliau untuk mengembangkan usaha warung makannya. Karena direferensikan salah satu kerabatnya dan mengetahui bahwa kemudahan persyaratan pembiayaan di BSI, maka beliau memutuskan untuk mengajukan pembiayaan KUR dengan plafon Rp50.000.000 jangka waktu 3 tahun. Sesuai dengan harapan pak Hartoyo akhirnya pendapatan beliau semakin meningkat setelah mendapatkan pembiayaan KUR dari BSI. Hal

tersebut disebabkan karena beliau mampu untuk memanajemen keuangan usaha dengan baik.

Tabel 4.2 Modal informan pembiayaan KUR

No.	Nama	Modal	
		Sebelum KUR	Sesudah KUR
1.	Sri Wahyuni	Rp1.000.000	Rp11.000.000
2.	Sunarto	Rp50.000.000	Rp150.000.000
3.	Nor Hartoyo	Rp35.000.000	Rp85.000.000

Tabel 4.3 Identitas informan Pembiayaan KUR

No.	Nama	Jenis Kelamin	Plafon Pembiayaan	Jangka Waktu
1.	Sri Wahyuni	Perempuan	Rp30.000.000,00	2 Tahun
2.	Sunarto	Laki-laki	Rp100.000.000,00	3 Tahun
3.	Nor Hartoyo	Laki-laki	Rp50.000.000	3 Tahun

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1

Pada dasarnya Bank Syariah Indonesia KC. Kudus A. Yani 1 adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang mengucurkan pembiayaan KUR dengan mengimplementasikan akad murabahah bil wakalah. Sebagaimana hasil wawancara oleh bapak Suprayogo selaku *Micro Relation Manager Team Leader* Bank Syariah Indonesia KC. Kudus A. Yani 1, beliau mengatakan bahwa:

“Dalam pembiayaan KUR di BSI Kudus, kita memang ada akad murabahah dengan nasabah, akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ), sama akad ijarah, tapi ijarah ini jarang dipakai. Untuk pembiayaan KUR 90% menggunakan akad murabahah bil wakalah, jadi pertama ada akad wakalah dulu, dimana bank akan mewakili nasabah untuk membeli barang sesuai dengan apa yang dibutuhkan, kemudian nanti disertakan bukti RAB (Rencana Anggaran Biaya) atau rencana pembelian barang, setelah itu kita melakukan akad murabahah, baru nasabah bisa lanjut ke proses untuk pencairan.”²

² Suprayogo, wawancara oleh penulis, 19 Januari 2022, wawancara 2, transkrip

Berikut adalah prosedur penyaluran pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1:

a. Pemasaran produk KUR

Pentingnya pemasaran dalam sebuah produk pembiayaan di bank, membuat BSI Kudus perlu melakukan pemasaran untuk mengenalkan produk pembiayaan KUR agar semakin dikenal oleh masyarakat luas dan masyarakat tahu bahwa produk KUR ini sepenuhnya dari pihak bank, bukan dari pemerintah.

Bapak Suprayogo mengungkapkan bahwa:

“Teknik pemasaran yang diimplementasikan BSI KC. Kudus A. Yani 1 adalah dengan melakukan promosi melalui media sosial seperti *whatsapp* yang dilakukan oleh AOM (*Account Officer Mikro*), apabila ada nasabah yang ingin mengajukan maka bisa menghubungi *cp* (*contact person*) yang tertera di pamflet yang sudah disebar. Selain media sosial, pemasaran KUR BSI juga dilakukan *mouth to mouth* atau gepok tular, dari nasabah satu ke calon nasabah lainnya.”

b. Melengkapi persyaratan

Berdasarkan hasil wawancara oleh bapak Suprayogo, beliau menjelaskan bahwa:

“Calon nasabah yang berminat untuk mengajukan pembiayaan KUR, menghubungi *marketing staff* kemudian melakukan tahap yang selanjutnya yaitu melengkapi persyaratan yang diperlukan seperti, E-KTP, surat nikah, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) bagi yang mengajukan pembiayaan diatas RP50.000.000,00 , surat keterangan lajang (apabila belum menikah), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) atau surat keterangan usaha dari desa, agunan dapat berupa BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) atau SHM (Sertifikat Hak Milik). Semua persyaratan tersebut wajib dipenuhi agar pembiayaan di setujui oleh pihak bank.”

