

## Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Mengembangkan UMKM Halal di Kota Makassar

**Abdi Amal<sup>1\*</sup>, Rahman Ambo Masse<sup>2</sup>, Samsul<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

E-mail: amirullahabdiamal@gmail.com

### Information Article

*History Article*

*Submission: 08-10-2025*

*Revision: 16-10-2025*

*Published: 16-10-2025*

**10.24905/mlt.v6i1.256**

### A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran Bank Syariah Indonesia dalam mengembangkan UMKM Halal di Kota Makassar. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif, di mana data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Data dianalisis dengan metode reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia di Kota Makassar berperan penting dalam pengembangan sektor UMKM dan usaha para nasabah yang mengambil pembiayaan, dapat membantu peningkatan produktivitas usahanya, seperti membantu permodalan bagi para pelaku usaha, mengembangkan potensi sektor unggulan, baik menawarkan produk pembiayaan unggulan yang dapat memberikan benefit/manfaat yang besar bagi masyarakat karena menyentuh langsung sektor riil perekonomian. Selain itu, Bank BSI juga berperan dalam membagikan konsultasi mengenai pengembangan usaha. Penelitian ini dapat membantu meningkatkan reputasi Bank Syariah sebagai lembaga keuangan yang mendukung pengembangan UMKM halal dan ekonomi syariah. Dengan demikian, Bank Syariah dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dan meningkatkan pangsa pasarnya. Penelitian ini juga dapat menjadi acuan bagi pemerintah dan stakeholder lainnya dalam mengembangkan kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM halal dan ekonomi syariah di Kota Makassar.

**Kata Kunci:** Bank Syariah Indonesia, UMKM, Kota Makassar

### A B S T R A C T

*This study aims to determine the role of Bank Syariah Indonesia in developing Halal MSMEs in Makassar City. The approach used was qualitative, where data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation. Data were analyzed using data reduction, data presentation, and conclusion drawing methods. The results of the study indicate that Bank Syariah Indonesia in Makassar City plays an important role in the development of the MSME sector and the businesses of customers who take out financing. It can help increase their business productivity, such as helping with capital for business actors, developing the potential of leading sectors, both by offering superior financing products that can provide*

### Acknowledgment

---

*significant benefits to the community because they directly touch the real sector of the economy. In addition, Bank BSI also plays a role in providing consultations on business development. This research can help improve the reputation of Bank Syariah as a financial institution that supports the development of halal MSMEs and the sharia economy. Thus, Bank Syariah can increase public trust and increase its market share. This research can also serve as a reference for the government and other stakeholders in developing policies that support the development of halal MSMEs and the sharia economy in Makassar City.*

***Key word:*** *Bank Syariah Indonesia, MSMEs, Makassar City*

---

© 2025 Published by multiplier. Selection and/or peer-review under responsibility of multiplier

## PENDAHULUAN

Perekonomian yang sedang berkembang saat ini, yaitu masyarakat membutuhkan modal finansial untuk membuka usaha baru serta mengembangkan bisnis mereka yang sudah berjalan. Para pelaku usaha biasanya memperoleh modal finansial dari bank untuk meningkatkan usahanya. Hal ini disebabkan karna akses terhadap perbankan relatif lebih mudah dijangkau dan jaringan kantornya lebih luas di berbagai daerah mulai dari kota bahkan ada yang sampai di pedesaan.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Adapun ciri-ciri UMKM adalah bahan baku mudah diperolehnya, menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi, keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun temurun, bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak, peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal atau domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk dieksport, beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat serta melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat secara ekonomis dan menguntungkan(Dwi Poetra 2019).

Ada beberapa kriteria-kriteria tertentu supaya sebuah usaha dapat dikatakan sebagai UMKM menurut Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 perihal Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (PP 7 tahun 2021), penjelasannya yaitu usaha Mikro Mempunyai modal usaha hingga dengan paling banyak

Rp1 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil Mempunyai modal usaha lebih Rp1 – 5 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Menengah Mempunyai modal usaha Rp5 – 10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha (Poetra 2019).



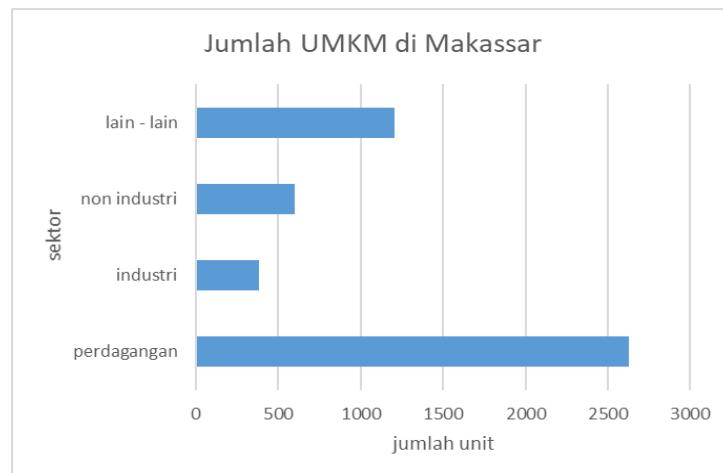
**Gambar 1. Grafik Pertumbuhan UMKM di Indonesia Tahun 2018-2023**

Sumber: Kementerian Perekonomian (2023)

Berdasarkan Gambar 1 jumlah UMKM pada tahun 2018 yaitu mencapai 64,19 juta UMKM, kemudian pada tahun 2019 sebanyak 65,47 juta UMKM, di tahun berikutnya sebanyak 64 juta umkm di tahun ini mengalami sedikit penurunan jumlah umkm, kemudian tahun 2021 terdapat 65,46 juta umkm, kemudian di tahun 2022 sebanyak 65 juta umkm dan tahun 2023 jumlah umkm sebanyak 66 juta. Dapat dilihat bahwa sepanjang tahun 2018 hingga 2023, UMKM mengalami pertumbuhan yang sangat cepat. Sehingga dengan ini dapat dikatakan bahwa UMKM merupakan salah satu pilar terpenting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan dengan adanya UMKM maka dapat terciptanya sektor lapangan kerja dan juga dapat membantu perekonomian masyarakat. Saat ini, UMKM banyak beroperasi di daerah pedesaan dan pelosok sehingga dapat membantu menyebarkan pemerataan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia. Selain itu, UMKM juga saat ini terbukti lebih tahan terhadap krisis ekonomi dikarenakan UMKM memiliki struktur bisnis yang lebih fleksibel dan mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kondisi pasar.

Sektor UMKM berkontribusi 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), setara Rp9.580 triliun. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM), Indonesia memiliki 65,5 juta UMKM (99%) dari keseluruhan unit usaha (ekon.go.id, 24 Agustus

2023). Hingga Semester I - 2021, UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja, dan menghimpun 60,4% dari total investasi ([www.djpdb.kemenkeu.go.id](http://www.djpdb.kemenkeu.go.id), 15 Juli 2023). UMKM dengan pengetahuan teknologi (digital) memiliki keunggulan bersaing lebih tinggi. Proses digitalisasi terkait aspek pembayaran, manajemen keuangan, dan pemasaran produk (Rakyat Merdeka, 7 Desember 2023) (Suhayati 2023).



**Gambar 2. Grafik Jumlah UMKM di Makassar**

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Makassar 2021

Data dari Dinas Koperasi tercatat Sebanyak 4816 UMKM sudah terdaftar di Dinas Koperasi yaitu pada sektor perdagangan sebanyak 2628 unit usaha, sektor Industri sebanyak 384 unit usaha, Non-Industri sebanyak 600 unit usaha dan usaha lain-lain sebanyak 1204 unit usaha. Dari data diatas dapat kita lihat bahwa UMKM di Kota Makassar didominasi oleh sektor perdagangan. Jenis usaha sektor perdagangan yaitu seperti pada bidang fashion, kuliner, dan lain-lain. Dimana usaha tersebut merupakan suatu usaha yang sangat menguntungkan dengan modal yang tergolong tidak besar. Dari jumlah UMKM di kota Makassar yaitu sebanyak 4816 UMKM, dan jumlah UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah hanya sebesar 1448 UMKM dan 100 UMKM binaan, masih tergolong kecil hanya sekian persen yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah(Laporan tahunan BSI 2021).

