

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Islam atau selanjutnya disebut Bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Syariah, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis Nabi SAW. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.¹

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggan akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pasar. Pemasaran harus dikelola secara profesional, sehingga kebutuhan dan keinginan pelanggan akan segera terpenuhi dan terpuaskan. Pengelolaan pemasaran bank yang profesional inilah yang kita sebut dengan manajemen pemasaran bank.²

Pada era modern ini, lembaga keuangan khususnya perbankan syariah sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.³

¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 2

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 194

³ Defenisi bank dalam pasal 1 angka 2 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

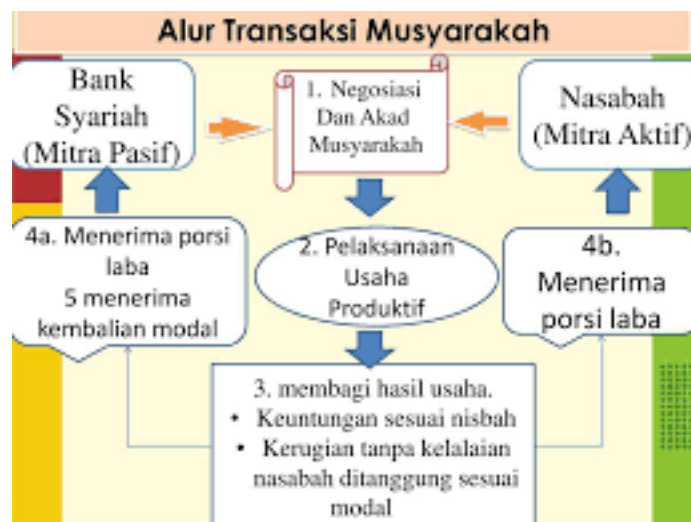
Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apa pun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita sebagai produk. Produk yang diinginkan pelanggan, baik berwujud maupun yang tidak berwujud adalah produk yang berkualitas tinggi. Artinya, produk yang ditawarkan oleh bank ke nasabahnya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk bank pesaing. Produk yang berkualitas tinggi ini disebut juga produk plus. Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras. Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli produk bank.⁴

Produk bank syariah yang merupakan produk utama yang ditawarkan ke masyarakat adalah pembiayaan. Dalam operasional bank syariah setiap produk harus selalu ada akad yang dilakukan antara bank dan nasabah. Salah satu akad yang digunakan adalah musyarakah. Musyarakah berasal dari kata syirkah. Syirkah artinya percampuran atau interaksi. Secara terminologi, syirkah adalah persekutuan usaha untuk mengambil hak atau untuk beroperasi. Musyarakah sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dengan kondisi masing-masing pihak memberikan kontribusi dana, dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana.⁵

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 14 tahun 2017 Musyarakah adalah pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional. Fatwa DSN no 114 ini merupakan penyempurnaan lebih detail dari fatwa No. 8 tahun 2000 tentang akad musyarakah. Skema akad musyarakah dapat digambarkan sebagai berikut:

⁴ Ibid, hlm. 216-221

⁵ Rizal Yaya, *Aji Erlangga Martawireja, Ahim Abdurahim, Akutansi Perbankann Syariah Teori dan Praktek Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 134



Gambar 1: Skema Akad Musyarakah

T.M. Hasbi Ash Shidieqy menafsirkan bahwa kebanyakan orang yang bekerjasama itu selalu ingin merugikan mitra usahanya, kecuali mereka yang beriman dan melakukan amalan yang sholeh karena merekalah yang tidak mau mendhalimi orang lain.⁶ Tetapi alangkah sedikitnya jumlah orang-orang seperti itu. Allah swt berfirman sesuai QS Sad ayat 24 :

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِمْ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْتَغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ
 إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۖ وَخَرَّ
 رَاكِعًا وَأَنَابَ ۗ

“Daud berkata: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.”

Dan Qs. Al-Maidah ayat 1 yaitu:

⁶ Ash Shidieqy, Teungku Muhammad Hasbi, *Tafsir Al Quranul Majid An-Nuur*. (Semarang: Pustaka Rizki Putra. 200), 3505

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

“Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu.....”

Dari ayat diatas menunjukkan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta serta terjadi atas dasar akad (ikhtiyari).

Selain itu perkongsian bisa terjadi secara otomatis karena warisan. Quraish Shihab menerangkan bahwa bagian waris yang diberikan kepada saudara seibu baik laki-laki maupun perempuan yang lebih dari seorang, maka bagiannya adalah sepertiga dari harta warisan, dan dibagi rata sesudah wasiat dari almarhum ditunaikan tanpa memberi madhorot kepada ahli waris.⁷ Hal yang disampaikan oleh Quraish Shihab sesuai dengan QS An Nisa ayat 12 sbb:

۞ مِنْۢ بَعْدِ وَاٰلِهٖٓ وَسَلَّمَ ۙ وَصِيَّةٍ يُّوْصٰى بِهَاۙ اَوْ دِيْنٍ غَيْرِ مُضَارِفِيْنَ كَاثُرًاۙ اَكْثَرَۙ مِنْۢ ذٰلِكَ فَهٖمْ شُرَكَآءُ فِى الْاٰثٰمِ ۗ وَاللّٰهُ عَلِيْمٌ حَلِيْمٌۙ صِيَّةٌ مِّنَ اللّٰهِ

Tetapi jika saudara saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris). (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai syari'at yang benarbenar dari Allah dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Penyantun.

