

**STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG  
KOLAKA DALAM MENDORONG USAHA  
KECIL DAN MENENGAH DI  
KABUPATEN KOLAKA**

**SKRIPSI**



**Oleh**

**MELI AMANDA  
105741100117**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR**

**2022**

**KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA**

**JUDUL PENELITIAN :**

**STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG  
KOLAKA DALAM MENDORONG USAHA  
KECIL DAN MENENGAH DI  
KABUPATEN KOLAKA**



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**MAKASSAR**

**2022**

05/02/2022

1004  
Sub. Akuntansi

R10004/EKI/2200  
AMA  
5

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

"Jika Kamu Benar-Benar Menginginkan Sesuatu Lambat Laun Kamu Pasti Akan Segera Menemukan Caranya"

### PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas Ridho-Nya serta karunianya sehingga skripsi ini telah terselesaikan dengan baik.  
Alhamdulillah Rabbil'alamin

Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku tercinta orang-orang yang saya sayang dan aimamaterku

### PESAN DAN KESAN

Saat ini saya akan mengucapkan terima kasih kepada semua yang telah mendidik saya hingga saat ini, terutama untuk kedua orang tua saya yang telah mendidik saya menjadi lebih baik, berjuang banting tulang untuk membiayai kuliah saya, hingga pada akhirnya saya bisa berdiri disini dimana tempat yang membuat kita bahagia, terima kasih atas dukungan bapak /ibu selama saya masih berkuliah, harapan saya kedepannya saya dapat berubah dan dapat melanjutkan jenjang berikutnya. Pesan saya untuk orangtua ku saya akan berjuang untuk membahagiakan engkau, dan tetap sehat selalu hingga saya sukses.



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITASMUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7/8/9/10 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Kolaka  
Nama Mahasiswa : Meli Amanda  
No. Stambuk/ NIM : 105741100117  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan didepan panitia penguji skripsi strata satu (S1) pada tanggal 29 Januari 2022 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 30 Jumadil Akhir 1443 H

1 Februari 2022 M

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc  
NIDN: 0904088601

Sri Wahyuni, S.E., M.E  
NIDN: 0929088901

Mengetahui,

Dekan

Ketua Program Studi



Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si  
NBM: 651 507

Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si  
NBM: 861 013



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7/8/9/10 Teip. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi atas Nama Meli Amanda, NIM : 105741100117 diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar No : 001/Sk-Y/60202/091004/2022. Tanggal 26 Jumadil Akhir 1443 H/ 28 Januari 2022 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 30 Jumadil Akhir 1443 H  
1 Februari 2022 M

PANITIA UJIAN

- |                  |   |  |
|------------------|---|--|
| 1. Pengawas Umum | Prof Dr. H. Ambo Asse, M.Ag<br>(Rektor Unismuh Makassar)  | (.....)                                  |
| 2. Ketua         | Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si<br>(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)   | (.....)                                  |
| 3. Sekretaris    | Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc<br>(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)   | (.....)                                  |
| 4. Penguji       | 1. Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si<br>2. Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc<br>3. Syahidah Rahmah, SE.Sy., M.E.I<br>4. Sri Wahyuni, S.E., M.E | (.....)<br>(.....)<br>(.....)<br>(.....) |

Disahkan Oleh,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar



**Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si**  
NBM: 651 507



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITASMUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7/8/9/10 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

**SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Meli Amanda

Stambuk : 105741100117

Program Studi : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Kolaka

Dengan ini menyatakan bahwa :

*Skripsi yang telah saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.*

Makassar, 1 Februari 2022

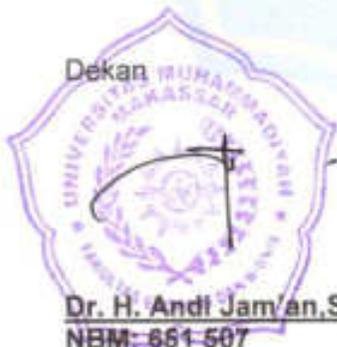
Yang Membuat Pernyataan,

  
**MELI AMANDA**  
105741100117

Diketahui Oleh,

Dekan

Ketua Program Studi



**Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si**  
NBM: 861-507

  
**Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si**  
NBM: 861 013

**HALAMAN PERNYATAAN  
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR**

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Meli Amanda  
NIM : 105741100117  
Program Studi: Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non exclusive Royalty Free Right*) atas Karya Ilmiah saya yang berjudul:

\*Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong  
Usaha Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kolaka\*

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Makassar, 1 Februari 2022

Yang Membuat Pernyataan,



**MELI AMANDA**  
NIM:105741100117

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul "Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Kolaka"

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis bapak Mansyur L dan Ibu Yulianti yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tanpa pamrih. Dan saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.,Ag. Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Bapak Dr. Andi Jam'an, SE., M.Si Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Najib Kasim,S.E.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Agusdiwana Suami, SE., M.Acc, selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik.
5. Ibu Sri Wahyuni, SE., M.E, selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu Dosen dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan Skripsi ini.

*Bilahi til Sabillil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

**Makassar, 5 Rabiul Awal 1443 H  
12 Oktober 2021 M**

**Penulis**

**MELI AMANDA**

**105741100117**

## ABSTRAK

**MELI AMANDA**, 2021, Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Kolaka, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, Dibimbing Oleh Agusdiwana Suarni,SE.,M.Acc dan Sri Wahyuni.,S.E.,M.E.

Tujuan penelitian ini merupakan jenis penelitian bersifat deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk mengetahui strategi bank muamalat Indonesia cabang kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di kabupaten kolaka serta untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *back to back* pada bank muamalat Indonesia cabang kolaka dalam mendorong usaha kecil dan menengah di kabupaten kolaka.

Hasil penelitian menunjukkan data dengan menggunakan wawancara serta pengambilan data mengenai strategi bank muamalat Indonesia cabang kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di kabupaten kolaka serta untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *back to back* pada bank muamalat Indonesia cabang kolaka, maka penulis menarik kesimpulan penting yaitu strategi bisnis yang dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi, serta untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi serta mekanisme khusus yang dapat membedakan satu dengan yang lainnya.