c. Melakukan *BI Checking*

Setelah nasabah melengkapi persyaratan, kemudian pihak bank mengecek lampiran persyaratan pembiayaan dan melakukan konfirmasi kepada pihak AOM. Bapak Suprayogo selaku *Micro Relation Manager Team Leader* Bank Syariah Indonesia BSI KC. Kudus A. Yani 1, beliau memaparkan bahwa:

“Marketing mengkonfirmasi nasabah setelah ada proses *BI checking* yang ada di BSI yang sudah menggunakan

sistem I-kurma (Kemaslahatan Untuk Rakyat Madani) jadi semuanya sudah terakomodir dari mulai proses BI *checking* sampai cair bisa diakses melalui hp atau *gadget*.”³

Nasabah melakukan proses pengecekan BI *Checking* dengan tujuan untuk mengetahui apakah sebelumnya nasabah mempunyai riwayat buruk dalam membayar angsuran, baik di lembaga keuangan bank maupun *non* bank. Tidak jarang nasabah yang melalui proses BI *checking* dalam SID (Sistem Informasi Debitur) ini akhirnya ditolak pembiayaannya oleh bank. SID merupakan sistem informasi yang menyediakan hasil olahan laporan debitur yang diterima oleh pihak bank Indonesia. Adapun tujuan adanya SID ini dijabarkan dalam Pasal 2 Peraturan Bank Indonesia 18/21/PBI/2016 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 9/14/PIB/2007 yaitu mempelancar proses penyediaan dana, penerapan manajemen risiko, dan identifikasi kualitas debitur untuk pemenuhan ketentuan yang berlaku serta meningkatkan disiplin pasar.⁴

d. Survey dan analisis 5C

“Pada pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1, setelah nasabah dinyatakan aman pada pengecekan *BI Cheking*, kemudian pihak dari BSI akan melakukan survey dengan menerapkan analisis 5C”.

Ungkap Bapak Suprayogo selaku *Micro Relation Manager Team Leader* BSI KC. Kudus A. Yani 1.

Dalam proses permohonan pembiayaan, pihak bank melakukan analisis dengan menggunakan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*). Bank selaku pemutus melakukan penilaian kepada nsabah untuk menggali informasi secara mendetail agar bank mengetahui estimasi kondisi perekonomian nasabah kedepannya. Bank akan merasa yakin dan aman untuk mengantisipasi kejadian tak terduga oleh nasabah, keterlambatan dalam pembayaran angsuran, hingga pembiayaan bermasalah.

³ Suprayogo, wawancara oleh penulis, 19 Januari 2022, wawancara 2, transkrip

⁴ Perlindungan Hukum et al., “melaporkan nasabah debitur yang tidak bermasalah dalam Sistem Informasi Debitur Bank Tanggung jawab bank terhadap kerugian nasabahnya yang timbul sebagai akibat dari kelalaian bank dalam melaporkan nasabah debitur yang tidak bermasalah dalam Sistem Informasi” 2, no. 3 (2021): 412–27.

e. Persetujuan dan Akad

Pada laporan hasil analisis yang dikeluarkan oleh aplikasi I-Kurma, akan terlihat apakah nasabah layak untuk disetujui atau ditolak. Jika pengajuan pembiayaan ditolak maka nasabah akan segera dihubungi oleh staff mikro, akan tetapi apabila dalam putusan, nasabah layak untuk diberikan pembiayaan. Maka pihak BSI Kudus akan melanjutkan pada tahap yang terakhir yaitu tahap pencairan pembiayaan. Pelaksanaan akad berlangsung di kantor BSI yang dilaksanakan oleh pimpinan cabang didampingi dengan staff mikro dengan meminta tanda tangan nasabah diatas materai sebagai bukti dalam bentuk perjanjian hukum.