Kedua, adalah Hadis, dalam hadis dinyatakan sebagai berikut: “Dari Abu Hurairah, ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: Allah SWT berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang sedang berserikat selama salah satu dari keduanya tidak khianat terhadap saudaranya (temannya). Apabila diantara mereka ada yang berkhianat, maka Aku akan keluar dari mereka” (H.R Abu Dawud),⁸

⁷ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Quran*. (Jakarta: Lentera Hati. 2002), 366

⁸ Ash Shidieqy, Teungku Muhammad Hasbi. *Koleksi Hadits-Hadits Hukum*. (Semarang: PT. Petrajaya Mitrajaya. 2001), 175

Hadis ini menerangkan bahwa jika dua orang bekerja sama dalam satu usaha, maka Allah ikut menemani dan memberikan berkah-Nya, selama tidak ada teman yang mengkhianatinya. Dengan melihat hadis tersebut diketahui bahwa masalah serikat sudah dikenal sejak sebelum Islam datang, dan dimuat dalam buku-buku ilmu fiqh Islam.

Dalam konteks perbankan, musyarakah berarti penyatuan modal dari bank dan nasabah untuk kepentingan usaha. Musyarakah biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek, dimana nasabah dan pihak bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama dengan bagi hasil yang telah disepakati dalam kontrak untuk pihak bank. Musyarakah juga bisa diterapkan dalam skema modal ventura, pihak bank diperbolehkan untuk melakukan investasi dalam kepemilikan sebuah perusahaan. Penanaman modal dilakukan oleh pihak bank untuk jangka waktu tertentu dan setelah itu bank melakukan divestasi, baik secara singkat maupun bertahap.

Konsep bagi hasil yang dimaksud adalah pembagian dalam hal keuntungan maupun kerugian. Bagi hasil berlaku baik untuk produk tabungan maupun pembiayaan yang menggunakan skema bagi hasil. Dalam pembiayaan dengan skema bagi hasil, lembaga keuangan syariah akan mampu berkompetitif dengan lembaga keuangan yang lain sehingga nasabah semakin meningkat yang berdampak pada meningkatnya hasil usaha. Bagi hasil dalam lembaga keuangan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan, inilah yang membedakannya dengan sistem konvensional.

Dalam akad musyarakah, bank di awal akad akan menghitung pendapatan yang diterapkan (*expected return*) bila Bank memberikan pembiayaan kepada nasabah. Selanjutnya *expected return* tersebut disimulasikan dengan proyeksi revenue dari usaha yang dibiayai dan akan dihasilkan suatu angka porsi bagi hasil antara Bank dan nasabah yang disebut

dengan nisbah. Nisbah inilah yang akan menjadikan patokan bagi Bank dan nasabah dalam berbagi hasil.⁹

Kesepakatan para pihak antara Bank dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan keputusan dan akan mempelancar urusan. Dua belah pihak, masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama, serta bersama menjaga amanah dana masyarakat. Jaminan diperlukan untuk menghindari adanya resiko-resiko yang merugikan Bank, untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang dilakukan pelaksana proyek terhadap kesepakatan.

Pada pembiayaan musyarakah ini pelaksana dapat berasal dari salah satu pemilik dana, dapat juga orang lain yang bukan pemilik dana. Biasanya, nasabah yang melaksanakan usaha patungan tersebut dengan sebagian modal dari calon nasabah dan sebagian dari Bank syariah. Dari sini, biasanya diawali dengan akad. Dalam akad, disamping diatur tentang hak dan kewajiban masing-masing, juga harus disepakati tentang hasil yang akan dibagi hasilkan. Sebaiknya hasil yang akan dibagi hasilkan diambil dari pendapatan, tetapi tidak tertutup kemungkinan dari keuntungan. Jika diambil dari keuntungan maka biaya-biaya yang meragukan tidak usah diperhitungkan. Hal yang paling penting adalah pada saat akad dilakukan telah disepakati tentang nisbah bagi hasilnya. Didalam pembiayaan musyarakah hasil usaha yang didapat belum pasti, oleh karena itu harus disepakati tentang proyeksi sebagai dasar perhitungan aktualisasi yang sebenarnya terjadi.¹⁰

Dalam praktiknya, mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara. Yaitu *revenue sharing* dan *profit sharing*. *Revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang berdasarkan pendapatan dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut. Sedangkan *profit sharing*

⁹ Yusak Laksana, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009), hlm. 77