UMKM juga memiliki posisi yang penting karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Hal ini menjadikan UMKM harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional (Widya Puspitasari). Berkaitan dengan itu, ada beberapa faktor yang harus mendapatkan perhatian dari perbankan syariah, seperti produk pembiayaan, aksesibilitas, pelayanan, pendampingan serta pengembangan modal (Aisyah 2018).

Peluang meluasnya jangkauan masyarakat terhadap keberadaan BSI, secara konseptual akan mampu mendapatkan berbagai tanggapan bagi para calon nasabah. Banyak faktor yang secara teoritis dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam menentukan keputusan mereka menjadi nasabah di sebuah Bank, salah satunya adalah rekomendasi secara internal maupun eksternal. Selain itu, sosialisasi tentang jasa yang ditawarkan kepada masyarakat juga turut memberikan kontribusi terhadap kemungkinan seseorang mengambil keputusan terhadap apa yang ditawarkan kepadanya (Hikmah 2020).

Literasi keuangan syariah menjadi elemen penting dalam mendukung visi keuangan inklusif, di mana masyarakat dari berbagai lapisan dapat mengakses dan memahami produk perbankan syariah. Keberlanjutan sektor keuangan syariah tidak hanya mengukur penetrasi pasar, tetapi juga tingkat keterlibatan dan pemahaman masyarakat terhadap produk dan layanan syariah. Mengukur dampak literasi keuangan syariah terhadap preferensi masyarakat menjadi fokus utama penelitian ini. Dengan memahami sejauh mana literasi memengaruhi preferensi, Bank Syariah Indonesia dapat menyesuaikan strategi literasinya agar lebih relevan dan efektif dalam merespons kebutuhan masyarakat. Salah satu tantangan utama dalam literasi keuangan syariah adalah ketidakpahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah yang menjadi dasar sistem keuangan ini. Beberapa konsep seperti hukum riba, keadilan, dan transparansi seringkali belum dipahami dengan baik oleh masyarakat. Kurangnya pemahaman ini dapat menjadi penghambat dalam memahami produk dan layanan keuangan syariah secara keseluruhan (Hera Susanti 2023).

Meskipun masyarakat telah memahami perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah, banyak yang masih memilih bank konvensional. Keputusan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk kemudahan akses, integrasi dengan perusahaan, dan ketersediaan infrastruktur seperti ATM yang lebih luas pada bank konvensional. Sementara itu, bank syariah, meskipun menawarkan keunggulan dalam kesesuaian dengan prinsip-prinsip Islam seperti menghindari riba dan menjunjung keadilan, masih mengalami tantangan dalam hal infrastruktur, integrasi dengan dunia bisnis, dan kesadaran masyarakat yang belum sepenuhnya optimal. Preferensi masyarakat menunjukkan bahwa meskipun ada minat terhadap perbankan syariah, pilihan ini tidak selalu menjadi prioritas utama ketika mereka mempertimbangkan aspek-aspek praktis dalam layanan perbankan (Andriani et al. 2025).

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022 mengukur tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah dengan hasil perolehan indeks literasi keuangan syariah masya-

kat Indonesia berkembang dari 8,93% pada 2019 menjadi 9,14% pada 2022. Oleh karena itu, pentingnya literasi keuangan saat berkaitan pada perbankan syariah serta produk pendukungnya. Karena dari berbagai riset yang telah dilakukan menjelaskan terkait literasi keuangan yang meningkat mampu menumbuhkan perekonomian suatu negara (Dewi 2023).

Perkembangan perbankan syariah memiliki peranan yang signifikan pada pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dengan semaraknya perkembangan perbankan syariah maka diharapkan secara optimal dapat membantu perkembangan UMKM. Sektor UMKM memberikan kontribusi yang sangat tinggi bagi perekonomian Indonesia pada masa krisis dimana UMKM memiliki daya tahan menghadapi krisis ekonomi yang terjadi karena UMKM tidak banyak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal seperti hutang dan valutas asing, dan bahan baku impor dalam melakukan kegiatan operasionalnya. UMKM juga memiliki posisi yang penting karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Hal ini menjadikan UMKM harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional (Muslimin Kara 2013).

Seiring berjalannya waktu masyarakat memiliki banyak potensi ide terbaiknya dalam menghasilkan sesuatu yang bernilai, yaitu dengan membuat sesuatu yang dapat menghasilkan uang yaitu berusaha dalam membuka usaha kecil yang produktif, atau biasa dikenal dengan UMKM, dengan hal ini dapat menjadikan perekonomian negara menjadi lebih baik dan bisa membantu pemerintah dalam mengatasi permasalahan ekonomi yang ada salah satunya dalam hal ketenagakerjaan karena dengan membuka lapangan pekerjaan akan banyak menyerap tenaga kerja lebih banyak untuk lingkungan disekitarnya.

Salah satu upaya perbankan dalam mengembangkan ekonomi masyarakat adalah dengan cara memahami perilaku masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan pembiayaan. Salah satu perilaku konsumen yang harus dipahami oleh perbankan adalah perilaku dalam menentukan pilihan bank oleh pemilik usaha mikro kecil dan menengah UMKM. Dalam hal ini, perbankan harus mengetahui aspek apakah yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menemukan pilihan terhadap sebuah perbankan. Dengan demikian, sebagai financial intermediary, perbankan harus bisa berinteraksi dan memahami cara setiap konsumennya dalam memilih mengalami serta mengevaluasi pelayanan yang diberikan. Memahami perilaku konsumen akan memicu dampak yang positif terhadap perbankan, karena setiap perbankan akan berusaha melengkapi dan memperbaiki kinerja dalam memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen (Fathurrahman and Fadilla 2019).

Pemberian modal pinjaman diharapkan mampu memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh karna itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pemberian pembiayaan, bank syariah harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan tersebut. Pemberian permodalan kepada pelaku UMKM, secara langsung akan mempengaruhi volume usaha bila hal tersebut digunakan menjadi modal kerja. Jika modal tersebut digunakan untuk investasi atau untuk melakukan diversifikasi usaha, maka akan meningkatkan kesempatan kerja yang pada akhirnya akan menambah volume usaha juga. Pertambahan volume usaha tersebut akan dapat meningkatkan pendapatan bagi UMKM maupun tenaga kerja yang bekerja pada perusahaan tersebut. Pemerintah sebagai pemegang kebijakan diharapkan mendukung perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Selain itu lembaga keuangan yang ada dapat mendukung dan membantu mengatasi permasalahan permodalan yang merupakan permasalahan umum dihadapi oleh mereka (Puspitasari 2016).

## METODE

Berdasarkan pada latar belakang penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Lokasi yang ditujukan penelitian ini akan dilaksanakan di kota Makassar. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik pendekatan deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengetahui perbankan Syariah Indonesia dalam mengembangkan UMKM halal di kota Makassar. Adapun langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Reduksi Data (Data Reduction), Penyajian Data (Data Display), Verifikasi Data dan penarikan kesimpulan. Pengujian Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Triangulasi Sumber, Triangulasi Teknik, Tringulasi waktu, Cheking Data (Pemeriksaan) Oleh Informan Kembali, dan Member Check dan Konsultasi Ahli.

## HASIL

### **1. Bagaimana sosialisasi dan literasi produk pembiayaan UMKM halal oleh BSI Di Kota Makassar**

Sosialisasi dan lieterasi terhadap produk pembiayaan UMKM DI BSI sangat penting untuk meningkatkan kesadaran UMKM tentang pentingnya prinsip Syariah dalam menjalankan usaha mereka serta dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengakses pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Literasi keuangan syariah dapat diartikan sebagai melek keuangan syariah yaitu mengetahui secara gamblang produk dan jasa keuangan syariah, serta dapat membedakan antara bank konvensional dan bank syariah. Sedangkan minat menjadi nasabah juga berkaitan dengan memilih berbagai bentuk produk tabungan yang diinginkan maka diperlukan pengetahuan/literasi UMKM terhadap lembaga keuangan terutama pengetahuan terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh BSI. Berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan di lapangan ada beberapa langkah yang di ambil oleh BSI Kota Makassar untuk meningkatkan kesadaran dan kemampuan UMKM melalui sosialisasi dan literasi.