Dalam pembiayaan KUR, BSI menerapkan akad murabahah, disini, bank tidak menyediakan barang apa yang dibutuhkan oleh nasabah, akan tetapi BSI menerapkan akad diawal yaitu akad wakalah, maka bank akan memberikan kebebasan kepada nasabah untuk membeli barang kepada *supplier* sesuai dengan spesifikasi keinginan nasabah. Nasabah selaku perwakilan bank kemudian meminta nota kepada *supplier* untuk diberikan kepada pihak bank sebagai bukti bahwa telah melakukan pembelian barang. Kemudian bank dan nasabah melakukan akad murabahah. Bank menentukan harga pokok ditambah dengan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran dengan cara mengangsur sampai kewajibannya berakhir.

f. Pencairan

Tahap terakhir pada pembiayaan KUR adalah pencairan. Jika yang mendapat pembiayaan adalah calon nasabah baru, maka nasabah diharuskan untuk membuka rekening dengan setor minimal Rp100.000. Proses pencairan kepada nasabah dengan menandatangani dokumen *check list* uji prinsip kehati-hatian diatas materai. Dana yang dicairkan oleh bank akan diberikan secara tunai kepada nasabah.

Perhitungan margin pada Bank Syariah Indonesia, Suprayogo yang menjabat sebagai *Micro Relation Manager Team Leader* Bank Syariah Indonesia Kc. A. Yani 1 Kudus, beliau mengatakan bahwa:

“Presentase pembiayaan KUR hanya 6%, jadi perbulannya setara dengan 0,23%. Untuk jangka waktu pada pembiayaan kerja maksimal 3 tahun, sedangkan jika digunakan untuk investasi maksimal 5 tahun. Karena produk mikro tidak bisa jangka panjang”

Berikut adalah contoh perhitungan margin oleh nasabah bernama Sri Wahyuni pemilik usaha warung makan yang beralamat di Jl. Lingkar Timur, Gulang, Mejobo, Kudus. Dengan plafon pembiayaan Rp30.000.000 dengan jangka waktu 2 tahun dan menjadikan sertifikat tanah sebagai agunan.

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1) Plafon | : 30.000.000 |
| 2) Jangka waktu | : 24 bulan |
| 3) Angsuran pokok | : 1.250.000 |
| 4) Total angsuran | : 1.329.619 |
| 5) Margin | : 79.619 setara 6% |

2. Efisiensi penggunaan pembiayaan KUR pada UMKM yang menjadi nasabah di BSI KC. Kudus A. Yani 1

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1 dengan ibu Sri Wahyuni pemilik warung makan Arjuna, beliau mengatakan bahwa:

“Saya mengajukan pembiayaan sebesar Rp30.000.000,00 dan nominal yang saya terima juga sesuai dengan yang saya ajukan yakni sebesar Rp30.000.000,00, Saya menggunakan uang dari BSI sebagian untuk mengembangkan usaha warung dan sisanya untuk mengembangkan usaha jual beli rongsok suami saya, terus saya juga masih punya 2 anak yang masih sekolah, jadi untuk membiayai pendidikan anak-anak saya juga.”⁵

Dalam kegiatan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, ibu Sri mengatakan bahwa:

“Omset saya menurun sejak bulan oktober yang awalnya dari Rp500.000,- pada bulan Desember sampai Januari ini menjadi Rp200.000,- apalagi bulan februari malah semakin menurun cuman dapat Rp100.000,- per hari, soalnya pelanggan saya paling cuma supir yang pada lewat di daerah sini kan, sama ada warga setempat juga” tutur ibu Sri pemilik warung Arjuna.

Ibu Sri sebagai penerima pembiayaan KUR menyatakan bahwa:

“Saya menerima pembiayaan sejak bulan September 2021 dan mulai membayar angsuran pada bulan depannya,

⁵ Sri Wahyuni, wawancara oleh penulis, 20 Januari 2023, wawancara 1, transkrip

biasanya saya melakukan pembayaran melalui agen link yang saya kira cukup memudahkan saya dalam membayar angsuran, terus kalo misalkan saya telat satu atau dua hari juga tidak ada dendanya”

Salah satu nasabah menyatakan bahwa pembayaran angsuran pembiayaan KUR dirasa cukup mudah karena untuk melakukan pembayaran angsuran setiap bulan dapat dibayarkan melalui agen link terdekat, dan jika terjadi keterlambatan dalam pembayaran angsuran dalam beberapa hari saja maka tidak dikenakan denda.