**Kata Kunci** : Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Kolaka.

## ABSTRACT

**MELI AMANDA, 2021, Strategy of Bank Muamalat Indonesia Kolaka Branch in Encouraging Small and Medium Enterprises in Kolaka Regency, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University Makassar, Supervised by Agusdiwana Suami, SE., M.Acc and Sri Wahyuni.,S.E.,M.E.**

*The purpose of this study is a qualitative descriptive type of research with the aim of knowing the strategy of the Kolaka branch of Bank Muamalat Indonesia in encouraging small and medium enterprises in Kolaka Regency and to find out the back to back financing mechanism at the Kolaka branch of Bank Muamalat Indonesia in encouraging small and medium enterprises in Kolaka Regency.*

*The results of the study show data using interviews and data collection regarding the strategy of Bank Muamalat Indonesia in the Kolaka branch in encouraging small and medium enterprises in Kolaka Regency and to find out the back to back financing mechanism at Bank Muamalat Indonesia in the Kolaka branch, the authors draw an important conclusion, namely a business strategy that can in the form of geographical expansion, diversification, acquisition, product development, market penetration, employee rationalization, divestment, liquidation, as well as to determine and achieve organizational goals as well as special mechanisms that can distinguish one from another.*

**Keywords:** *Strategy of Bank Muamalat Indonesia Kolaka Branch in Encouraging Small and Medium Enterprises in Kolaka Regency.*

## DAFTAR ISI

Halaman

SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
SURAT PERNYATAAN .....	vi
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>6</b>
A. STRATEGI .....	6
a) Konsep Perumusan Strategi .....	6
b) Tingkat-Tingkat Strategi .....	8
a) <i>Enterprise Strategy</i> .....	8
b) <i>Corporate Strategy</i> .....	9
c) <i>Business Strategy</i> .....	8
d) <i>Functional Strategy</i> .....	9
c) Jenis-Jenis Strategi .....	10
a) Strategi Integrasi .....	11
b) Strategi Intensif .....	11
c) Strategi Diversifikasi .....	11

d) Strategi Defensif.....	11
d) Definisi Pembiayaan <i>Back To Back</i> .....	13
e) Kaitan Antara Umkm dan Pembiayaan <i>Back To Back</i> .....	14
B. USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH.....	14
a) Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah.....	14
b) Peran dan Fungsi Usaha Kecil dan Menengah.....	22
c) Kelebihan dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah.....	23
C. TINJAUAN EMPIRIS.....	26
D. KERANGKA KONSEP.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Fokus Penelitian.....	31
C. Lokasi Penelitian.....	31
D. Sumber Data.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Instrumen Penelitian.....	34
G. Teknik Analisis Data.....	34
<b>BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>36</b>
A. Sejarah Singkat Bank Muallamat Cabang Kolaka.....	36
B. Visi Dan Misi Bank Muallamat Cabang Kolaka.....	39
C. Struktur Bank Muallamat Cabang Kolaka.....	40
D. Deskripsi Narasumber.....	40
E. Hasil Penelitian.....	41
F. Pembahasan.....	45
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>48</b>
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>50</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>53</b>

## DAFTAR TABEL

Halaman	
Tabel 4.1 Deskripsi Narasumber.....	41
Tabel 4.2 Data Strategi Dan Pembiayaan <i>Back To Back</i> .....	44



## DAFTAR GAMBAR

Halaman	
Gambar 2.1 Kerangka Konsep.....	30
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	40



## DAFTAR LAMPIRAN

Halaman	
Lampiran 1 Tabel Penelitian Terdahulu.....	54
Lampiran 2 Pedoman Wawancara.....	56
Lampiran 3 Transkrip.....	57
Lampiran 4 Reduksi.....	63
Lampiran 5 Dokumentasi Wawancara.....	65



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Menurut Undang-undang No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 menyatakan bahwasanya perbankan syariah adalah "segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya". Sedangkan pengertian bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) merupakan bank umum pertama yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Sehingga tinjauan terhadap peluang bisnis dan strategi operasionalnya tidak hanya dikaji dari peluang-peluang bisnis bank konvensional, tetapi juga perlu dikaji dari masalah khusus yang bersifat khusus bank Islam (Achmad Ramzi Tadjodin, dkk. 1992:127). Bank Syariah mempunyai prinsip yang berbeda dengan bank konvensional. Perbedaan yang paling mendasar adalah pada bagaimana memperoleh keuntungan, dimana pada bank konvensional dikenal dengan perangkat bunga, sedang Bank Syariah melarang adanya bunga yaitu dengan menggunakan prinsip bagi hasil (M.Syaff'i Antonio, 2001:34:

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبِّ الْيَرْبُوعِ أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرِيءُ عِنْدَ اللَّهِ  
وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Terjemahnya :

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar harta manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh keridaan Allah, maka itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya) (QS.Ar-Rum Ayat 39:30).

Salah satu bentuk pertanggung jawaban sosial Bank Syariah adalah memberikan pembiayaan terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Mengingat UKM ini merupakan carminan dari perekonomian rakyat, karena kelompok usaha ini merupakan yang dominan, maka upaya peningkatan kesejahteraan kelompok ini, secara langsung maupun tidak langsung, merupakan upaya penyejahteraan umat.

UU No. 9 Tahun 1995 mendefinisikan usaha kecil adalah sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Sedangkan usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau penjualan tahunan lebih besar dari pada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

Salah satu regulasi yang dibuat pemerintah pada tanggal 23 Mei 1995 untuk UKM adalah pembebasan bea masuk sejumlah produk yang merupakan input bagi perindustrian. Kebijakan ini mempunyai tujuan agar dunia usaha benar-benar memanfaatkan peluang yang terbuka guna lebih mengembangkan usahanya terutama meningkatkan pasar internasional dan mendorongnya peningkatan investasi.

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) didirikan pada tanggal 1 Juni 1999, sebagai lembaga pembiayaan dan jasa manajemen khusus untuk membantu pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK).

PNM ditunjuk sebagai salah satu BUMN kordinator dalam penyalur 12 skim kredit program eks KLBI yang sebelumnya dikelola oleh Bank Indonesia (BI). Selama hampir lima tahun membantu pengembangan UMKMK, PNM telah membuktikan bahwa pembiayaan terhadap rakyat miskin tidak harus merugi. Hal tersebut bisa dilihat dari kinerja keuangan PNM dimana tingkat akumulasi laba sebelum pajak mencapai Rp 200 miliar, dan laba setelah pajak hampir Rp 150 miliar. PNM juga telah membayar pajak sebesar Rp 55 miliar dan deviden Rp 78 miliar. Total aset PNM tahun 2003 hampir Rp 2 triliun, dengan tingkat ROI sebesar 16,8 % dan *non performing loan* (NPL) hanya 2 % (Abdul Salim, 2003:5).