### **1) Pelatihan dan pembinaan**

Memberikan pelatihan dan pembinaan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan menejemen usaha mereka, dengan adanya pelatihan dan pembinaan tersebut di harapkan dapat membantu pengembangan suatu UMKM Halal di kota makassar.

### **2) Pendampingan bisnis**

Memberikan pendampingan bisnis untuk membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi tantangan yang mereka hadapi dalam mengembangkan usahanya serta memberikan strategi untuk pengembangan usaha mereka

### **3) Akses pembiayaan**

Yaitu memberikan atau menfasilitasi akses pembiayaan bagi UMKM yang kekurangan dana dan berkeinginan untuk meningkatkan usahanya melalui berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI. Dengan adanya sosialisasi dan literasi yang dilakukan oleh BSI DI kota Makassar diharapkan mampu meningkatkan pemahaman UMKM tentang produk pembiayaan Syariah serta cara mengaksesnya.

Adapun penelitian yang sejalan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Bahrul Ilmi (2025) menunjukkan bahwa sosialisasi memiliki pengaruh signifikan terhadap pengetahuan. Semakin baik sosialisasi yang dilakukan, maka semakin baik pula pengetahuan yang diperoleh. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan pada penelitian ini adalah keberagamaan pengetahuan sebelumnya, dan motivasi belajar. Bentuk Sosialisasi yang Efektif pada penelitian ini menemukan bahwa bentuk sosialisasi yang efektif dalam meningkatkan pengetahuan adalah sosialisasi yang dilakukan secara langsung, seperti pelatihan, workshop, dan diskusi. Dalam peran Sosialisasi dalam Meningkatkan Pengetahuan untuk meningkatkan pengetahuan, karena sosialisasi dapat membantu individu memperoleh pengetahuan baru, memahami konsep-konsep yang kompleks, dan mengembangkan keterampilan-keterampilan yang diperlukan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa bentuk sosialisasi yang efektif dalam

meningkatkan pengetahuan adalah sosialisasi yang dilakukan secara langsung. Oleh karena itu, perlu dikembangkan program sosialisasi yang efektif dalam meningkatkan pengetahuan(Ilmi 2025).

## **2. Peran Bank Syariah Indonesia terhadap pengembangan UMKM Halal Di Kota Makassar**

Perbankan selain sebagai salah satu agen pembangunan (agent of development) juga merupakan lembaga yang mempunyai fungsi utama sebagai lembaga intermediasi keuangan (financial intermediary institution) yaitu lembaga menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pemberian. Fungsi tersebut juga menjadi concern dari perbankan syariah disamping fungsi lain sebagai lembaga yang mengelola zakat, infak, dan sekedah (ZIS). Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Pihak BSI kota Makassar:

BSI ini kan tujuan ya agar jangkauan terhadap layanan keuangan dan perbankan syariah semakin luas dan terpusat. Visi misinya kita jelas, BSI mau jadi 10 besar bank syariah dunia. Makanya kami harus lebih bekerja keras agar visi dari BSI bisa tercapai dan itu tidak mudah ya.(23 juni Wawancara n.d.)

Apa yang disampaikan tersebut sejalan dengan apa yang tercantum dalam misi pertama BSI yakni “memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. Dalam misi tersebut dijabarkan tujuan dari BSI adalah untuk melayani kurang lebih 20 juta nasabah secara maksimal. Untuk menjalankan misi tersebut, bank syariah akan lebih realistik apabila bank syariah tersebut mampu menjalankan kegiatannya secara maksimal. Kegiatan bank syariah antara lain dengan menyediakan jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran seperti bank non-syariah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta melakukan pengembangan fungsi sosial pengelola dana zakat, infaq, shadaqah serta pinjaman kebaikan (qardhul hasan) sesuai dengan ketentuan yang telah berlaku. Pihak BSI kota Makassar menjelaskan;

Dalam rangka pencapaian visi dan misi kita, kita harus bisa dengan gencar melakukan sosialisasi dan terobosan-terobosan baru terkait dengan fungsi bank syariah itu sendiri, kita harus selalu memberikan informasi kembali kepada masyarakat. Selain sosialisasi, BSI juga sekarang harus lebih multi-fungsi, harus jadi lembaga pengelola dana-dana syariah seperti zakat dan lain sebagainya.(23 juni Wawancara n.d.)

Untuk itu bank syariah mempunyai peranan yang sangat penting untuk mengatasi masalah perekonomian suatu negara, salah satunya melalui sektor UMKM. Perkembangan bank syariah memiliki peranan yang signifikan pada pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dengan semaraknya perkembangan perbankan syariah maka diharapkan secara optimal dapat membantu perkembangan UMKM. Sektor UMKM memberikan kontribusi yang sangat tinggi bagi perekonomian Indonesia pada masa krisis dimana UMKM memiliki daya tahan menghadapi krisis ekonomi yang terjadi karena UMKM tidak banyak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal seperti hutang dan valuta asing, dan bahan baku impor dalam kegiatan operasionalnya. Hal ini yang disampaikan oleh pihak BSI Kota Makassar ;

Realisasi BSI dengan sektor UMKM sampai saat ini terus meningkat dengan bertambahnya jumlah nasabah UMKM dengan produk pembiayaan yang ditawarkan kepada UMKM, ada beberapa nasabah UMKM kami yang jumlah pembiyaannya terus meningkat ini membuktikan bahwa dengan adanya pembiayaan dari BSI mampu meningkatkan UMKM dan meningkatkan loyalitasnya terhadap BSI itu sendiri, dengan adanya hal demikin nasabah bsi semakin berambang dan mendapatkan kepercayaan dari masyarakat itu menambah nilai positif bagi BSI.(23 juni Wawancara n.d.)

#### **Apa yang disampaikan tersebut menjadi bukti komitmen perbankan**

Syariah terhadap pemberdayaan ekonomi rakyat adalah dengan memberikan pembiayaan yang disalurkan kepada sektor usaha mikro kecil dan menengah UMKM. Fokus utama bank syariah adalah penyaluran modal ke sektor UMKM yang notabene membutuhkan akses yang luas untuk menjangkau mereka. Mengapa sektor UMKM perlu penyaluran modal? Karena sektor UMKM nasional dikenal memiliki karakteristik positif seperti sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar, mengakomodasi peran masyarakat miskin dan dominan dalam struktur ekonomi. Keterbatasan modal akan menyebabkan ruang gerak UMKM semakin sempit, misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya karena tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka kemungkinan usaha untuk menciptakan lapangan pekerjaan akan sulit diupayakan.

#### **Urgensi tersebut sejalan dengan apa yang disampaikan oleh pihak BSI Kota Makassar:**

Seperti diketahui bahwa saat ini perkembangan sektor UMKM sangatlah pesat, termasuk di Kota Makassar. Kenapa UMKM di Makassar sangat pesat, karena kita tau Makassar ini kan bisa dikatakan sebagai pusat bisnis di Sulsel. Maka dari itu, UMKM yang berkembang juga tidak jauh-jauh dari sektor-sektor pemenuhan kebutuhan kuliner dan itu harus kita dukung

dengan baik tentunya. Salah satu alasan mengapa kemudian kita harus mensupport UMKM karena UMKM itu banyak fungsinya.(23 juni Wawancara n.d.)

Apa yang dijelaskan tersebut relevan dengan yang didefinisikan dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah bahwa UMKM adalah perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif. Keberadaan usaha mikro dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangsih yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha mikro tersebut posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Dari statistic dan riset yang dilakukan UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar, UMKM merupakan kelompok pelaku terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga membantu upaya mengurangi pengangguran.

**Terkait dengan apa yang telah dilakukan oleh BSI Kota Makassar pada sektor UMKM, pihak BSI Kota Makassar menjelaskan;**

Kalo soal kerja sama dengan UMKM, dengan nama BSI, kita sudah banayak bekerja sama dengan UMKM, yang kita kasi pembiayaan tentu yang ssudah memiliki usaha karna kami dari pihak BSI itu untuk pengembangan usaha. Jadi kami suds banyak memberikan pembiayaan terhadap UMKM salah satunya yaitu UMKM yang bergerak di usaha londry, jadi usahanya itu berkembang dan sampe sekarang sdah punya beberapa asset serta mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang-orang di daerah tersebut.(23 juni Wawancara n.d.)