¹⁰ Muhammad , *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dibank Syariah*, (Yogyakarta: UII press, 2001), hlm. 98

adalah perhitungan bagi hasil yang berdasarkan pada laba dari pengola dana, yaitu pendapatan usaha dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut.¹¹

Konsep musyarakah merupakan akad yang paling adil dan obyektif diterapkan dalam kerjasama usaha yang penuh ketidakpastian di masa yang akan datang. Hal ini karena resiko tidak hanya dihadapi oleh nasabah sebagai pelaksana usaha (mudharib), tetapi juga dihadapi oleh pihak penyandang dana (shohibul maal), dalam hal ini biasanya lembaga keuangan. Ke-2 belah pihak berada dalam posisi yang sejajar, tidak ada yang lebih rendah. Kondisi ini yang biasanya ditemui dalam kerjasama usaha dengan akad konvensional. Pada umumnya di akad konvensional penyandang dana lebih tinggi posisinya dibanding pelaksana usaha, karena apapun hasil yang diperoleh pelaksana usaha (biasanya nasabah), bunga harus tetap dibayar sesuai pokok modal yang dipinjam oleh pelaksana usaha.

Pertumbuhan dan ketahanan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap badai krisis moneter yang pernah melanda dunia termasuk Indonesia telah membuktikan bahwa sektor ini salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya. Ini merupakan kebijakan tegas bagi usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Terlebih lagi bila melihat ketentuan Pasal 33 ayat (4) UUD 1945 yang menegaskan bahwa UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.¹²

Salah satu upaya yang dilakukan untuk mengoptimalkan fungsi sistem perbankan adalah pengembangan sistem perbankan Syariah. Disamping itu di sisi lain, masyarakat muslim Indonesia menginginkan suatu konsep

¹¹ Slamet Wijoyo, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK Dan PAPS*, (Jakarta: Grasindo, 2005), hlm. 57

¹² Ade Komarudin. Op.Cit. h. 3

perbankan sesuai dengan kebutuhan dan syariat Islam.¹³ Sistem perbankan di Indonesia yang diatur dalam Undang-Undang diatas, terdiri dari Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat telah melaksanakan kegiatan konvensional dan atau syariah. Hal ini berarti bahwa Indonesia menganut sistem perbankan ganda (*dual banking system*), yaitu ketika bank konvensional dan bank syariah beroperasi berdampingan. Semenjak itu, bank syariah mulai tumbuh pesat di Indonesia dalam bentuk bank umum syariah, unit usaha syariah (bank konvensional yang membuka cabang syariah), dan gerai syariah di kantor bank konvensional.¹⁴

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya memiliki produk penghimpunan dana dan penyaluran dana. Ditinjau dari produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya , maka salah satu produk pembiayaan yaitu pembiayaan musyarakah. Produk pembiayaan musyarakah ini diberikan kepada nasabah yang membutuhkan tambahan modal untuk membiayai suatu proyek atau usaha.

UMKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia pengembangan UMKM memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu Negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.¹⁵

UMKM secara keseluruhan memiliki andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Pada dasarnya hambatan dan rintangan yang dihadapi para pengusaha UMKM dalam meningkatkan

¹³ Muhammad Djumhana, *Hukum Perbankan Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2000), hlm. 86

¹⁴ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. v

¹⁵ Dimas, zainul, Sunarti, *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada batik diajengg Solo)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol . 29. No. 01 (Desember 2015), hlm. 60.

kemampuannya usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai aspek yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi serta tidak adanya bentuk formil dari perusahaan, lemahnya organisasi dan terbatasnya pemasaran. Disamping ini juga terdapat persaingan yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi terbatas.¹⁶

Potensi usaha UMKM sampai saat ini dipandang sangat menjanjikan. Terbukti dengan terus bertambahnya volume penyaluran pinjaman untuk UMKM dari tahun ke tahun dengan kualitas pinjaman yang relatif baik. Dengan berbagai macam potensi yang ada serta hambatan yang dialami UMKM, Bank Syariah Indonesia hadir sebagai solusi alternative lembaga keuangan yang mampu menjawab masalah-masalah yang ada pada UMKM khususnya permodalan. Dengan adanya pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia diharapkan masalah yang pada UMKM dapat teratasi.

Dari data yang diperoleh dari Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya ternyata produk pembiayaan musyarakah masih relatif kecil porsinya dibandingkan skim pembiayaan lainnya, terutama murabahah yang sampai saat ini masih menjadi primadona. Padahal bank syariah oleh masyarakat dikenal sebagai bank bagi hasil atau bisa dikatakan bahwa produk yang berbasis bagi hasil merupakan icon bank syariah. Hal ini merupakan hal yang kontradiktif dimana seharusnya porsi pembiayaan musyarakah di bank syariah idealnya jauh lebih besar dibandingkan skim pembiayaan lainnya, terutama murabahah. Perkembangan pembiayaan musyarakah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya dapat disampaikan sebagai berikut:

¹⁶ Dewi Anggraini, *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*. Jurnal Ekonomi Keuangan Vol. 1, No. 03 (Februari 2013), hlm. 106.