Sekalipun secara konseptual Bank Syariah mempunyai berbagai tujuan yang sangat mulia, tetapi dalam prakteknya kondisi ideal masih sulit untuk tercapai. Beberapa permasalahan terhadap perbankan Islam yakni ketidakmampuan Bank Islam untuk melepaskan diri dari jebakan-jebakan bank-bank konvensional. Operasi pembiayaan Bank Syariah terutama terbatas pada cara-cara pembiayaan sekunder untuk membiayai perdagangan jangka pendek dan operasi penyewaan untuk perusahaan-perusahaan berskala besar dan sudah mapan. Bank Islam kurang memainkan peranan yang signifikan di dalam pembiayaan bisnis skala kecil dan menengah, sebagai ciri utama yang harus

dikedepankan guna meningkatkan kesejahteraan rakyat (Umar Chapra, 2001:232).

Hal ini juga terjadi pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka, di mana strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka yang kurang memainkan peranan yang signifikan di dalam pembiayaan usaha skala kecil dan menengah, sebagai ciri utama yang harus dikedepankan guna meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Berdasarkan uraian permasalahan pada latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat satu judul penelitian yakni Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka.

#### B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah dalam skripsi ini sebagai berikut:

- a) Bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka?
- b) Bagaimana mekanisme pembiayaan *back to back* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil dan menengah di Kabupaten Kolaka?

#### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dalam penulisan skripsi ini sebagai berikut:

- a) Untuk mengetahui strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten

Kolaka.

- b) Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *back to back* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil dan menengah di Kabupaten Kolaka.

#### D. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Manfaat teoritis, penelitian ini dapat memberikan informasi dan kontribusi bagi kalangan intelektual, tokoh masyarakat atau ulama, pelajar, praktisi, akademisi, institusi pendidikan Islam, dan masyarakat muslim pada umumnya yang konsen terhadap Perbankan Syariah.
- b) Secara praktis
  - a) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi input bagi kantor pusat Bank Indonesia atau Bank Syariah lainnya yang terkait dengan pengembangan bank syariah khususnya di Bank Muamalat Indonesia.
  - b) Sebagai bahan pertimbangan bagi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Strategi

##### a) Konsep Perumusan Strategi

Secara umum pengertian strategi dalam ekonomi islam merupakan cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi dalam bisnis dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, perkembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi, serta untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya.

Menurut William F. Glueck dan Lawrence R. Jauch (1998:32) "Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Selanjutnya Mulyadi (2001:72) berpendapat bahwa strategi adalah "pola tindakan utama yang dipilih untuk mewujudkan visi organisasi, melalui misi".

Strategi diartikan oleh manajer sebagai rencana mereka yang berskala besar dan berorientasi kepada masa depan untuk berinteraksi dengan lingkungan persaingan guna mencapai sasaran-sasaran perusahaan. Strategi adalah "rencana main suatu perusahaan". Meskipun rencana itu tidak secara persis merinci semua pemanfaatan SDM, keuangan dan bahan dimasa mendatang, ia memberikan kerangka untuk keputusan manajerial.

Strategi mencerminkan kesadaran perusahaan mengenai bagaimana, kapan dan dimana ia harus bersaing, melawan siapa, dan untuk maksud (*purpose*) apa (Pearce dan Robinson, 1997:20).

Strategi tidak hanya dibutuhkan oleh organisasi profit saja tetapi juga oleh organisasi non profit seperti rumah sakit, pemerintah daerah, universitas. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa organisasi yang mempunyai strategi yang formal dan jelas, kinerjanya lebih unggul dibandingkan dengan organisasi yang strateginya tidak terformulasikan dengan jelas (M.S.Idrus, 1997:4).

Dari pengertian-pengertian di atas dapat diperoleh pemahaman mengenai apa yang dimaksud dengan manajemen strategi yaitu sejumlah keputusan dan tindakan yang menghasilkan perumusan dan pelaksanaan suatu strategi untuk mencapai sasaran perusahaan.

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan *customer value* terbaik.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan dalam merumuskan strategi, yaitu:

- a) Mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh perusahaan di masa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang dicita-citakan dalam lingkungan tersebut.

- b) Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan misinya.
- c) Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan (*key success factors*) dari strategi-strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya.
- d) Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki dan kondisi eksternal yang dihadapi.
- e) Memilih strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang. (Hariadi, 2005:21).
- f) Organisasi Keagamaan, organisasi masyarakat, organisasi politik dan lembaga sosial lainnya.

b) Tingkat-Tingkat Strategi

Dengan merujuk pada pandangan Schendel dan Charles Hofer, Higgins (1985:12) menjelaskan adanya empat tingkatan strategi. Keseluruhannya disebut *Master Strategy*, yaitu: *enterprise strategy*, *corporate strategy*, *business strategy* dan *functional strategy*.

- a) *Enterprise Strategy*. Strategi ini berkaitan dengan respons masyarakat. Setiap organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Masyarakat adalah kelompok yang berada di luar organisasi yang tidak dapat dikontrol. Di dalam masyarakat yang tidak terkendali itu, ada pemerintah dan berbagai kelompok

lain seperti kelompok penekan, kelompok politik dan kelompok sosial lainnya. Jadi dalam strategi enterprise terlihat relasi antara organisasi dan masyarakat luar, sejauh interaksi itu akan dilakukan sehingga dapat menguntungkan organisasi. Strategi itu juga menampakkan bahwa organisasi sungguh-sungguh bekerja dan berusaha untuk memberi pelayanan yang baik terhadap tuntutan dan kebutuhan masyarakat.

- b) *Corporate Strategy*; Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi, sehingga sering disebut Grand Strategy yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi. Pertanyaan apa yang menjadi bisnis atau urusan kita dan bagaimana kita mengendalikan bisnis itu, tidak semata-mata untuk dijawab oleh organisasi bisnis, tetapi juga oleh setiap organisasi pemerintahan dan organisasi nonprofit.
- c) *Business Strategy*; Strategi pada tingkat ini menjabarkan bagaimana merebut pasaran di tengah masyarakat. Bagaimana menempatkan organisasi di hati para penguasa, para pengusaha, para donor dan sebagainya. Semua itu dimaksudkan untuk dapat memperoleh keuntungan-keuntungan strategik yang sekaligus mampu menunjang berkembangnya organisasi ke tingkat yang lebih baik.
- d) *Functional Strategy*; Strategi ini merupakan strategi pendukung dan untuk menunjang suksesnya strategi lain. Ada tiga jenis strategi functional yaitu:
- a) Strategi functional ekonomi yaitu mencakup fungsi-fungsi

yang memungkinkan organisasi hidup sebagai satu kesatuan ekonomi yang sehat, antara lain yang berkaitan dengan keuangan, pemasaran, sumber daya, penelitian dan pengembangan.

b) Strategi functional manajemen, mencakup fungsi-fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, implementing, controlling, staffing, leading, motivating, communicating, decision making, representing*, dan *integrating*.

c) Strategi isu strategik, fungsi utamanya ialah mengontrol lingkungan, baik situasi lingkungan yang sudah diketahui maupun situasi yang belum diketahui atau yang selalu berubah (J.Salusu, 1996:101).