Pada dasarnya, kerja sama BSI dan UMKM merupakan misi BSI secara umum bekerja sama dengan Ekonomi Kreatif. Hal ini tentu menjadi sangat relevan dengan kondisi Kota Makassar dimana banyak sekali orang yang membutuhkan pekerjaan. Dengan perkembangan UMKM yang di bantu oleh BSI ini bisa jadi menciptakan lapangan pekerjaan yang luas bagi masyarakat atau warga di kota makassar itu sendiri Hal ini pun diamini oleh pihak BSI Kota Makassar;

Sebagai bank syariah yang inklusif dan melayani beragam segmen, BSI berkomitmen untuk dapat menjadi mitra dalam memberikan kebermanfaatan baik di dunia maupun akhirat kepada segenap nasabah, termasuk UMKM khususnya ke sektor kuliner dan ekonomi kreatif.(23 juni Wawancara n.d.)

Namun kebanyakan produksi UMKM masih mengandalkan pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber omsetnya, kecuali pada produk tertentu. Belum banyak produk UMKM yang mampu melakukan ekspor langsung. Pengembangan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu mengadapai tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia. Dalam situasi pandemi sendiri, pihak BSI telah menjadi agen penghubung pemerintah dengan UMKM, di mana mereka menjadi salah satu bank yang menjadi penampung dan pengalur dana BLT UMKM. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh pihak BSI Makassar;

Alhamdulillah, kalo soal peran BSI dengan UMKM itu sudah sejak dari dulu, artinya BSI sudah dari dulu berperan dalam meningkatkan atau mengembangkan UMKM bukan Cuma di kota makassar tapi di seluruh daerah.(23 juni Wawancara n.d.)

Seiring berjalannya waktu, keinginan pihak perbankan, BSI Makassar terus melakukan pendekatan dan dukungan kepada pihak UMKM yang ada di Kota Makassar. Pengembangan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu mengadapai tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia, Di Kota Makassar terdapat 4816 UMKM yang tercatat di Dinas Koperasi, Jumlah UMKM yang sangat besar tersebut tentunya sangat potensial untuk dikembangkan melalui produk dan pengelolaan yang baik. Terkait dengan hal tersebut, pihak BSI Kota Makassar menjelaskan;

Kami dari pihak BSI Kota Makassar dan pemerintah telah melakukan berbagai program yang tentunya bertujuan untuk terus meningkatkan UMKM di Kota Makassar mulai dari melakukan pelatihan pencatatan keuangan serta melakukan pembinaan terhadap UMKM agar UMKM tersebut tetap bertahan serta terus berkembang dan menciptakan lapangan pekerjaan yang baru. Serta bantuan dari pemerintah juga terkait pembiayaan UMKM.(23 juni Wawancara n.d.)

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat diketahui bahwa saat ini pihak BSI kota Makassar dan Pemerintah telah melakukan berbagai program yang akan terus berjalan, Hal ini juga sangat relevan dengan apa yang disampaikan oleh Pihak BSI Makassar;

Sebagai bank syariah yang inklusif dan melayani beragam segmen, BSI berkomitmen untuk dapat menjadi mitra dalam memberikan kebermanfaatan baik di dunia maupun akhirat kepada segenap nasabah, termasuk UMKM(23 juni Wawancara n.d.) tentunya terdapat beberapa kendala yang akan dihadapi dalam hal ini. Sebagaimana dijelaskan oleh pihak BSI kota Makassar

Ya walaupun kami sudah berkomitmen untuk terus memberi dukungan terhadap UMKM, namun tentu ada kendala yang kita hadapi seperti data UMKM yang kurang, dan juga kecenderungan masyarakat untuk lebih memilih mengambil kredit dibank konvensional dibanding pada bank syariah. Ya, kami paham karena masyarakat Indonesia khususnya di kota Makassar ini meskipun mayoritas muslim, tapi masih banyak masyarakat yang awam terhadap produk bank syariah. Sehingga kita harus bisa memberikan edukasi dan juga memahami bagaimana kemauan masyarakat khususnya pelaku UMKM(23 juni Wawancara n.d.).

Apa yang dijelaskan tersebut menggambarkan salah satu upaya perbankan dalam mengembangkan ekonomi masyarakat adalah dengan cara memahami perilaku masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan pembiayaan. Salah satu perilaku konsumen yang harus dipahami oleh perbankan adalah perilaku dalam menentukan pilihan bank oleh pemilik usaha mikro kecil dan menengah UMKM. Dalam hal ini, perbankan harus mengetahui aspek apakah yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menemukan pilihan terhadap sebuah perbankan. Dengan demikian, sebagai financial intermediary, bank syariah seperti BSI harus bisa berinteraksi dan memahami cara setiap konsumennya dalam memilih mengalami serta mengevaluasi pelayanan yang diberikan. Memahami perilaku konsumen akan memicu dampak yang positif terhadap

perbankan, karena setiap perbankan akan berusaha melengkapi dan memperbaiki kinerja dalam memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen.

**Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pihak dari BSI beliau menyampaikan:**

Ada nasabah kami yang kami berikan biaya pengembangan usaha dan dengan adanya pembiayaan yang kami berikan usahanya terus berkembang mulai dari pembiayaan pertama beliau mengajukan pembiayaan untuk pembelian bahwa usahanya ini nasabah terus berkembang dengan adanya pembiayaan yang dilakukan atau diberikan oleh BSI, sehingga nasabah ini mampu juga untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga atau masyarakat yang ada di sekitar atau berada di lingkungan usaha nya(23 juni Wawancara n.d.)

Adapun peranan Bank Syariah Indonesia dalam Pengembangan UMKM Halal di Kota Makassar;

**(1) Pembiayaan Syariah**

Bank Syariah Indonesia menyediakan modal kepada para pelaku UMKM yaitu pemberian pembiayaan usaha untuk mengembangkan usahanya, tetapi pemberian pembiayaan ini harus pada nasabah yang sudah memiliki usaha sendiri dan tidak boleh di berikan kepada nasabah yang baru mau memulai bangun usaha dari nol adapun skema pembiayaan Syariah yaitu;

**a) Murabahah**

Murabahah adalah akad dalam syariah Islam yang menetapkan harga produksi dan keuntungan ditetapkan bersama oleh penjual dan pembeli. Sehingga skema akad murabahah adalah transparansi penjual kepada pembeli. Pembiayaan murabahah membuat pembeli mengetahui harga produksi suatu barang dan besaran keuntungan penjual.

Sedangkan akad murabahah dalam perbankan syariah yaitu perjanjian antara nasabah dan bank dalam transaksi jual beli dimana bank membeli produk sesuai permintaan nasabah, kemudian produk tersebut dijual kepada nasabah dengan harga lebih tinggi sebagai profit bank. Dalam hal ini, nasabah mengetahui harga beli produk dan perolehan laba bank.

**1. Dasar Hukum Murabahah**

Dasar hukum murabahah adalah dari Al-Quran dan Ijma para ulama. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/2000 mengenai murabahah adalah penjualan barang yang menekankan harga beli kepada pembeli dan pembeli bersedia membeli dengan harga lebih tinggi sebagai perolehan keuntungan penjual. Ijma para ulama ini mengikuti

aturan yang telah disebutkan dalam Al-quran. Adapun dasar hukum murabahah adalah Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29, Al-Baqarah ayat 275, Al-Ma'idah ayat 1, dan Al-Baqarah ayat 280.

## **2. Keunggulan Akad Murabahah**

Transaksi murabahah memiliki berbagai keunggulan. Adapun keunggulan murabahah adalah di bawah ini.

### **1. Transaksi Murabahah Lebih Transparan**

keunggulan akad murabahah adalah transaksi lebih transparan. Karena skema akad murabahah yakni penjual wajib memberitahu pembeli terkait harga produksi atau beli suatu produk dan menyepakati keuntungan yang diterima penjual. Sehingga transaksi harus dilakukan secara amanah dan jujur

### **2. Mengutamakan Kepentingan Dua Pihak**

keunggulan akad murabahah adalah mengutamakan kepentingan dua pihak. Dalam kesepakatan ini, kedua belah pihak sama-sama diuntungkan. Karena penetapan laba penjual disepakati antara penjual dan pembeli. Sehingga kedua belah pihak bisa mengukur keuntungan pantas diperoleh penjual dan harga yang tepat bagi pembeli.