Tabel 1.1
Rekap Pembiayaan berdasarkan akad di Bank Syariah Indonesia
Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya
Tahun 2019 -2021

Skim Pembiayaan	Tahun 2019			Tahun 2020			Tahun 2021		
	Nominal (Juta Rp)	Jml Nasabah	%	Nominal (Juta Rp)	Jml Nasabah	%	Nominal (Juta Rp)	Jml Nasabah	%
Ijarah	205	9	0,14%	161	10	0,10%	10	9	0,00%
Mudharabah	3.050	2	2,07%	2.311	2	1,37%	1.470	2	0,71%
Murabahah	81.572	782	55,41%	105.972	887	63,03%	147.791	1.112	71,56%
Musyarakah	47.303	66	32,13%	49.504	89	29,44%	48.788	90	23,62%
Qard	6.414	27	4,36%	-	-	0,00%	-	0	0,00%
Rahn	8.684	454	5,90%	10.194	484	6,06%	8.477	559	4,10%
T o t a l	147.228	1.340	100%	168.142	1.472	100%	206.536	1.772	100%

Sumber: Laporan bulanan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya

Dari tabel di atas terlihat bahwa skim pembiayaan musyarakah sangat lambat pertumbuhannya, bahkan menurun pada tahun 2021 baik nominalnya maupun porsinya dibandingkan tahun 2020. Nominal tahun 2021 menurun sebesar Rp.700 juta dari posisi Rp. 49,5 milyar menjadi Rp. 48,8 milyar dan porsi turun dari 29,4% menjadi sebesar 23,6%. Itu pun juga untuk nominal belum dikurangi dengan skim pembiayaan musyarakah mutanaqisah segmen konsumen untuk pembelian rumah & keperluan konsumen lainnya sekitar Rp. 15 milyar. Jadi nominal riil sekitar Rp. 33 milyar – Rp. 35 milyar. Bandingkan dengan skim pembiayaan murabahah yang naik melesat dari Rp. 81,5 milyar posisi per 2019 menjadi 147,8 milyar posisi per 2021, naik sebesar Rp. 66 milyar (81,5%). Jumlah nasabah pun mengalami kenaikan yang signifikan dari 782 orang menjadi 1.112 orang. Hal ini kurang baik untuk perkembangan bank syariah kedepannya, dimana bank syariah yang dikenal sebagai bank bagi bagi hasil tapi sangat kecil menyalurkan pembiayaan dengan skim musyarakah.

Apakah masih kecilnya porsi pembiayaan Musyarakah disebabkan karena pembiayaan musyarakah belum diterapkan sesuai ketentuan syariah sehingga tidak diminati oleh masyarakat? Atau sebaliknya masyarakat tidak siap dengan ketentuan-ketentuan pembiayaan musyarakah? Atau mungkin

juga pembiayaan musyarakah kurang mendukung nasabah dalam meningkatkan pendapatan? Atau bisa jadi pihak bank syariah yang membatasi penyalurannya karena risikonya lebih besar dibanding dengan skim pembiayaan lainnya (ba'i dan ijarah). Hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: ***Implementasi Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha UMKM Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya***

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar Belakang di atas, peneliti membuat pertanyaan penelitian yaitu:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan musyarakah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya ?
2. Bagaimana pengaruhnya terhadap tingkat pendapatan usaha nasabah UMKM?
3. Permasalahan apa yang dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya dan nasasabah dalam pembiayaan musyarakah

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah:

1. Untuk menganalisa implementasi pembiayaan musyarakah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya .
2. Untuk menganalisa pengaruhnya terhadap tingkat pendapatan usaha UMKM
3. Untuk menganalisa permasalahan yang dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya dan nasabahnya serta memberikan alternatif pemecahan

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis

Hasil peneliti ini diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran dalam pengembangan keilmuan serta menambah wawasan tentang

Implementasi Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi untuk mengetahui Implementasi Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya .

E. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya adalah:

1. Jurnal Supriyadi, dll (2021). Yang berjudul: *Implementasi Pembiayaan Musyarakah Untuk Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Pasar Pragaan)*, hasil jurnal menunjukkan Lembaga keuangan syariah adalah suatu lembaga keuangan yang dalam kagiatannya merupakan perantara antara masyarakat yang memiliki dana lebih dengan masyarakat yang membutuhkan dana dalam prinsip yang sesuai dalam syariat. Sejauh ini pembahasan tentang lembaga keuangan mikro syariah telah berkembang pesat di kalangan masyarakat menengah kebawah dalam sektor investasi yang bersifat produktif. BSI merupakan salah satu alternatif bagi pedagang kecil untuk melakukan pembiayaan dan peminjaman modal usaha. Sehingga dengan adanya pembiayaan musyarakah yang diberikan kepada masyarakat khususnya para pedagang kaki lima dipasar Pragaan yang memiliki kekurangan modal, mereka tidak perlu terlalu susah untuk mencari pinjaman untuk modal usahanya. Bagi hasil yang diterapkan antara nasabah dengan BSI adalah berdasarkan kenaikan pendapatan¹⁷. Namun demikian walaupun akadnya musyarakah pihak BMT mensyaratkan nasabah membayar angsuran pokok seperti yang lazimnya ditemui dalam pembiayaan dengan akad murabahah.