Tabel 4.4 Data Nasabah Informan Pembiayaan KUR BSI KC. Kudus A. Yani 1 Omset Penjualan

No.	Nama	Omset Penjualan	
		Sebelum KUR	Sesudah KUR Bulan Februari
1.	Sri Wahyuni	Rp500.000/hari	Rp200.000/hari
2.	Sunarto	Rp18.000.000/bulan	Rp15.000.000/bulan
3.	Nor Hartoyo	Rp35.000.000	Rp95.000.000/bulan

Tabel 4.5 Data Nasabah Informan Pembiayaan KUR BSI KC. Kudus A. Yani 1 Keuntungan Usaha Bulan Januari 2023

No.	Nama	Keuntungan	
		Sebelum KUR	Sesudah KUR
1.	Sri Wahyuni	Rp500.000/hari	Rp200.000/hari
2.	Sunarto	Rp4.500.000/bulan	Rp3.900.000/bulan
3.	Nor Hartoyo	Rp7.000.000/bulan	Rp12.000.000/bulan

Tabel 4.6 Data Nasabah Informan Pembiayaan KUR BSI KC. Kudus A. Yani 1 Keuntungan Usaha Bulan Februari 2023

No.	Nama	Keuntungan	
		Sebelum KUR	Sesudah KUR
1.	Sri Wahyuni	Rp500.000/hari	Rp100.000/hari

2.	Sunarto	Rp4.500.000/bulan	Rp3.600.000/bulan
3.	Nor Hartoyo	Rp7.000.000/bulan	Rp13.500.000/bulan

Dari hasil observasi peneliti pada tempat usaha ibu Sri penurunan pendapatan disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu faktor internal dan eksternal, jika melihat pada faktor internal sesuai pada persoalan internal usaha yaitu:

a. Faktor Internal

1) Pengelolaan modal tidak efisien

Modal dalam ranah bisnis merupakan indikator yang dapat menentukan besar kecilnya sebuah usaha, modal termasuk salah satu hal yang menjadi ujung tombak suatu perusahaan untuk menjalankan segala aktivitasnya dari sejak awal berdirinya usaha. Modal yang tidak digunakan secara tepat, seperti yang dilakukan oleh ibu Sri, yang seharusnya modal dari bank digunakan sepenuhnya untuk kepentingan usaha ternyata ibu Sri tidak mengalokasikan seluruh modal untuk mengembangkan usaha warungnya, beliau menjelaskan bahwa:

“Modal dari BSI saya gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan usaha juga, buat warung Rp10.000.000,00, kebutuhan pribadi untuk anak-anak dan kebutuhan sehari-hari Rp10.000.000,00, dan sisanya yang Rp10.000.000,00 buat usaha rongsok suami saya, dana yang untuk warung, saya gunakan buat beli kebutuhan jualan, kaya etalase, bahan-bahan makanan, magicom juga kan lagi pada rusak jadi beli lagi, kompor juga rusak, tabung gas hijau kan harus punya stok banyak dan nggak cukup kalau Cuma punya 1”⁶

2) Untuk memenuhi kebutuhan konsumtif

Tuntutan kebutuhan sehari-hari yang tidak dapat tercukupi jika hanya dengan mengandalkan penghasilan dari kegiatan usaha, dapat membuat pelaku UMKM untuk mengalihkan modal usaha yang diberikan lembaga keuangan untuk menutupi kebutuhannya, seperti kasus bu Sri yang masih mempunyai 2 anak dan membutuhkan biaya untuk

⁶ Sri Wahyuni, wawancara oleh penulis, 25 Februari 2023, wawancara 2, transkrip

menunjang pendidikan yang layak. Selain itu modal juga digunakan untuk membayar tagihan listrik, air, dan wifi setiap bulan.

Data diperkuat dari hasil wawancara kepada bu Sri, beliau menjelaskan bahwa:

“Modal dari BSI saya gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan usaha, kadang juga uangnya saya pakai untuk biaya pendidikan anak saya, bayar tagihan listrik, air, wifi setiap bulan”.