### **3. Menggunakan Sistem Balas Jasa, Bukan Bunga**

keunggulan akad murabahah adalah menggunakan sistem balas jasa, bukan bunga. Pembiayaan murabahah sering kali digunakan dalam kredit syariah dimana bank membeli barang keinginan pembeli, kemudian dijual dengan harga lebih tinggi sebagai laba sesuai kesepakatan dengan pembeli.

### **4. Keuntungan Bisa Dinegosiasikan**

keunggulan murabahah adalah profit dari transaksi dapat dinegosiasikan. Apabila pembeli merasa keberatan dengan harga jual suatu produk, maka hal ini dapat dinegosiasikan dengan penjual. Begitu pula sebaliknya, saat penjual tidak puas dengan besaran laba yang diusulkan pembeli, maka keduanya bisa berdiskusi untuk mencapai kesepakatan harga.

### **5. Angsuran Dibayar Sesuai Kesepakatan**

keunggulan akad murabahah adalah angsuran dibayar sesuai kesepakatan. Transaksi murabahah tidak hanya mengatur transparansi saja, namun pembayaran cicilan juga dibahas

sesuai kesepakatan. Pembeli dapat melakukan negosiasi besaran nominal dan jangka waktu mengangsur bersama penjual.

## **6. Bisa Digunakan untuk Kegiatan Konsumtif dan Produktif**

keunggulan murabahah adalah bisa digunakan untuk kegiatan konsumtif dan produktif. Pembiayaan murabahah banyak dilakukan pada lembaga keuangan syariah untuk membantu nasabah dalam membiayai kegiatan konsumtif seperti pembelian rumah dan aktivitas produktif seperti pengembangan usaha.

### **3. Jenis-Jenis Murabahah**

Jenis jenis murabahah terdiri dari dua yaitu murabahah dengan pesanan dan tanpa pesanan. Adapun penjelasan jenis jenis murabahah adalah berikut ini.

#### **a) Murabahah dengan Pesanan**

Jenis murabahah yang pertama adalah murabahah dengan pesanan. Transaksi murabahah dengan pesanan dilakukan setelah produk yang dipesan pembeli diperoleh oleh penjual. Jadi skema akad murabahah adalah pembeli memesan barang terlebih dahulu. Kemudian penjual memproduksi atau membeli dari supplier, lantas dijual kepada pembeli dengan transparansi harga.

#### **b) Murabahah Tanpa Pesanan**

Jenis murabahah berikutnya adalah Murabahah tanpa pesanan. Jenis akad ini merupakan transaksi murabahah dilakukan secara langsung tanpa menunggu pemesanan barang, karena produk telah tersedia.

#### Rukun dan Syarat Murabahah

##### **1) Rukun Murabahah**

Rukun murabahah adalah hal-hal yang harus dipenuhi sebelum menerapkan akad ini, yaitu antara lain:

- a) Penjual
- b) Pembeli
- c) Obyek jual beli berupa produk atau jasa
- d) Harga
- e) Ijab Qobul

## 2) Syarat Murabahah

Setelah rukun murabahah terpenuhi, selanjutnya Anda harus memperhatikan syarat murabahah agar akad ini berjalan secara sah sesuai hukum syariah, yaitu:

- a) Penjual jujur menginformasikan harga pokok suatu produk kepada pembeli.
- b) Kesepakatan harus saha sesuai rukun dan prinsip Islam.
- c) Terbebas dari unsur riba.
- d) Adanya transparansi penjual kepada pembeli bila suatu produk memiliki kecacatan.
- e) Penjual harus terus terang terkait proses perolehan dan segala urusan mengenai produk, misalnya dibeli secara hutang.

## b) Musyarakah

Akad musyarakah adalah perjanjian kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk mendirikan suatu usaha dengan modal bersama dan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan. Dalam akad ini, semua pihak yang terlibat memiliki hak dan kewajiban yang sama terhadap usaha tersebut. Akad musyarakah adalah salah satu bentuk kontrak yang digunakan dalam ekonomi Syariah untuk mengatur hubungan antara pemilik modal dan pengusaha.

### 1. Prinsip Dasar Akad Musyarakah

Dalam akad musyarakah, terdapat beberapa prinsip dasar yang harus dipahami dengan baik. Prinsip-prinsip ini menjadi landasan utama dalam menjalankan akad musyarakah secara Syariah. Berikut adalah prinsip-prinsip dasar akad musyarakah:

#### A. Kerja sama dan Partisipasi

Salah satu prinsip dasar akad musyarakah adalah kerja sama dan partisipasi aktif dari semua pihak yang terlibat. Dalam hal ini, setiap pihak harus aktif berkontribusi dalam usaha bersama dan tidak hanya sebagai pemodal pasif. Semua keputusan terkait usaha harus diambil secara bersama-sama.

#### B. Transparansi dan Keterbukaan

Transparansi dan keterbukaan dalam akad musyarakah sangat penting. Semua informasi terkait usaha harus disampaikan dengan jujur kepada semua pihak yang terlibat. Hal ini mencakup laporan keuangan, perkembangan usaha, dan semua informasi yang relevan.

#### C. Pembagian Keuntungan dan Kerugian

Dalam akad musyarakah, pembagian keuntungan dan kerugian harus sesuai dengan kesepakatan awal. Semua pihak harus mendapatkan bagian sesuai dengan kontribusi modal

dan upaya yang diberikan. Pembagian ini harus dilakukan secara adil dan sesuai dengan prinsip Syariah.

#### **D. Risiko dan Tanggung Jawab Bersama**

Risiko dalam usaha musyarakah adalah tanggung jawab bersama semua pihak. Ini berarti bahwa jika usaha mengalami kerugian, semua pihak harus ikut menanggung kerugian tersebut sesuai dengan kontribusi modal. Ini adalah prinsip yang adil yang mendorong semua pihak untuk berhati-hati dalam mengelola usaha.

#### **E. Manfaat bagi Masyarakat**

Akad musyarakah juga harus memberikan manfaat bagi masyarakat secara luas. Usaha yang dijalankan harus sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah dan tidak boleh merugikan masyarakat. Ini adalah salah satu tujuan utama dari ekonomi Syariah, yaitu menciptakan kesejahteraan bagi semua.

### **2. Syarat Akad Musyarakah**

terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi agar suatu akad musyarakah sah secara Syariah. Syarat-syarat akad musyarakah melibatkan aspek-aspek tertentu yang harus diperhatikan dalam proses perjanjian, sebagai berikut:

#### **A. Kesepakatan Para Pihak**

Syarat pertama yang harus terpenuhi adalah kesepakatan para pihak yang terlibat dalam akad musyarakah. Artinya, semua pihak yang akan menjalankan akad musyarakah harus memberikan persetujuan dengan sukarela dan tanpa paksaan. Kesepakatan ini mencakup pemahaman sepenuhnya tentang tujuan akad musyarakah, tanggung jawab masing-masing pihak, serta hak dan kewajiban yang akan diemban. Kesepakatan ini biasanya diekspresikan dalam bentuk ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan) dari semua pihak yang terlibat.

#### **B. Ketentuan Modal**

Syarat kedua adalah ketentuan modal yang harus dijelaskan secara rinci dalam akad musyarakah. Modal merupakan kontribusi dari masing-masing pihak yang terlibat dalam usaha bersama. Ketentuan modal mencakup: Jenis modal yang akan disumbangkan (misalnya, uang tunai, aset, atau sumber daya lainnya). Jumlah modal yang akan disumbangkan oleh setiap pihak. Cara penyumbangan modal, termasuk waktu penyumbangan jika ada. Persyaratan tentang bagaimana modal tersebut akan digunakan dalam usaha bersama. Ketentuan modal yang jelas dan transparan penting agar tidak terjadi kebingungan atau konflik di kemudian hari.