¹⁷ Supriyadi, dll, *Implementasi Pembiayaan Musyarakah Untuk Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Pasar Pragaan)*. Jurnal Penelitian dan Pemikiran Keislaman Juli 2021. Vol. 8. No. 2

2. Penelitian Endi Fredian Dinata mahasiswa STAIN Jurai Siwo Metro 2015 yang berjudul “*Evaluasi Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Sebelum Dan Sesudah Mendapat Pembiayaan Dari BMT Koprime Muttaqien*” hasil penelitian menunjukkan bahwa setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI Koprime Muttaqien usaha nasabah mengalami peningkatan karena jenis usaha bertambah ragamnya dengan peminjaman modal yang berpengaruh terhadap pendapatan atau keuntungan¹⁸. Perhitungan bagi hasil yang merupakan syarat utama skim pembiayaan musyarakah ternyata dihitung dari modal yang disetorkan BMT (pokok pembiayaan). Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan mengenai akad musyarakah dimana bagi hasil seharusnya dihitung berdasarkan laba atau omzet penjualan. Selain itu juga nasabah disyaratkan membayar angsuran pokok seperti yang berlaku di penelitian butir 1.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Eka Wulandari Jurusan Ekonomi Syariah 2016: “*Pengaruh Produk Musyarakah Terhadap Perkembangan BMT L-Risma Pekalongan Lampung Timur*” hasil penelitian menunjukkan bahwa produk musyarakah banyak diminati oleh masyarakat sekitar karena menurut mereka profit bagi hasil yang ditawarkan hingga 50% : 50% sehingga membuat BMT L-Risma berkembang pesat dan mendirikan cabang-cabang di wilayah Indonesia.¹⁹
4. Afuadh Afgan (2014) *Pelaksanaan Akad Pembiayaan Musyarakah Di BMT Beringharjo Yogyakarta*, penelitian ini menghasilkan akad pembiayaan musyarakah dibuat perjanjian baku, sehingga menyebabkan posisi tawar mitra cenderung tidak seimbang. Pada pelaksanaan akad pembiayaan praktiknya terdapat beberapa mitra mengangsur sesuai proyeksi bagi hasil, namun juga terdapat mitra yang tidak dapat memenuhi proyeksi bagi hasil. Tidak dijelaskan secara spesifik cara menghitung bagi

¹⁸ Endi Fredian Dinata, *Evaluasi Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Sebelum Dan Sesudah Mendapat Pembiayaan Dari BSI Koprime Muttaqien*, (Metro, STAIN Jurai Siwo Metro, 2015), No. 112.

¹⁹ Eka Wulandari, *Pengaruh Produk Musyarakah Terhadap Perkembangan BSI LRisma Pekalongan Lampung Timur*, (Metro, STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), No. 219.

hasil, hanya disebutkan BMT membuat proyeksi bagi hasil yang harus dibayar oleh nasabah penerima pembiayaan akan musyarakah.

5. Jurnal Trimulato (2017), yang berjudul; *Analisis Potensi Produk Musyarakah Terhadap Pembiayaan Sektor Riil UMKM*, penelitian ini menghasilkan bahwa potensi pengembangan produk pembiayaan dengan akad Musyarakah di bank syariah masih sangat besar. Hal ini dengan dilatarbelakangi dengan melihat perkembangan pembiayaan UMKM yang secara terus menerus meningkat, kemudian melihat belum maksimalnya pembiayaan dengan akad musyarakah di bank syariah. Akad pembiayaan musyarakah membutuhkan wadah yang tepat dan UMKM membutuhkan modal/pembiayaan agar bisa lebih berkembang. Sehingga pembiayaan dengan akad Musyarakah menjadi lebih tepat dalam memberikan pembiayaan UMKM dengan karakter yang tepat. Disamping itu menjadi jati diri bank syariah sebagai bank bagi hasil yang keberadaannya dibutuhkan masyarakat.²⁰

Permasalahan yang peneliti angkat tentang Implementasi Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dan memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki fokus kajian yang sama pada tema-tema tertentu.