3) Kurang memperhatikan permintaan pasar

Pelaku UMKM yang kurang memperhatikan permintaan pasar juga dapat menjadi penyebab mengapa modal usaha tidak digunakan secara tepat, peneliti menemukan fakta dilapangan bahwa nasabah UMKM bu Sri tidak memperhatikan permintaan konsumennya dan hanya menyajikan menu makanan, minuman yang biasa disediakan diwarungnya, padahal untuk membuat konsumen loyal, sebagai pelaku UMKM diharuskan untuk memanfaatkan modal secara maksimal dengan cara memperhatikan permintaan pasar sesuai dengan apa yang menjadi kebutuhan konsumen. Wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada nasabah UMKM bu Sri menyatakan bahwa:

“Pelanggan saya kebanyakan supir yang minta menu makanan baru tapi saya cuma bisa menyediakan menu seadanya, soalnya kalau tambah menu makanan kan tambah modal juga, sedangkan modal yang saya dapatkan dari BSI sudah saya buat untuk kebutuhan lainnya juga.”

4) Pengelolaan utang yang buruk

Hutang yang menumpuk di lembaga keuangan membuat pelaku UMKM tidak dapat mengalokasikan modal sepenuhnya untuk kepentingan usaha. Akibatnya UMKM akan kelabakan dalam menutupi hutangnya dan memilih untuk mengalihkan modal usaha untuk menutupi tagihan hutangnya.

Pada saat wawancara berlangsung beliau memaparkan bahwa:

“Saya juga ada beberapa tagihan hutang di bank yang harusnya setiap bulan saya bayar dengan uang hasil usaha warung saya, tapi kalau pendapat saya lagi

menurun, akhirnya saya pakai modal yang dari BSI untuk menutupi hutang saya.”

b. Faktor eksternal

1) Daya beli masyarakat menurun

Daya beli masyarakat yang semakin menurun membuat UMKM tidak berani memanfaatkan modalnya untuk menambah stok, hal yang ditakutkan adalah akan terjadi penumpukan stok tetapi permintaan semakin menurun, yang akan berimbas pada perputaran modal terhambat. Oleh karena itu UMKM harus tau akan permintaan konsumen salah satunya dengan melakukan inovasi produk

Pemanfaatan modal dari pembiayaan KUR yang tidak efisien oleh pak Sunarto juga dapat menyebabkan pendapatannya menurun karena disebabkan oleh beberapa faktor, jika melihat pada faktor internal dan eksternal penyebabnya adalah:

a. Faktor Internal

1) Kemampuan manajemen keuangan masih rendah

Hambatan UMKM yang sering ditemukan adalah tidak memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadinya. Rendahnya literasi keuangan pelaku UMKM juga akan berdampak pada kemampuan pelaku UMKM untuk mengelola keuangan usahanya.⁷ Biasanya seseorang dengan tingkat literasi keuangan yang tinggi diyakini dapat mengembangkan usahanya karena lebih memahami konsep dasar keuangan dan kemampuan dalam menerapkan keterampilan dalam membuat perencanaan dan mengkalkulasi kondisi keuangan usahanya dengan manajemen keuangan yang lebih baik agar terhindar dari permasalahan keuangan dalam praktik bisnis.⁸

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara oleh bapak sunarto nasabah BSI:

“Untuk laporan keuangan saya tidak pernah mencatatnya mbak, yang penting saya menghitung

⁷ Taufiq Chaidir et al., “Determinan Literasi Keuangan pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram,” *Elastisitas - Jurnal Ekonomi Pembangunan* 2, no. 1 (2020): 1–19.

⁸ Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem,” *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika* Vol. 11 No, no. 3 (2021): 396–402.

uang setiap hari itu ada yang saya sisihkan untuk membayar angsuran ke BSI dan modal yang buat jalan juga ada . Kan saya juga ada anak yang masih sekolah jadi pendapatan juga sebisa mungkin harus dimaksimalkan.”⁹

2) Tidak memiliki rencana anggaran

Kemampuan pelaku usaha yang masih rendah dapat menghambat jalannya aktivitas dalam keberlangsungan pengembangan usaha. Apabila UMKM tidak dibekali kemampuan manajerial usaha maka yang akan terjadi ketika UMKM mendapatkan modal dari lembaga keuangan dan sebelumnya tidak memiliki rencana keuangan yang matang untuk membeli kebutuhan yang diperlukan akan berdampak pada persediaan stok dengan kuantitas yang terlalu berlebihan dan modal tidak dapat berputar dengan cepat.