### C. pembagian Keuntungan dan Kerugian

Syarat ketiga adalah pembagian keuntungan dan kerugian yang harus diatur secara tegas dalam akad musyarakah. Pembagian ini merupakan hal yang sangat penting dalam akad ini karena mencerminkan adil atau tidaknya perjanjian. Dalam pembagian keuntungan dan kerugian, hal-hal berikut perlu dijelaskan: Persentase atau proporsi pembagian keuntungan dan kerugian antara semua pihak. Cara perhitungan keuntungan dan kerugian, termasuk penghitungan bunga jika diperlukan. Mekanisme distribusi keuntungan, misalnya, apakah keuntungan akan dibagikan secara periodik atau di akhir akad. Pembagian yang adil dan sesuai dengan kesepakatan awal sangat penting dalam menjalankan akad musyarakah.

#### c) Mudharabah

Dalam bahasa Arab, mudharabah berasal dari kata al-dharb yang artinya seimbang, seimbang, berjalan, memukul, dan bagian. Dalam hal ini, memukul atau berjalan Merujuk pada proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Akad mudharabah dalam konteks ekonomi syariah banyak digunakan di bidang usaha, perbankan , investasi, hingga asuransi syariah . Konsepnya melibatkan kerja sama antara pemilik modal ( shahib al-mal ) dan pengelola modal ( muharib ) agar bisa menghasilkan keuntungan. Dalam transaksi mudharabah, pemilik modal menyediakan modal awal. Selanjutnya pengelola modal bertanggung jawab terhadap manajemen dan pelaksanaan usaha. Lalu akan ada prinsip keuntungan yang dibagikan sesuai dengan porsi modal dan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

#### A. Jenis-jenis mudharabah

Secara umum mudharabah dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu mudharabah mutlaqoh dan mudharabah muqayyadah.

##### 1. Mudharabah Mutlaqoh

Mudharabah muthlaqoh adalah bentuk kerjasama antara shahibul maal dengan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Mudharabah inisiatifnya mutlak dimana shahibul maal tidak mendapatkan syarat-syarat tertentu kepada si mudharib.

##### 2. mudharabah muqayyadah

Mudharabah muqayyadah adalah kebalikan dari mudharabah mutlaqoh yaitu mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Jenis mudharabah ini terbatas.

Pada prinsipnya, mudharabah sifatnya mutlak dimana shahib al mal tidak menetapkan restriksi atau syarat-syarat tertentu kepada si mudharib, hal ini disebabkan karena ciri khas mudharabah zaman dahulu yakni berdasarkan hubungan langsung dan personal yang melibatkan kepercayaan (amanah) yang tinggi. Bentuk mudharabah ini disebut mudharabah muthlaqah, atau dalam bahasa Inggrisnya dikenal sebagai Unrestricted Investment Account (URIA). Namun demikian, apabila dipandang perlu, shahib al-mal boleh menetapkan batasan-batasan atau syarat-syarat tertentu guna menyelamatkan modalnya dari risiko kerugian. Syarat-syarat atau batasan-batasan ini harus dipenuhi oleh si mudharib. Apabila si mudharib melanggar batasan-batasan ini, ia harus bertanggung jawab atas kerugian yang timbul. Jenis mudharabah muquyyadah (mudharabah terbatas. Jadi pada dasarnya, terdapat dua bentuk mudharabah, yakni muthlaqah dan muquyyadah (Unique 2016).

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Imam Fatoni (2023) mengatakan bahwa saha mikro dan menengah di Bank Syariah di KCP Pati pemberian modal usaha yang disalurkan BSI KCP Pati kepada pelaku usaha mikro dan menengah cukup mampu membantu dalam mengembangkan usahanya, dan cara Bank BSI untuk mengetahui dan menilai bahwa usaha yang dijalankan oleh nasabahnya telah mengalami perkembangan yaitu dengan cara membandingkan kapasitas usaha sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Bank BSI KCP Pati. Peranan pembiayaan Bank Syariah dalam meningkatkan usaha mikro dan menengah di Bank Syariah di KCP Pati Keberadaan Bank BSI KCP Pati memberikan hasil dan dampak untuk usaha mikro dan menengah di Kecamatan Pati. Hal ini dapat dilihat dari usaha nasabah yang semakin membaik setelah melakukan pembiayaan di Bank BSI KCP Pati. Selain itu nasabah juga merasakan adanya kenaikan pendapatan (Fatoni, Al, and Cepu 2024).

### **3. kendala yang di hadapi oleh UMKM Halal D Kota Makassar dalam mendapatkan pembiayaan dari BSI**

Dalam proses mendapatkan pembiayaan terdapat juga kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM, ada beberapa kendala yang dapat mempersulit UMKM dalam mendapatkan pembiayaan oleh BSI, berdasarkan data atau informasi yang kami dapatkan di lapangan ada beberapa faktor sebagai berikut:

#### **A. Keterbatasan Literasi Keuangan**

Berdasarkan apa yang kami temukan di lapangan bahwa ada Umkm yang tidak atau belum memilik pengetahuan yang cukup tentang produk pembiayaan termasuk produk-

produk yang di tawarkan oleh BSI sehingga mereka tidak berminat untuk melakukan atau mengambil pembiayaan di bsi kota Makassar, pelaku UMKM tersebut mengungkapkan alasan kenapa tidak mengambil pembiayaan untuk modal pengembangan usahanya pada saat saya wawancara di lokasi atau tempat usanya, beliau berkata;

Alasan saya tidak mengambil pembiayaan di Bank termasuk di BSI karna saya tidak tau apa itu BSI dan bagamaina system dari BSI itu sendiri sehingga saya tidak tertarik untuk mendapatkan atau mengambil pembiayaan di BSI(20 juli Wawancara n.d.)

Berdasarkan pernyataan salah satu pelaku UMKM di kota Makassar tersebut dapat diketahui bahwa kendala yang dihadapi oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan di BSI yaitu kurangnya pemahaman terhadap produk-produk yang di tawarkan oleh BSI.

### **B. Kurangnya Pemahaman Prinsip Syariah**

Beberapa calon nasabah masih kurang yakin atau masih ragu serta memiliki persepsi yang salah tentang produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI sehingga para calon nasabah ini enggan untuk mengambil pembiayaan di BSI seperti yang dikatakan oleh pelaku UMKM Di Kota Makassar;

Saya tidak mengambil pembiayaan di BSI karna menurut saya semua bank sama saja yaitu mengandung riba dan saya lebih baikusaha saya kecil tapi cukup daripada usaha saya besar tetapi tidak berkah karna mengandung riba di dalamnya(20 juli Wawancara n.d.)

Dengan adanya pernyataan dari pelaku UMKM yang saya temui di Kota Makassar tersebut dapat diketahui bahwasanya salah satu faktor atau kendala yang di hadapi oleh UMKM dalam mendapatkan pembiayaan dari BSI adalah ketidak tahuannya mereka terhadap prinsip Syariah yang dilakukan oleh BSI seperti ketidak adanya Riba Dalam setiap produk yang ditawarkan.

### **C. Keterbatasan Jaminan**

Banyak UMKM yang tidak memiliki asset atau jaminan yang cukup, yang membuat bank Syariah sulit untuk memberikan pembiayaan terhadap usaha dari UMKM tersebut itu sesuai dengan apa yang dikatakan oleh pelaku UMKM di Kota Makassar;

Kan kalau ambil pembiayaan di Bank harus ada jaminan dan lain-lain jadi kami yang tidak punya asset tidak bisa mengambil pembiayaan di BSI kan, pasti kan BSI tidak bisa memberikan kami pembiayaan atau modal usaha kalau tidak punya asset tersebut(20 juli Wawancara n.d.).

Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa kurangnya atau keterbatasan jaminan yang dimiliki oleh para pelaku UMKM menjadi faktor yang menjadi kendala UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dari BSI.

#### **D. Proses administrasi yang rumit**

Persyaratan yang ketat serta prosedur pengajuan yang rumit dapat menghambat UMKM dalam mendapatkan pembiayaan dari BSI, salah satu UMKM yang saya temui dan sempat saya wawancara mengatakan;

Dalam mengambil atau mengajukan pembiayaan di di bank atau DI BSI itu kan banyak sekali persyaratan-persyaratan yang harus terpenuhi dan persyaratan-persyaratan tersebut itu kebanyakan itu tidak gampang harus mengurus sana sini dab lain-lain(20 juli Wawancara n.d.)