Perbedaan penelitian ini dari penelitian sebelumnya adalah sebagian besar penelitian terdahulu hanya terbatas membahas mengenai implementasi pembiayaan musyarakah dan atau dampaknya terhadap tingkat pendapatan UMKM. Belum ada peneliti yang secara detail membahas mengenai konsep dan perhitungan bagi hasil musyarakah dikaitkan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No.15/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 perihal Prinsip Distribusi Hasil Usaha Dalam Lembaga Keuangan Syariah. Selain itu peneliti akan mengkaji juga permasalahan kolektibilitas yang

²⁰ Trimulato, *Analisis Potensi Produk Musyarakah Terhadap Pembiayaan Sektor Riil Umkm*. Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan Volume 18, Nomor 1, April 2017

timbul dikaitkan dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengenai kualitas pembiayaan fasilitas Musyarakah sesuai Surat Edaran OJK No. No.8/SEOJK.3/2015 mengenai kolektibilitas pembiayaan musyarakah. Hal ini sangat penting untuk diteliti karena diduga menjadi salah 1 faktor penting penyebab kecilnya pemanfaatan atau penyaluran fasilitas musyarakah oleh bank syariah. Perbedaan yang lainnya adalah lokasi penelitian dilakukan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya dan pengusaha UMKM di Tasikmalaya yang tentunya berbeda dengan lokasi peneliti sebelumnya.

F. Kerangka Pemikiran

Perkembangan bank syariah di Indonesia dilihat saat disetujuinya undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang penjelasan mengenai landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yang dapat di operasionalkan oleh bank syariah semakin meningkat, ini adalah sesuatu perwujudan dari kebutuhan masyarakat sehingga produk-produk banyak diminati dan dibutuhkan oleh masyarakat.²¹

Seiring dengan perkembangannya, bank syariah menyediakan berbagai produk perbankan seperti produk dana, produk jasa, dan produk pelayanan yang memiliki dampak yang besar terhadap perkembangan dan pertumbuhan sektor riil. Salah satunya yaitu dengan cara mendorong uni-unit UMKM yang diharapkan secara optimal dapat membantu nasabah yang ingin mengembangkan usahanya, karena unit-unit usaha tersebut memiliki posisi yang begitu penting dalam perekonomian nasional.

Salah satu produk yang ditawarkan bank syariah yaitu pembiayaan usaha kecil dengan akad musyarakah yang merupakan pembiayaan bank yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha UMKM dan membutuhkan dana serta penerapan yang matang terhadap calon nasabah. Dalam prakteknya akad musyarakah ini masih sering dipermasalahkan oleh nasabah/masyarakat, antara lain: prosedurnya yang ribet, penerapan bagi hasil

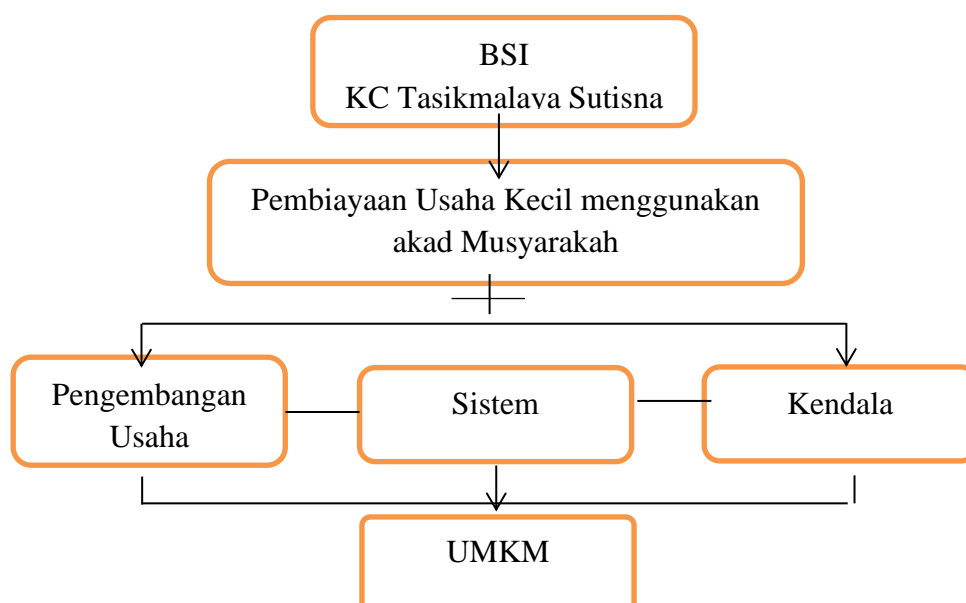
²¹ Bambang Rianto Rustam. *Manajemen Resiko Perbankan Syariah Di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 21

yang belum sesuai ketentuan syariah, nasabah harus membuat laporan laba rugi/penjualan dimana hampir semua nasabah tidak memiliki kemampuan tersebut, dll.

Salah satu lembaga keuangan syariah yang dapat mendukung pengembangan UMKM melalui pembiayaan dengan akad musyarakah yaitu Bank Syariah Indonesia. Bank Syariah Indonesia merupakan bank syariah terbesar di Indonesia yang memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa lainnya. Dalam penyaluran dana Bank Syariah Indonesia memiliki pembiayaan dengan skim musyarakah. Penelitian yang disampaikan dalam tesis ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan pemahaman bagi masyarakat terutama peneliti mengenai bagaimana implementasi akad musyarakah di dalam praktek sehari-hari. Serta diharapkan pula dapat diketahui kendala-kendala yang dihadapi. Selain itu diharapkan bisa diperoleh informasi pengaruh pembiayaan musyarakah terhadap pengembangan usaha nasabah/UMKM.