Pada saat wawancara beliau memaparkan bahwa:

“Kendala yang saya alami pada saat ini adalah saya membeli stok ban yang saya jual dengan jumlah yang terlalu banyak, karena saya menganggap kalau stok saya banyak kan pelanggan tertarik dengan berbagai variasi yang tersedia, tapi pada kenyataannya alih-alih menambah pendapatan, malah modal saya tidak dapat berputar dengan stok”

a. Faktor eksternal

1) Tidak memanfaatkan peluang

Pelaku UMKM dapat memanfaatkan peluang dari luar dengan menganalisis untuk melihat sisi kelemahan kompetitor untuk menjadikan keunggulan ataupun ciri khas yang membuat usahanya lebih unggul dibandingkan usaha milik kompetitor. Jika hal ini terus terjadi maka dapat menyebabkan UMKM tidak dapat eksis dalam memenangkan persaingan usaha secara sehat.

Berbeda dengan kasus Bu Sri dan Pak Sunarto yang tidak memanfaatkan modalnya secara efisien, Pak Hartoyo yang memiliki usaha warung makan setelah mendapatkan pembiayaan KUR mengalami peningkatan pendapatan,

⁹ Sunarto, wawancara oleh penulis, 19 Januari 2023, wawancara 1, transkrip

hal tersebut disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal:

b. Faktor internal

1) Memiliki kemampuan manajerial keuangan usaha

UMKM perlu memperkuat kapasitas usaha dengan pengelolaan keuangan yang baik dan memanfaatkan pembiayaan yang difasilitasi oleh lembaga keuangan secara efisien. Jika melihat *background* beliau, Pak Hartoyo memiliki literasi keuangan yang cukup tinggi sehingga beliau selalu mencatat dan membukukan setiap transaksi yang masuk. Literasi keuangan adalah kesadaran mengenai konsep dan risiko keuangan, motivasi, serta keterampilan, dengan tujuan untuk menerapkan kesadaran dan literasi dalam mengelola keuangan agar dapat menentukan langkah yang efisien serta tingkatan kesejahteraan keuangan individu serta masyarakat luas.¹⁰

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara oleh bapak Hartoyo nasabah BSI:

“Sebelum saya mengajukan pembiayaan dari BSI jauh-jauh hari saya sudah membuat perencanaan keuangan yang matang, untuk transaksi harian karyawan saya yang mencatat, kemudian merekapnya setiap akhir bulan untuk mengetahui omset dan profit yang saya dapatkan setiap bulan.”¹¹

2) Motivasi kerja yang tinggi

Tingginya motivasi kerja yang dimiliki pelaku UMKM dapat berpengaruh pada pengelolaan modal yang optimal untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal. Motivasi pak Hartoyo tumbuh ketika beliau memiliki dua anak dengan biaya pendidikan yang tinggi, sehingga beliau harus memaksimalkan keuntungan usaha warung makan yang menjadi penghasil utamanya untuk memenuhi kebutuhan.

Pada saat wawancara berlangsung beliau memaparkan bahwa:

¹⁰ Syamsul Syamsul, “Analisis Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan Umkm,” *Keunis* 10, no. 1 (2022): 33, <https://doi.org/10.32497/keunis.v10i1.3154>.

¹¹ Nor Hartoyo, wawancara oleh penulis, 19 Januari 2023, wawancara 1, transkrip

“Modal saya memanfaatkan semaksimal mungkin untuk kepentingan usaha agar mendapatkan keuntungan yang maksimal, kemudian saya gunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, dan saya juga masih punya 2 anak laki-laki dan perempuan yang masih dua-duanya menempuh pendidikan S1”

c. Faktor eksternal

1) Pandai memanfaatkan peluang dari luar

Salah satu kunci sukses dalam berwirausaha adalah pandai memanfaatkan peluang. Dengan mengetahui kelemahan dan kekurangan pesaing dengan usaha yang sejenis. Pak Hartoyo mematok harga yang bervariasi dan kompetitif serta mengutamakan cita rasa menu yang disajikan.