Sesuai dengan pernyataan dari pihak UMKM tersebut memberikan jawaban terkait kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan dari BSI yaitu adanya proses administrasi yang sangat ketat serta prosesnya yang begitu rumit sehingga menjadi faktor yg menyebabkan UMKM ttdidik mengambil pembiayaan di BSI.

Penelitian yang sejalan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Nur Hidayah Agustin (2023) berdasarkan hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa Kendala UMKM dalam mengakses pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KCP Cicurug yaitu pada dasarnya bank sudah melakukan sosialisasi dalam bentuk promosi seperti menyebar brosur dan memasang spanduk, cara mengakses pembiayaan dengan mudah untuk para UMKM tetapi tidak direspon dengan baik oleh UMKM karena pengetahuan mengenai produk pembiayaan KUR BSI, pemahaman UMKM terhadap proses pembiayaan dan pencairan dana pembiayaan yang diberikan kurang baik sehingga kemudahan-kemudahan yang diberikan bank tidak berarti, dan adanya perasaan takut untuk berhubungan dengan perbankan(Agustin et al. 2023).

### **4. Penemuan Terbaru**

#### **A. Peran Bank Syariah dalam Mengembangkan UMKM Halal**

Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki peran penting dalam mengembangkan UMKM halal di Makassar melalui pembiayaan yang disediakan untuk pelaku usaha halal, seperti pembiayaan mikro dengan menggunakan akad Murabahah.

#### **B. Potensi Bank Syariah dalam Mendukung UMKM Halal**

Bank syariah memiliki potensi besar dalam mendukung pengembangan UMKM halal dengan menyediakan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan membantu meningkatkan akses permodalan bagi pelaku usaha halal.

Selain apa yang telah dibahas oleh informan dan ditafsirkan oleh peneliti di atas, peneliti juga menemukan berbagai layanan dan program BSI yang khusus diperuntukkan bagi pelaku UMKM melalui situs resmi Bank Syariah Indonesia ([bankbsi.co.id](http://bankbsi.co.id)). Layanan atau program tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

## 1. BSI KUR Kecil

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 Juta. Berikut disajikan detail dari produk KUR Kecil ini:

- a) Keunggulan Produk: Proses mudah dan cepat, bebas biaya provisi dan administrasi, berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah, dan angsuran ringan.
- b) Biaya administrasi 0%
- c) Syarat Umum: 1) WNI cakap hukum; 2) Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah; 3) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan; 4) Dokumen yang diperlukan yanki Copy KTP nasabah dan pasangan, Copy Kartu Keluarga/akta nikah, Copy NPWP, Legalitas usaha nasabah, dan fotokopi dokumen agunan.
- d) Cara pengajuan pembiayaan bisa melalui kantor cabang terdekat ataupun melalui aplikasi salamdigital

## 2. BSI KUR Mikro

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta. Berikut disajikan detail dari produk KUR Mikro ini:

- a) a) Keunggulan Produk: Proses mudah dan cepat, biaya provisi dan administrasi, berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah, dan angsuran ringan.
- b) Biaya administrasi 0%.
- c) Syarat Umum: 1) WNI cakap hukum; 2)Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah; 3) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan; 4) Dokumen yang diperlukan; 5) Copy KTP nasabah dan pasangan; 6) Copy Kartu Keluarga/akta nikah; 6) Legalitas usaha nasabah.
- d) Cara pengajuan pembiayaan bisa melalui kantor cabang terdekat ataupun melalui aplikasi salamdigital.

### 3. BSI KUR Super Mikro

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta. Berikut disajikan detail dari produk KUR Super Mikro ini:

- a) Keunggulan Produk: 1) Proses mudah dan cepat; 2) Bebas biaya provisi dan administrasi; 3) Berbagai skema sesuai dengan kebutuhan produktif nasabah; 4) Angsuran ringan.
- b) Biaya administrasi 0%.
- c) Syarat Umum: 1) WNI cakap hukum; 2) Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah; 3) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan; 4) Dokumen yang diperlukan; 5) Copy KTP nasabah dan pasangan; 6) Copy Kartu Keluarga/akta nikah; 6) Legalitas usaha nasabah.
- d) Cara pengajuan pembiayaan bisa melalui kantor cabang terdekat ataupun melalui aplikasi salamdigital.

### 4. Sebagai wujud tanggung jawab sosial (corporate social responsibility)

*Corporate Social Responsibility* atau Tanggung jawab Sosial Perusahaan adalah komitmen perusahaan kepada lingkungan dengan tujuan memberikan nilai tambah kepada semua pemangku kepentingan termasuk internal perusahaan guna mendukung pertumbuhan perusahaan. Adapun yang menjadi dasar Pelaksanaannya yaitu;

- a) UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas
- b) UU No 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal

Tujuan implementasi CSR oleh Bank Syariah Indonesia terdiri atas 5 (lima) elemen utama, di mana salah satunya adanya terkait dengan pengembangan dan pemberdayaan UMKM.

1. Mewujudkan hubungan yang harmonis antara perusahaan dan masyarakat
2. Mendukung implementasi praktik bisnis yang transparan dan bertanggung jawab
3. Membangun citra positif dan menggalang dukungan masyarakat
4. Menggali dan memberdayakan potensi UMKM melalui penyaluran dana kemitraan
5. Berpartisipasi pada program pelestarian lingkungan hidup, peningkatan kualitas pendidikan, kesehatan, kesejahteraan, kehidupan beragama, dan perbaikan sarana umum lainnya. Apa yang telah diuraikan mengenai produk dan layanan BSI terkait UMKM, sejatinya telah merujuk kepada perwujudan tanggung jawab sebagaimana dijelaskan dalam syariah enterprise theory yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

## **1. Tanggung jawab kepada Allah SWT**

Posisi BSI sebagai lembaga keuangan berbasis syariah tentunya menjadi tanggung jawab besar, sebab harus benar-benar menjalankan operasionalnya serta menghadirkan layanan dan produk yang berpegang teguh kepada prinsip-prinsip syariah. Terkait dengan hal tersebut, BSI telah menghadirkan program dan layanan-layanan dan produk UMKM yang berbasis pada nilai-nilai syariah seperti yang terkandung dalam nilai perusahaan “AKHLAK”. Hal ini merupakan wujud kesadaran BSI untuk menjadi lembaga keuangan syariah yang senantiasa menjadikan Tuhan sebagai tujuan utama dan terus merasa diawasi oleh Allah SWT dalam operasionalnya.

## **2. Tanggung jawab kepada manusia dan alam**

Terakit dengan tanggung jawab pada manusia dan alam, pihak BSI telah membuat produk dan layanan yang benar-benar mengayomi dan tidak memberatkan pelaku UMKM. Beberapa di antaranya adalah dengan menghadirkan produk UMKM yang berproses cepat, tanpa pembebanan biaya administrasi dan fleksibilitas skema pembiayaan yang dikondisikan dengan kemampuan nasabah UMKM itu sendiri, serta adanya kemudahan dalam pengajuan yang bisa dilakukan dengan ke kantor cabang maupun secara online melalui aplikasi salam digital. Hal-hal tersebut dimaksudkan untuk memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM guna meningkatkan kapasitas usaha dari sisi permodalan. Belum lagi dengan adanya program pembimbingan pendampingan yang dilakukan oleh pihak BSI.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas, peneliti kemudian menarik simpulan bahwa terkait dengan sosialisasi dan literasi, pihak dari Bank Syariah Indonesia (BSI) telah melakukan berbagai cara agar para calon nasabah mengambil pembiayaan di BSI demi kebaikan Bersama, salah satu cara yang dilakukan adalah dengan cara mensosialisasikan produk-produk yang ditawarkan oleh BSI dalam kegiatan seminar dan lain-lain. Bank Syariah Indonesia di Kota Makassar berperan penting dalam pengembangan sektor UMKM dan usaha para nasabah yang mengambil pembiayaan dapat membantu peningkatan produktivitas usahanya, seperti membantu permodalan bagi para pelaku usaha, mengembangkan potensi sektor unggulan, baik menawarkan produk pembiayaan unggulan yang dapat memberikan benefit/manfaat yang besar bagi masyarakat karena menyentuh langsung sektor riil perekonomian. Selain itu, Bank BSI juga berperan dalam membagikan konsultasi mengenai pengembangan usaha. Para pelaku UMKM menemukan kendala dalam memperoleh pembiayaan dari BSI, seperti keter-