★ Tingkat-tingkat strategi itu merupakan kesatuan yang bulat dan menjadi isyarat bagi setiap pengambil keputusan tertinggi bahwa mengelola organisasi tidak boleh dilihat dari sudut kerapian administratif semata, tetapi juga hendaknya memperhitungkan soal "kesehatan" organisasi dari sudut ekonomi (J.Salusu, p 104, 1996).

c) Jenis-Jenis Strategi

Banyak organisasi menjalankan dua strategi atau lebih secara bersamaan, namun strategi kombinasi dapat sangat beresiko jika dijalankan terlalu jauh. Di perusahaan yang besar dan terdiversifikasi, strategi kombinasi biasanya digunakan ketika divisi-divisi yang berlainan menjalankan strategi yang berbeda. Juga, organisasi yang berjuang untuk tetap hidup mungkin menggunakan gabungan dari sejumlah strategi defensif, seperti

divestasi, likuidasi, dan rasionalisasi biaya secara bersamaan.

Jenis-jenis strategi adalah sebagai berikut:

- a) Strategi Integrasi; Integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal kadang semuanya disebut sebagai integrasi vertikal. Strategi integrasi vertikal memungkinkan perusahaan dapat mengendalikan para distributor, pemasok, dan / atau pesaing.
- b) Strategi Intensif; Penetrasi pasar, dan pengembangan produk kadang disebut sebagai strategi intensif karena semuanya memerlukan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.
- c) Strategi Diversifikasi; Terdapat tiga jenis strategi diversifikasi, yaitu diversifikasi konsentrik, horizontal, dan konglomerat. Menambah produk atau jasa baru, namun masih terkait biasanya disebut diversifikasi konsentrik. Menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada disebut diversifikasi horizontal. Menambah produk atau jasa baru yang tidak disebut diversifikasi konglomerat.
- d) Strategi Defensif; Disamping strategi integrative, intensif, dan diversifikasi, organisasi juga dapat menjalankan strategi rasionalisasi biaya, divestasi, atau likuidasi. Rasionalisasi Biaya, terjadi ketika suatu organisasi melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan aset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang sedang menurun.

Sementara itu tahapan Manajemen Strategi menurut Sedarma

yanti(2014:11) adalah sebagai berikut :

- a) Perumusan Strategi, ialah tahap awal pada manajemen strategi, yang mencakup mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang eksternal organisasi dan ancaman, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, menghasilkan strategi alternatif dan memilih strategi tertentu untuk mencapai tujuan.
- b) Penerapan Strategi, ialah tahap selanjutnya sesudah perumusan strategi yang ditetapkan. Penerapan strategi ini menemukan suatu keputusan dan pihak yang berwenang dalam mengambil keputusan untuk menetapkan tujuan tahunan, menyusun kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang dirumuskan dapat dilaksanakan. Pada tahap ini dilakukan pengembangan strategi pendukung budaya, merencanakan struktur organisasi yang efektif mengatur ulang usaha pemasaran yang dilakukan, mempersiapkan budget, mengembangkan dan utilisasi sistem informasi serta menghubungkan kompensasi karyawan terhadap kinerja organisasi.
- c) Penilaian Strategi, ialah tahap akhir dalam manajemen strategis. Manajer sangat membutuhkan untuk tahu kapan strategi tertentu tidak bekerja dengan baik. Penilaian strategi ialah alat untuk memperoleh informasi ini. Hal tersebut dapat dilakukan dengan penilaian atau melakukan proses evaluasi strategi.

Dalam penilaian strategi terdapat tiga aktivitas penilaian yang mendasar yaitu :

- a) Peninjauan ulang faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadilandakan bagi strategi saat ini.
- b) Pengukuran kinerja.
- c) Pengambilan langkah korektif.

Penilaian strategi sangat diperlukan oleh suatu organisasi karena strategi yang berhasil untuk saat ini tidak selalu berhasil untuk dimasa yang akan datang.

d) Definisi Pembiayaan *Back To Back*

Secara umum pembiayaan *back to back* merupakan produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk pembagian apapun bersifat keperluan produktif dalam konten halal.

Pembiayaan *back to back* merupakan salah satu jenis pinjaman yang cocok bagi pemenuhan kebutuhan nasabah atau masyarakat untuk menjadikan sektor dalam dunia bisnis.

Keuntungan dalam pembiayaan *back to back*, nasabah tidak perlu memberikan uang secara cash kepada pihak bank, tetapi nasabah hanya memberikan jaminan aset yang di miliknya kepada pihak bank yang ditunjuk serta kemudian pihak bank akan memberikan uang kepada nasabah sesuai yang dibutuhkan.

Selain itu akad yang diberikan dari pihak bank kepada nasabah bukan akad *murabahah* melainkan akad *musyarokah* atau *mudharabah*. Jadi inilah keistimewaan dari skema pembiayaan *back to back* antara pihak bank dengan nasabah kedua belah pihak

sama-sama saling menguntungkan.

e) Kaitan Antara UMKM dan Pembiayaan *Back To Back*

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu praktik usaha populer dikalangan masyarakat. Banyaknya pegiat UMKM menjadikan sektor bisnis ini sebagai salah satu roda penggerak perekonomian negara.

Jadi dapat di simpulkan bahwa UMKM dan Pembiayaan *back to back* juga memiliki kaitan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat salah satunya yaitu pinjaman untuk membantu sektor bisnis masyarakat ataupun nasabah itu sendiri.

B. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

a) Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut.

- a) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau

Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha mikro yaitu:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan batasan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yaitu untuk industri rumah tangga memiliki jumlah tenaga kerja 1 sampai 4 orang, usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang (Susanti, 2009).

Nurhayati (2011) menyebutkan definisi UMKM memiliki beragam variasi yang sesuai menurut karakteristik masing-masing negara yaitu:

- a. World Bank: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja  $\pm$  30 orang, pendapatan per tahun US\$ 3 juta dan jumlah aset tidak melebihi US\$ 3 juta.
- b. Di Amerika: UKM adalah industri yang tidak dominan di sektornya dan mempunyai pekerja kurang dari 500 orang.
- c. Di Eropa : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10 - 40 orang dan pendapatan per tahun 1-2 juta Euro, atau jika kurang dari 10 orang, dikategorikan usaha rumah tangga.