Beliau mengatakan bahwa:

“Usaha warung makan memang harus mempunyai keunggulan, salah satunya pelayanan, cita rasa, kualitas bahan yang dimasak juga harus lebih unggul, disini saya juga mematok harga yang kompetitif dengan berbeda dengan di warung makan sebelah, karena pelanggan pasti pertama akan melihat perbedaan harga.”¹²

C. Analisis Data Penelitian

1. Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan BSI KC. Kudus A. Yani 1

Pada pelaksanaan pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1 dengan mengimplementasikan akad murabahah, bank tidak menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah ataupun menjual langsung kepada nasabah. Karena pihak bank syariah mewakili nasabah untuk membeli barang dengan menggunakan akad wakalah. Sesuai dengan definisi akad wakalah yaitu memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada pihak yang telah ditentukan (wakil).¹³

Pihak BSI KC. Kudus A. Yani 1 memberikan kuasa kepada nasabah, kemudian nasabah membuat RAB untuk melakukan

¹² Nor Hartoyo, wawancara oleh penulis, 19 Januari 2023, wawancara 1, transkrip

¹³ Fitri Nurul Fauziah, Ahmad Mulyadi Kosim, dan Santi Lisnawati, “Analisis Implementasi Akad Hybrid Contract Murabahah bil Wakalah di Bank BJB Syariah Kc Bogor Jabar” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 4, no. 2 (2021): 138–49.

pembelian barang kepada supplier sesuai dengan spesifikasi, dan supplier memberikan nota kepada nasabah sebagai pembeli untuk diserahkan kepada bank berupa kwitansi atau nota, jadi pembelian barang dilakukan langsung oleh nasabah agar sesuai dengan keinginan nasabah. Setelah akad wakalah selesai, maka bank melanjutkan dengan akad jual beli atau dalam bank syariah disebut dengan akad murabahah. Dalam skema akad murabahah Bank berperan sebagai penjual (Ba'i). Atas penggabungan dua akad tersebut maka BSI KC. Kudus A. Yani 1 menetapkan akad murabahah bil wakalah sebagai salah satu akad pada pembiayaan KUR, yaitu akad jual beli dimana pihak lembaga keuangan syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang, kemudian barang dan bukti pembelian diserahkan kepada lembaga keuangan syariah yang disertai dengan penambahan margin serta menyepakati jangka waktu yang telah ditentukan oleh pihak nasabah dan lembaga keuangan syariah.¹⁴

2. Efisiensi penggunaan pembiayaan KUR pada UMKM yang menjadi nasabah di BSI KC. Kudus A. Yani 1

Suatu usaha dapat dikatakan berhasil apabila sudah dapat mengelola modalnya secara efisien, guna meningkatkan kapasitas usahanya. Tahapan dalam pengembangan usaha merupakan langkah-langkah yang dilakukan secara sistematis dan terstruktur.

Motivasi kerja yang tinggi dan pengelolaan atau manajemen modal kerja pada suatu perusahaan memiliki peran penting pada keberlangsungan untuk mempertahankan perusahaan. Kegiatan perusahaan yang memiliki tujuan untuk pengembangan usaha akan terhambat apabila kondisi keuangan tidak sehat. Kondisi ini pemicunya adalah kekeliruan dan kesalahan dalam pengelolaan modal kerja. Adanya kekeliruan ataupun kesalahan dalam mengelola modal kerja dapat menyebabkan kelebihan atau kekurangan dalam penyediaan modal kerja.¹⁵

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, hasil menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang menjadi penyebab pemanfaatan modal dari pembiayaan KUR yang diberikan kepada nasabah UMKM pembiayaan KUR di BSI KC. Kudus A. Yani 1 tidak efisien, yaitu:

¹⁴ Fauziah, Kosim, dan Lisnawati.

¹⁵ David Yanto Daniel Mahulae, "Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas", Jurnal Manajemen dan Akuntansi Medan.

- a. Faktor Internal
 - 1) Pengelolaan modal tidak efisien
 - 2) Untuk memenuhi kebutuhan konsumtif
 - 3) Kurang memperhatikan permintaan pasar
 - 4) Pengelolaan utang yang buruk
 - 5) Kemampuan manajemen keuangan masih rendah
 - 6) Tidak memiliki rencana anggaran
 - b. Faktor eksternal
 - 1) Daya beli masyarakat menurun
- Tidak memanfaatkan peluang dari luar