batasan literasi keuangan Syariah, proses administrasi yang rumit, ketrbatasan jaminan dan kurangnya pemahaman terhadap prinsip Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Nur Hidayah, Andri Brawijaya, Miftahul Khoer, Program Studi, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi, Islam Universitas, Program Studi, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi, Islam Universitas, Program Studi, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi, and Islam Universitas. 2023. "Korespondensi E-Mail:" 9(1):10–20.
- Andriani, Agni, Devina Febrianti Mulyana, Rianisa Yusrihaniz Altydar, Muhammad Rindu Fajar, Universitas Pendidikan Indonesia, and Kota Bandung. 2025. "Analisis Perbandingan Preferensi Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Dan Bank Konvensional." 2.
- Anggraini, Ajeng Ayu, Dwi Dewianawati, Sari Rahayu, and Frendy Sutikno. 2022. "Analisis Sistem Pembiayaan Pada Bank Syariah." *Jurnal Economina* 1(3):514–21. doi: 10.55681/economina.v1i3.128.
- Arafah, Muh. 2019. "Sistem Keuangan Islam: Sebuah Telaah Teoritis." *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business* 1(1):56–66. doi: 10.24256/kharaj.v1i1.801.
- Choli, Ifham. 2021. "Financial System in Islam." *El-Arbah: Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Perbankan Syariah* 5(2):71–82. doi: 10.34005/elarbah.v5i2.2487.
- Dewi, S. S. 2023. "Strategi Meningkatkan Literasi Keuangan Nasabah Terhadap Penggunaan Produk-Produk Keuangan Syariah Khususnya Dari Sembilan Produk Pembiayaan Syariah ...." 3:8193–8203.
- Dwi Poetra, Ramadhika. 2019. "BAB II Tinjauan Pustaka BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. 1–64." *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*. 1(69):5–24.
- Ekonomi, Fakultas, Bisnis Islam, Iain Padangsidimpuan, and Rizal Nurdin Km. 2016. "JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)." *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)* 14(2):168.
- Fathurrahman, Ayif, and Jihan Fadilla. 2019. "Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)." *Al-Tijary* 5(1):49–58. doi: 10.21093/at.v5i1.1783.
- Fatoni, Imam, I. A. I. Al, and Muhammad Cepu. 2024. "Peranan Pembiayaan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Dan Menengah Studi Kasus BSI KCP Pati Strategies And Approaches For Academic Inquiry ." Al Fattah Ejournal Sma Al." 02(Desember):34–44.
- Febrian, Riska, Aprilia Rahmasari, Kharisma Tri, Buana Dewi, and Renny Oktafia. 2024. "Referensi Jenis Pembiayaan." *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi* 1(1):130–38.
- Hafsa, M. .. J. 2004. "Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM." *Jurnal Infoskop* 1(Upaya pengembangan umkm):1.
- Hasanah, Hasyim. 2017. "TEKNIK-TEKNIK OBSERVASI (Sebuah Alternatif Metode

- Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial)." *At-Taqaddum* 8(1):21. doi: 10.21580/at.v8i1.1163.
- Hera Susanti, Keuis. 2023. "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Preferensi Masyarakat Memilih Produk Bank Syariah Indonesia Cabang Garut." *Persya: Jurnal Perbankan Syariah* 1(1):25–30. doi: 10.62070/persya.v1i1.10.
- Hikmah, J. S. .. &. Samsul, R. 2020. "Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Mahasiswa." 2(1):18–28.
- Ii, B. A. B., and A. Pembiayaan. 2010. "Kasmir 2015 Hal 16." 14–42.
- Iii, B. A. B., A. Bank Syariah, and Pengertian Bank Syariah. 2008. "Hafidz Abdurrahman, Menggugat Bank Syariah, (Bogor: Al Azhar Press, 2012), h.18 Rachmadi Usman, Op.Cit, h.33 28." 28–57.
- Iii, B. A. B., A. Tentang Bank Syariah, and Pengertian Bank Syariah. 2012. "Makalah Perbankan Syariah Uin Suka." 22–56.
- Ilmi, Bahrul. 2025. "Pengaruh Sosialisasi Terhadap Persepsi Dan Pengetahuan." *Jurnal Ekspolhum* 2(1):1–6.
- Irawan, Heri, Ilfa Dianita, and Andi Deah Salsabila Mulya. 2021. "Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional." *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* 3(2):147–58. doi: 10.47435/asy-syarikah.v3i2.686.
- kementrian agama ri. 2023. "Al Quran Dan Terjemahannya." (2:177).
- kementrian agama RI. 2023a. "Al Quran Dan Terjemahaanya." 5:1.
- kementrian agama RI. 2023b. "Al Quran Dan Terjemahannya." (5:8).
- kementrian agama RI. 2023c. "Al Quran Dan Terjemahannya." 62:10.
- kementrian agama RI. 2023d. "Al Quran Dan Terjemahannya." 58:11.
- Laporan tahunan BSI. 2021. "Bank Syariah Indonesia Energi Baru Untuk Indonesia."
- Mansur, Ahmad. 2011. "Peran Bank Syariah Di Dalam Pembangunan Ekonomi." *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 1(1):63–88. doi: 10.15642/elquist.2011.1.1.63-88.
- Mita, Rosaliza. 2015. "Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif." *Jurnal Ilmu Budaya* 11(2):71–79.
- Munawaroh, Sofiatul, Zulvi Lailatul Hidayat, Izha Afkarina, and Rini Puji Astuti. 2024. "Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu Kebijakan Moneter Di Indonesia." *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu* 2 (6):49–54.
- Nur, Dahlia, Muhammad Fajri Raharjo, and Muhammad Fikriansyah Chaerul. 2023. "Infografis Kependudukan Kota Makassar Menggunakan Algoritma K-Means." *Jurnal Teknologi Elekterika* 20(2):64. doi: 10.31963/elekterika.v20i2.4488.
- Pohan, Anjur Perkasa Alam, Khairani Sakdiah, and Asmawarna Sinaga. 2023. "Sosialisasi

- Literasi Keuangan Syariah Dan Produk Akad Bank Syariah Bagi Masyarakat Desa Pulau Sembilan.” *FUSION: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(1):33–40.
- Purnamasari, S., Mega Ilhamiwati, Rusydi Fauzan, Adhy Firdaus, Lusi Elviani Rangkuti, Toto Sukarnoto, Agung Anggoro Seto, and Asri Jaya. n.d. “MANAJEMEN.”
- Purwono. 2017. “Konsep Dan Definisi Dokumentasi.” *Evaluation* 16.
- Rahmazuri, Nisa. 2019. “Analisis Peran Umkm Dalam Pemberdayaan Kaum Perempuan Untuk Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga Dakam Perspektif Ekonomi Islam.” *Ekonomi* 561(3):S2–3.
- Saepudin, Encep, and Wage Wage. 2023. “Model Edukasi Perbankan Syariah Bagi Warga Milenial Muhammadiyah Di Banyumas.” *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam* 24(1):79. doi: 10.30595/islamadina.v24i1.8447.
- Suhayati, Monika. 2023. “Digitalisasi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.” *Info Singkat Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis* 15(II):16–20.
- Suhendar Sulaeman. 2004. “Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional Dan Globa.” *Infokop* 153–71.
- Unique, Aflii. 2016. “Syarat Mudharabah.” (0):1–23.
- Wangsawidjaja. 2010. “Pembentukan Bank Syariah , Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2010, h.78. 1 10.” 10–25.
- Wawancara, 20 juli. n.d. “Wawancara Dengan Pelaku UMKM Di Kota Makassar Pada Tanggal 20 Juli.”
- Wawancara, 23 juni. n.d. “Wawancara Dengan Bapak Fahrul, 23 Juni Di Kantor BSI Makassar.”
- Yanti Maleha, Nova. 2015. “Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Keuangan Mikro Syariah.” *Economica Sharia* 1(1):59–66.
- Zamroni. 2013. “Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro.” *Iqtishadia* 6(2):225–40.