Dari kajian penelitian terdahulu, penulis melihat bahwa adanya keterkaitan dengan penelitian yang penulis sedang teliti yaitu dapat dilihat dari persamaanya seperti pelaksanaan pembiayaan musyarakah di bank syariah serta kesesuaian dan ketidak sesuaian pelaksanaannya.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat digambarkan kerangka



Gambar 2 Kerangka Pikir

Berdasarkan skema kerangka pikir diatas, bisa diketahui penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi sistem akad musyarakah yang diberikan kepada nasabah sebagai pelaku usaha UMKM di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya Kemudian dilihat bagaimana pengembangan usahanya tersebut yang ditinjau dari hasil usaha secara sistematis, serta mengetahui apa saja kendala-kendala pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM dengan menggunakan akad musyarakah

G. Metodologi Penelitian

1. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Jenis penelitian yang penulis gunakan ialah *field research* (penelitian lapangan). Metode kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.²²

Penelitian dengan menggunakan metode kualitatif menekankan analisis proses berfikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antara fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah. Penelitian kualitatif tidak berarti tanpa menggunakan dukungan dari data kuantitatif, tetapi lebih ditekankan pada kedalaman berfikir formal dari peneliti dalam menjawab permasalahan yang dihadapi

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Penggunaan pendekatan kualitatif deskriptif ini antara

²² Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 1999), hlm. 11

lain didasarkan pada pertimbangan bahwa dengan pendekatan ini dapat membantu peneliti dengan menjelaskan kenyataan-kenyataan yang dihadapi di lapangan,²³ juga dapat membantu peneliti berinteraksi langsung dengan subjek penelitian implementasi pembiayaan musyarakah dalam meningkatkan pendapatan pengusaha UMKM di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya Metode deskriptif mempunyai arti suatu metode yang digunakan untuk meneliti status kelompok, manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.²⁴

Kriteria yang dimiliki oleh penelitian deskriptif yaitu masalah yang dirumuskan harus layak untuk diteliti. Rumusan masalah yang ingin diangkat harus dikaji terlebih dahulu apakah rumusan masalah tersebut memiliki nilai ilmiah. Penelitian dengan metode deskriptif juga tidak boleh terlalu luas tujuan penelitiannya. Tujuannya harus sangat spesifik sehingga hasil dari penelitiannya lebih fokus. Jika tujuan penelitian deskriptif kurang spesifik, maka bisa jadi penjelasannya terlalu panjang dan pembahasannya terlalu luas. Selain itu, data yang digunakan juga berupa fakta, sama dengan jenis penelitian yang lain. Peneliti yang melakukan penelitian deskriptif harus terjun langsung kelapangan sehingga bisa melihat dan mendata sendiri data-data penelitian yang dibutuhkan. Standar pembandingan dalam penelitian deskriptif juga harus memiliki validasi sehingga tidak ada unsur opini.

3. Informan Penelitian

Informan adalah orang yang diwawancarai, diminta informasi oleh pewawancara.²⁵ Dalam kegiatan penelitian yang menjadi sumber informasi adalah para informan yang berkompeten dan mempunyai relevansi dengan

²³ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), cet. 1, hlm. 96.

²⁴ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, hlm. 35

²⁵ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 108

penelitian.²⁶ Pemilihan informan diambil dengan teknik purposive sampling. Purposive sampling atau dikenal juga dengan purposeful sampling merupakan metode/cara pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu untuk tujuan tertentu.²⁷ Informan dalam penelitian ini ialah karyawan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya yang berjumlah 2 orang, yaitu 1 orang bagian lending officer dan 1 orang Manager yang menangani pencairan pembiayaan serta beberapa nasabah yang menggunakan akad musyarakah.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian. Instrumen yang dapat digunakan yaitu lembar pengamatan, paduan pengamatan. Beberapa informasi yang didapatkan melalui pengamatan adalah ruang (tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu, dan perasaan. Alasan peneliti melakukan observasi yaitu untuk menyajikan gambaran realistik perilaku atau kejadian, menjawab pertanyaan, membantu mengerti perilaku manusia, dan evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut.²⁸

Teknik ini digunakan oleh peneliti untuk mengamati bagaimana Implementasi Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Dan Kecil di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya secara lebih nyata dan mendalam.

b. Wawancara

²⁶ Iskandar, *Metodologi Penelitian pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, (Jakarta: Gaung Persada Press, 2008), hlm. 219

²⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 53-54

²⁸ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*. (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 140-141

Menurut Kartono wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu ini merupakan proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadapan-hadapan secara fisik. Selanjutnya menurut Denzin & Lincoln wawancara adalah suatu percakapan, seni tanya jawab dan mendengarkan. Ini bukan merupakan suatu alat yang netral, pewawancara menciptakan situasi tanya jawab yang nyata. Wawancara menghasilkan pemahaman yang terbentuk oleh situasi berdasarkan peristiwa-peristiwa interaksi sosial yang khusus. Metode tersebut dipengaruhi oleh karakteristik individu pewawancara, termasuk ras, kelas, kesukaan, dan gender.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan tersebut, disimpulkan wawancara merupakan suatu kegiatan tanya jawab dengan tatap muka antara pewawancara dan yang diwawancarai tentang masalah yang sedang diteliti, dimana pewawancara bermaksud memperoleh persepsi, sikap, dan pola pikir dari yang diwawancarai yang relevan dengan masalah yang diteliti.²⁹