- d. Di Jepang UKM adalah industri yang bergerak di bidang manufaktur dan retail/ service dengan jumlah tenaga kerja 54-300 orang dan modal ¥ 50 juta – 300 juta.
- e. Di Korea Selatan: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja  $\leq$  300 orang dan aset  $\leq$  US\$ 60 juta.
- f. Di beberapa Asia Tenggara : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-15 orang (Thailand), atau 5 – 10 orang (Malaysia), atau 10 -99 orang (Singapura), dengan modal  $\pm$  US\$ 6 juta.

Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1% dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha.

UMKM tersebut didominasi oleh pelaku usaha mikro yang berjumlah 98,68% dengan daya serap tenaga kerja sekitar 89%. Sementara itu sumbangan usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8%.

Dari data di atas, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM terutama usaha mikro yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat

besar. Pemerintah dan pelaku usaha harus menaikkan 'kelas' usaha mikro menjadi usaha menengah. Basis usaha ini juga terbukti kuat dalam menghadapi krisis ekonomi. Usaha mikro juga mempunyai perputaran transaksi yang cepat, menggunakan produksi domestik dan bersentuhan dengan kebutuhan primer masyarakat.

Pemerintah menyadari akan potensi UMKM tersebut, oleh sebab itu, beberapa tahun terakhir ini, Pemerintah mengambil kebijakan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro dan kecil agar dapat naik kelas menjadi usaha menengah.

Program Pemulihan Ekonomi untuk UMKM Salah satu sasaran program PEN adalah menggerakkan UMKM. Untuk itu, Pemerintah mengambil beberapa kebijakan antara lain subsidi bunga pinjaman, restrukturisasi kredit, pemberian jaminan modal kerja dan insentif perpajakan. Adapun dana yang dialokasikan untuk skema tersebut adalah sebesar Rp123,46 triliun.

Subsidi bunga diberikan untuk memperkuat modal UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat/KUR (disalurkan oleh perbankan), kredit Ultra Mikro/UMi (disalurkan oleh lembaga keuangan bukan bank) dan penyaluran dana bergulir yang dilaksanakan oleh Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), Kementerian KUKM.

Pemerintah juga menempatkan dana di perbankan nasional untuk tujuan restrukturisasi kredit UMKM dengan mengalokasikan dana sekitar Rp78,78 triliun. Untuk meningkatkan likuiditas UMKM dalam berusaha, Pemerintah juga melakukan penjaminan modal kerja UMKM sampai Rp10 miliar melalui PT. (Persero) Jamkrindo dan

Askrindo.

Sementara itu, Pemerintah juga memberikan insentif perpajakan untuk mengurangi beban karyawan UMKM dengan insentif Pajak Penghasilan (PPH Pasal 21) Ditanggung Pemerintah. Untuk pelaku UMKM, diberikan insentif PPh final 0,5% Ditanggung Pemerintah. Wajib pajak UMKM tidak perlu melakukan setoran pajak atas usahanya, dan tidak dilakukan pemotongan atau pemungutan pajak pada saat melakukan pembayaran kepada pelaku UMKM. UMKM juga diberikan insentif PPh pasal 22 impor.

Sinergi membangun UMKM Kebijakan di atas dilakukan untuk meningkatkan kemampuan keuangan UMKM yang merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM selama ini. Terdapat beberapa permasalahan struktural UMKM yang perlu diselesaikan sehingga UMKM dapat berperan lebih dalam perekonomian nasional. Permasalahan tersebut antara lain kualitas dan kontinuitas produksi, akses pemasaran, packaging product, kualitas SDM/pelaku UMKM di bidang manajerial, keuangan dan produksi.

Kunci utama penyelesaian permasalahan tersebut berada pada pemerintah daerah (Kabupaten dan Kota). Pemerintah daerah yang mempunyai wilayah, mengetahui kondisi dan kebutuhan UMKM, serta mempunyai akses langsung dengan UMKM. Dalam menyelesaikan permasalahan tersebut, pemerintah daerah dapat bekerjasama dengan Kementerian/Lembaga terkait, pemerintah provinsi, perguruan tinggi, Bank Indonesia dan lembaga lainnya. Jika

pemerintah daerah mau, UMKM akan maju. Dengan demikian akan tercipta fundamental perekonomian nasional yang kuat untuk Indonesia Maju.

Beberapa negara memiliki standar yang berbeda dan ada pula yang menggunakan kombinasi dari berbagai tolak ukur dalam mendefinisikan UMKM berkaitan dengan dasar hukum. Afrika Selatan contohnya, menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan, pendapatan usaha, dan total aset sebagai ukuran dalam kategorisasi usaha.

Peru mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun. Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun, dan besaran aset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolak ukur. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda, namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan. Selain itu, ada pula beberapa negara yang menggunakan standar ganda dalam mendefinisikan UMKM dengan mempertimbangkan sektor usaha. Afrika Selatan membedakan definisi UMKM untuk sektor pertambangan, listrik, manufaktur, dan konstruksi. Sedangkan Argentina menetapkan bahwa sektor industri, ritel, jasa, dan pertanian memiliki batasan tingkat penjualan berbeda dalam

klasifikasi usaha. Malaysia membedakan definisi UMKM untuk bidang manufaktur dan jasa, masing-masing berdasarkan jumlah karyawan dan jumlah penjualan tahunan (Bank Indonesia, 2011).

Adapun pengertian UKM menurut Suhardjono dalam Rafika (2010) mendefinisikan Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Kriteria perusahaan di Indonesia dengan jumlah tenaga kerja 1-4 orang sebagai usaha rumah tangga, perusahaan dengan tenaga kerja 5-19 sebagai usaha kecil, perusahaan dengan jumlah tenaga kerja 20-99 sebagai industry menengah, dan perusahaan dengan tenaga kerja lebih dari 100 orang sebagai usaha besar.

Menurut SK Menteri Keuangan No. 316/KMK.016/1994 tanggal 05 Juni 1994 adalah "perorangan atau badan usaha yang melakukan kegiatan usaha dengan nilai penjualan atau omset senilai Rp. 66 juta atau setinggi-tingginya Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan yang ditempati". Apabila kita mengacu dari UU No. 9 tahun 1995 yang digunakan oleh Departemen Koperasi menetapkan kriteria "usaha kecil sebagai usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimum Rp 200 juta, diluar tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1 milyar dan dimiliki oleh warga Indonesia" tentang usaha kecil. Usaha sendiri, bukan anak perusahaan dari bentuk usaha perseorangan. Usaha kecil merupakan usaha informal oleh individu seperti usaha rumah tangga,

pedagang kecil, kaki lima maupun asongan". Istilah usaha kecil diartikan sebagai suatu segmen pengusaha dengan usahanya dilihat dari permasalahan ekonomi domestik (Faisal,2002).

Menurut Martin (2000), Ciri-ciri usaha kecil menengah antara lain :

- a. Pendidikan formal yang rendah
  - b. Modal usaha kecil
  - c. Miskin
  - d. Upah rendah
  - e. Kegiatan dalam skala kecil.
- b) Peran dan Fungsi Usaha Kecil dan Menengah

Fungsi dan peran Usaha Kecil dan Menengah sangat besar dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Fungsi dan peran itu meliputi:

- a) Penyediaan barang dan jasa
- b) Penyerapan tenaga kerja
- c) Pemerataan pendapatan
- d) Sebagai nilai tambah bagi produk daerah
- e) Peningkatan taraf hidup masyarakat

Bentuk pembinaan bagi Usaha Kecil dan Menengah sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan Sebagai sarana, bantuan serta bentuk nyata pembinaan usaha kecil yang tercatat selama ini diantaranya adalah:

- a. Sistem kemitraan usaha.
- b. Dana pembinaan BUMN 1-5 persen dari keuntungan bersih.
- c. Pembentukan lembaga penjamin kredit usaha kecil.
- d. Fasilitas kredit perbankan khususnya untuk pengusaha kecil.

- e. Kredit tanpa agunan (kredit kelayakan usaha).
  - f. Pembentukan proyek pengembangan usaha kecil.
  - g. Pembentukan proyek pengembangan hubungan bank dengan kelompok swadaya masyarakat.
  - h. Pembentukan forum komunikasi perbankan untuk pengembangan usaha kecil.
- c) Kelebihan dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

a) Kelebihan Usaha Kecil Dan Menengah:

Pada kenyataannya, Usaha Kecil dan Menengah mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang mengakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi dan proteksi Usaha Kecil di Indonesia mampu berperan sebagai *buffer* (penyangga) dalam perekonomian masyarakat lapisan bawah. Menurut Hanmurti (2009), secara umum perusahaan skala kecil baik perorangan maupun kerja sama memiliki kelebihan antara lain seperti :

- a. Pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, (merangkap semua fungsi manajerial seperti marketing , *finance* dan administrasi).
- b. Perusahaan keluarga, dimana pengelolaanya mungkin tidak memiliki keahlian manajerial yang handal.
- c. Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi, sumberdaya baru serta barang dan jasa-jasa baru.
- d. Resiko usaha menjadi beban pemilik.
- e. Pertumbuhan yang lambat, tidak teratur, terkadang cepat dan

- prematur.
- f. Fleksibel terhadap bentuk fluktuasi jangka pendek, namun tidak memiliki rencana jangka panjang.
  - g. Independen dalam penentuan harga produksi atau barang atau jasa-jasanya.
  - h. Prosedur hukumnya sederhana.
  - i. Pajak relatif ringan.
  - j. Kontak – kontak dengan pihak luar bersifat pribadi.
  - k. Mudah dalam proses pendiriannya.
  - l. Mudah di bubarkan setiap saat jika dikehendaki.
  - m. Pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu.
  - n. Pemilik menerima seluruh laba.
  - o. Umumnya mempunyai kecenderungan mampu untuk survive.
  - p. Merupakan tipe usaha yang paling cocok untuk mengelola produk, jasa atau proyek perintisan yang sama sekali baru atau belum pernah ada yang mencobanya, sehingga memiliki sedikit pesaing.
  - q. Terbukanya peluang dengan adanya berbagai kemudahan dalam peraturan dan kebijakan pemerintah yang mendukung berkembangnya usaha kecil di Indonesia.
  - r. Diversifikasi usaha terbuka luas sepanjang waktu dan pasar konsumsienantiassa tergal melalui kreatifitas pengelola.
  - s. Relatif tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar, tenaga kerja yang tidak berpendidikan tinggi, serta sarana produksi lainnya yang tidak terlalu mahal.

- t. Meskipun tidak terlihat nyata, masing-masing usaha kecil dengan usaha kecil yang lain saling ketergantungan secara moril dan semangat berusaha.

Ada beberapa pendekatan yang dapat dilakukan guna meningkatkan kinerja dan daya saing Usaha Kecil dan Menengah. Pendekatan pertama, adalah memberdayakan Usaha Kecil dan Menengah agar mampu menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas. Beberapa dimensi kualitas produk adalah:

- a. Kinerja. Dimensi ini mengenai seberapa baik suatu produk melakukan apa yang semestinya dilakukan.
- b. Features. Menggambarkan pemik-pemik yang melengkapi atau meningkatkan fungsi dasar produk.
- c. Keandalan. Dimensi kualitas ini berkaitan dengan kemampuan produk untuk bertahan selama penggunaan yang biasa.
- d. Kesesuaian. Dimensi ini berkaitan dengan seberapa baik produk tersebut sesuai dengan standar. Untuk konsumen individu, kesesuaian lebih pada tercapainya standar – standar subjektif.
- e. Daya tahan. Daya tahan adalah ukuran umur produk, dan teknologi modern.
- f. Kemudahan perbaikan. Produk yang digunakan untuk jangka waktu lama sering harus diperbaiki atau dipelihara dan rancangan produk yang memudahkan perbaikan menambah nilai produk.
- g. Keindahan. Kualitas tidak selalu bergantung pada kemampuan fungsional. Keindahan suatu produk bagaimana produk tersebut

dilihat dan dirasakan dapat menjadi dimensi yang penting.

- h. Persepsi terhadap kualitas. Dimensi ini tidak didasarkan pada produk itu sendiri tetapi pada citra atau reputasinya. Iklan, peringkat dari para pakar, dan pendapat teman dan keluarga dapat mempengaruhi persepsi kita pada kualitas produk.

### C. Tinjauan Empiris

Persoalan tentang UKM telah diteliti oleh sejumlah Peneliti, setidaknya terdapat empat penelitian yang dapat dijadikan sebagai fokus tinjauan pustaka, berkenaan dengan topik yang dipilih penulis dalam penelitian ini.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati (2004), yang bertajuk *Peranan Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pembiayaan Usaha Kecil Menengah*, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan BSM dalam meningkatkan pembiayaan usaha kecil menengah yaitu menetapkan proyeksi portofolio pembiayaan untuk UMKM, membentuk unit khusus yang menangani pembiayaan bagi pengusaha mikro, menjalin usaha kerjasama dengan lembaga-lembaga lain sebagai mitra baik lembaga negara atau swasta dan menjalin kerjasama dengan lembaga penjamin pembiayaan sebagai alternatif solusi bagi usaha kecil yang layak dibiayai oleh BSM.