Dalam penelitian ini untuk memperoleh data-data yang relevan, maka peneliti melakukan wawancara atau interview kepada para nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya .

c. Dokumentasi

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia yaitu berbentuk surat, catatan harian, cendera mata, laporan, artefak, dan foto. Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi diwaktu silam. Secara detail, bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu autobiografi, surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, klipping, dokumen pemerintah atau swasta, data di *server*

²⁹ Imam Gunawan, *Merode Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm. 160-162

dan *flashdisk*, dan data tersimpan di *weBSItte*.³⁰ Pada penelitian ini peneliti mengumpulkan data terkait subjek penelitian dengan teknik dokumentasi baik berupa arsip, surat, foto.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah pencarian data atau pola-pola. Analisis data adalah hubungann sistematis dari sesuatu untuk menetapkan bagian-bagiannya, hubungan antar kajian, dan hubungannya terhadap keseluruhannya.³¹ Untuk menganalisa data yang telah diperoleh, peneliti menggunakan model Miles dan Huberman yaitu *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing / verivication*.³²

a. Data Reduction (Reduksi data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Pada reduksi data ini peneliti lakukan setelah mendapatkan data hasil wawancara dan data berupa dokumentasi yang terkait dengan fokus penelitian. Apabila data yang diperoleh kurang lengkap atau tidak sesuai maka peneliti akan melakukan pencarian data kembali dengan melakukan observasi kembali, wawancara ulang ataupun studi dokumentasi.

b. Data Display (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data atau menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

c. Conclusion Drawing/Verification

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada penelitian

³⁰ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*. (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 141

³¹ Imam Gunawan. *Ibid*. hlm. 210

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*. (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 337-345

ini, setelah tahap penyajian data selesai maka akan dilakukan penarikan kesimpulan dari data yang diperoleh di lapangan setelah dianalisis dengan teori.

6. Teknik Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan teknik yang digunakan agar penelitian kualitatif dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

a. Perpanjangan Keikutsertaan

Perpanjangan keikutsertaan berarti peneliti tinggal dilapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai.³³ Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.

b. Ketekunan / Keajegan Pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.³⁴ Kemudian ia menelaahnya secara rinci sampai pada suatu titik sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang sudah dipahami dengan cara yang biasa.

c. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan validitas data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu, untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data itu. Ini merupakan cara paling populer dalam penelitian kualitatif.³⁵ Dengan triangulasi ini, penulis mampu menarik kesimpulan yang mantap tidak hanya dari satu cara pandang, sehingga kebenaran data lebih bisa diterima. Dalam

³³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Ramaja Rosda Karya, 2005), hlm. 327

³⁴ Ibid, hlm. 329.

³⁵ Ibid, hlm. 330

prakteknya penulis menggunakan dua macam triangulasi. Pertama triangulasi sumber. Disini penulis membandingkan data dari hasil wawancara dari satu narasumber dengan narasumber yang lain dengan pertanyaan yang sama. Kedua dengan menggunakan triangulasi teknik. Disini penulis membandingkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan data dari hasil observasi dan juga data dari hasil dokumentasi.

d. Pengecekan Sejawat

Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi dengan rekan – rekan sejawat.³⁶ Usaha ini juga bisa dikatakan sebagai cara untuk mengecek persamaan dan perbedaan antara penulis dan rekan melalui diskusi dan Tanya jawab agar dieliminir dan obyektivitas penulis dalam menghadapi data bisa diperkuat.

H. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini peneliti mencoba untuk menyusun laporan hasil dari penelitian secara umum sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, Menguraikan tentang pokok-pokok pikiran yang tertuang pada tesis ini yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka yang akan menguraikan akan teori tentang Strategi, Pembiayaan, Musyarakah, usaha kecil dan menengah.

BAB III Menguraikan tentang gambaran umum Bank Syariah Indonesia (BSI) yang pembahasannya meliputi sejarah BSI, Visi dan Misi BSI, Struktur Organisasi, Produk-produk BSI.

BAB IV Temuan dan Analisis dalam bab ini peneliti akan mengungkapkan dari hasil penelitian tersebut yang meliputi, implementasi pembiayaan musyarakah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang

³⁶ Ibid, hlm. 332

Tasikmalaya Sutisna Senjaya , Bentuk pembiayaan musyarakah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya, pengaruhnya terhadap pendapatan pengusaha UMKM serta kendala-kemdala yang dihadapi.

BAB V, Merupakan bab penutup dari tesis ini yang didalamnya memuat beberapa kesimpulan dan saran-saran.