Hasil penelitian tersebut juga menggambarkan bahwa peranan BSM dilihat dari jumlah pembiayaan yang diberikan untuk sektor UKM periode tahun 2001-2003 yaitu pada tahun 2001 pembiayaan yang diberikan untuk sektor UKM sebesar Rp 399.701 juta mengalami peningkatan pada tahun 2002 sebesar Rp. 699.519 juta dan sepanjang

tahun 2003, pembiayaan yang diberikan kepada kelompok ini sebesar Rp.1.126.230 juta. Tahun 2001 ketahun 2002 terjadi kenaikan sebesar 75% sedangkan pada tahun 2002 ketahun 2003 juga mengalami peningkatan sebesar 61%.

Kedua, penelitian yang dilakukan Ferliatim Julianto (2006) yang berjudul *Peran PT. Permodalan Nasional Madani/PNM (persero) Dalam Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS)*. Penelitian ini menghasilkan temuan bahwa lembaga keuangan konvensional, sebagai lembaga *intermediary* kurang memberikan solusi bagi UKM, khususnya usaha kecil, yang kadang kala tidak mau repot dengan prosedur-prosedur permohonan kredit tersebut yang birokratif, dan merasa keberatan dengan beban suku bunga yang tidak menentu, selain itu lembaga keuangan syariah mengambil peranan penting sebagai lembaga alternatif yang menyediakan pembiayaan dengan prosedur yang relatif mudah, serta tidak membebankan pengusaha dengan tingkat suku bunga tertentu, melainkan dengan sistem bagi hasil (*profit-sharing*), namun lembaga keuangan ini mempunyai permasalahan yang krusial yaitu keterbatasannya dana untuk disalurkan dan sumber daya manusia yang kurang kompeten. PT. Permodalan Nasional Madani hadir sesuai dengan visi dan misinya melakukan usaha-usaha untuk membantu mengembangkan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK) secara terpadu, baik melalui pendanaan (pembiayaan dan penyertaan) maupun pembinaan (jasa manajemen dan bantuan teknologi). Namun dalam melaksanakan misinya PNM tidak

berhubungan langsung dengan UMKMK tetapi melalui lembaga keuangan lain yang ditunjuk baik Bank Umum, BPR/S, KSP/USP, BMT dan lembaga lainnya.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Siti Marwiyah (2004), yang bertema *Fungsi BMT Dalam Meningkatkan UKM (Studi Kasus Pada BMT Masjid Al- Azhar Pasar Minggu)*. Dalam penelitiannya menunjukkan bahwa BMT Masjid Al- Azhar telah berperan dalam menjaga kelangsungan hidup UKM yang menjadi nasabahnya. Kontribusi ini diwujudkan dalam bentuk pemberian bantuan pinjaman tambahan modal, sampai tahun 2004 penerima bantuan pinjaman tambahan modal sudah mencapai 142 / tahun. UKM yang dibenarkan bantuan pinjaman tambahan modal mayoritas bergerak pada sektor perdagangan. Selain itu pemberian bantuan pinjaman tambahan modal ini telah meningkatkan asset nasabah UKM BMT Masjid Al- Azhar jika dibandingkan dengan sebelum memperoleh pinjaman dengan peningkatan profit yang diperoleh perbulannya. Akan tetapi kendala yang dialami oleh BMT Masjid Al- Azhar dalam upaya pembinaan UKM ternyata belum memiliki badan dan program pembinaan dan pengawasan secara formal. Hal ini mengakibatkan ketidak pahaman nasabah tentang sistem keuangan syariah dan prinsip bagi hasil. Penelitian ini memang memberikan informasi bahwa sebuah BMT mempunyai peran dalam membantu dan mengembangkan UKM.

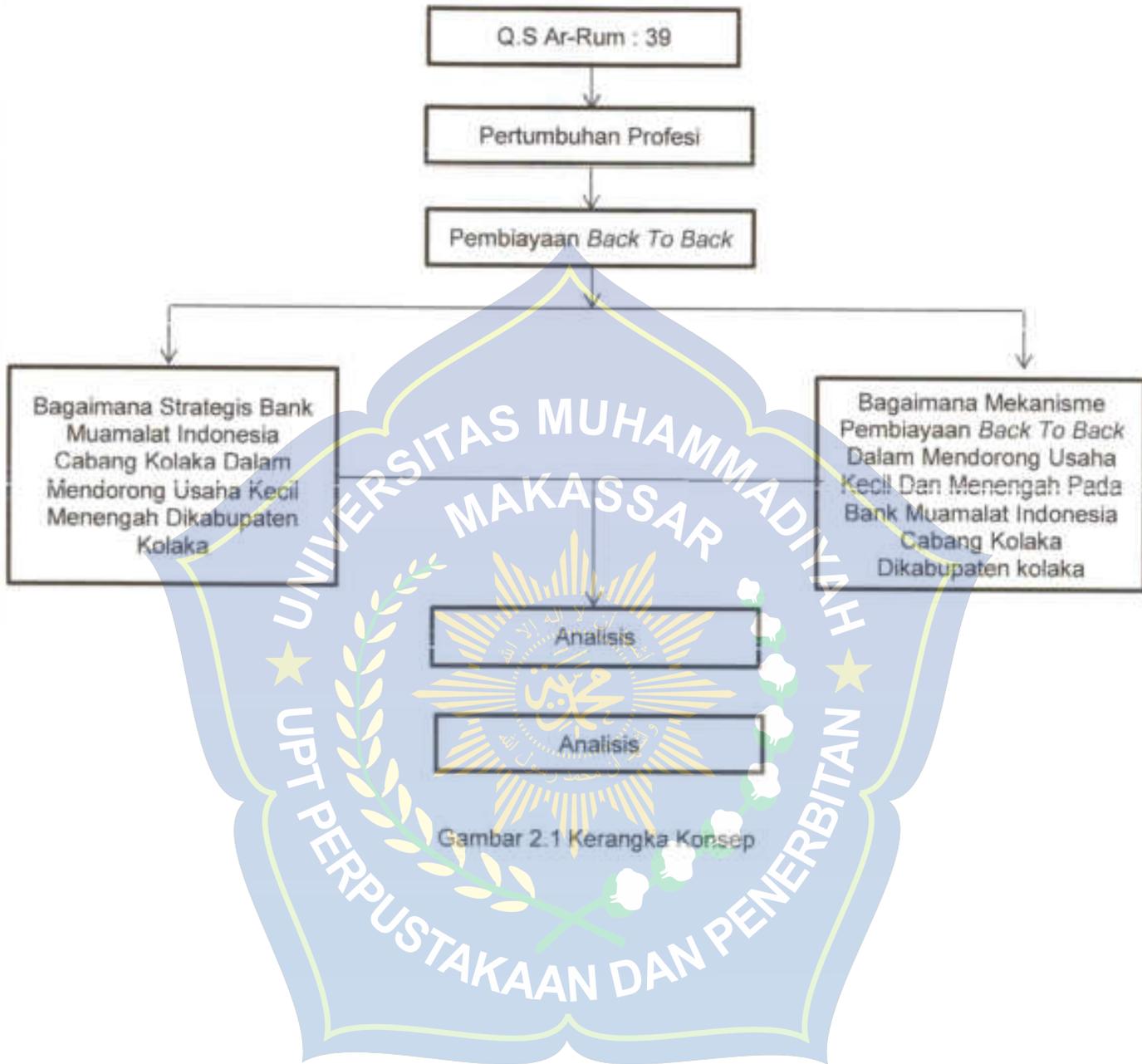
Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Lilis Sali Satunnisa (2004), yang bertajuk *BMT Sebagai Mitra Pengusaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada BMT Fajar Shiddiq Jakarta)*. Dalam

penelitiannya memberikan informasi bahwa keberadaan BMT fajar Shiddiq di pasar regional Tanah Abang sangat membantu para PKM di sekitarnya, khususnya dalam bidang permodalan, produk yang banyak digunakan adalah produk jual-beli dan anjak piutang (*mudharabah*, *murabahah* dan *kafalah*). Penelitian ini juga memberikan informasi bahwa peranan BMT terhadap UKM mempunyai peranan yang besar sebagai mitra pengusaha kecil dan menengah.

Dari uraian tinjauan kepustakaan di atas jelaslah bahwa masalah kebijakan dan strategi bank dalam memberikan pembiayaan kepada UKM belum pernah dijadikan faktor penelitian-penelitian yang pernah ada selama ini. Sehingga peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian pada masalah ini.

#### D. Kerangka Konsep

Kerangka konsep adalah suatu uraian dan visualisasi tentang hubungan atau kaitan antara konsep-konsep atau variabel-variabel yang akan diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilakukan. Kerangka konsep ini digunakan untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas. Analisis dilakukan dengan melihat bagaimanakah bank muamalat indonesia cabang kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah. Untuk keperluan tersebut akan dianalisis mengenai komposisi pembiayaan bank muamalat indonesia cabang kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah. Analisis tersebut dapat digambarkan dalam *framework* sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Konsep

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian kualitatif yang merupakan suatu strategi *inquiry* yang menekankan pencarian makna, pengertian, konsep, karakteristik, gejala, simbol, maupun deskripsi tentang suatu fenomena; fokus dan multimetode, bersifat alami dan holistik; mengutamakan kualitas, menggunakan beberapa cara, serta disajikan secara naratif. Penulis mengharapkan dalam penelitian ini dapat menemukan jawaban terhadap suatu fenomena atau pertanyaan melalui aplikasi prosedur ilmiah secara sistematis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

#### B. Fokus Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Proses dan makna lebih diperlihatkan atau ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori bermanfaat sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta yang ada di lapangan guna mendapatkan data dan informasi yang diperlukan. Dalam penelitian ini, penulis mengamati secara insentif Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Kolaka.

#### C. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, lokasi penelitian merupakan hal yang sangat penting karena lokasi penelitian merupakan objek dan

tujuan untuk mempermudah penelitian. Adapun lokasi dalam penelitian ini yaitu Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka yang berada di Jl. Chaeril Anwar Kelurahan Lamokato, Kecamatan Kolaka, Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara. Penelitian ini akan dilakukan selama kurang lebih satu bulan antara bulan Oktober dan November 2021 setelah dilakukan seminar proposal.

#### D. Sumber Data

##### a) Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak terkait yaitu manajer utama beserta para staff karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka.

##### b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur-literatur atau bacaan yang relevan dengan penelitian berupa buku, jurnal, serta dokumentasi dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka yang terkait dengan UKM di Kabupaten Kolaka.

#### E. Teknik Pengumpulan Data

##### a) Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interview*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (*interview*) melalui komunikasi langsung. Teknik wawancara

memungkinkan peneliti untuk menggali data serta mendapatkan informasi yang akurat berkaitan dengan penelitian yang dibuat penulis.

#### b) Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data secara sistematis untuk mengetahui atau menyelidiki tingkah laku nonverbal terhadap fenomena yang diteliti. Teknik observasi memungkinkan peneliti untuk mengamati secara langsung maupun tidak langsung proses pelaksanaan kegiatan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka yang terkait dengan UKM di Kabupaten Kolaka.

#### c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif. Dokumen tersebut dapat berbentuk teks tertulis, *artefacts*, gambar maupun foto. Dokumen tertulis dapat pula berupa sejarah kehidupan (*life histories*), biografi, karya tulis dan cerita. Disamping itu ada pula material budaya atau hasil karya seni yang merupakan sumber informasi dalam penelitian kualitatif. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh data berupa dokumentasi yang berkaitan dengan Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka yang terkait dengan UKM di Kabupaten Kolaka.

## F. Instrumen Penelitian

Instrumen kunci (*key instrumen*) dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Dimana peneliti melakukan observasi, membuat catatan, dan melakukan wawancara. Adapun instrumen pendukung yang digunakan untuk meneliti fenomena alam maupun sosial tersebut berupa pedoman wawancara, alat dokumentasi serta alat tulis.

## G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses sistematis pencarian dan pengaturan transkrip wawancara, observasi, catatan lapangan, dokumen, foto dan material lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang data yang telah dikumpulkan, sehingga memungkinkan temuan penelitian dapat disajikan dan diinformasikan kepada orang lain. Analisis data diawali dengan penelusuran dan pencarian catatan pengumpulan data, dilanjutkan dengan mengorganisasikan dan menata data tersebut kedalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun pola, dan memilih yang penting dan esensial sesuai dengan aspek yang dipelajari dan diakhiri dengan membuat kesimpulan dan laporan. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis interaktif Miles dan Huberman. Proses analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan empat tahap, yaitu:

### a) Pengumpulan data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dicatat dalam dua bagian yaitu catatan deskriptif atau

catatan alami dan catatan reflektif atau catatan yang berisi kesan, komentar, pendapat dan tafsiran peneliti tentang temuan yang dijumpai.

b) Reduksi data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menunjuk kepada proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, pemisahan dan pentransformasian data mentah, dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasikan.

c) Penyajian data atau data *display*

Penyajian data berupa bentuk tulisan atau kata-kata, gambar, grafik, dan tabel. Tujuan penyajian data adalah untuk menggabungkan informasi sehingga dapat menggambarkan keadaan yang terjadi. Bentuk *display* dalam penelitian kualitatif yang paling sering digunakan yaitu teks naratif dan kejadian atau peristiwa yang terjadi dimasa lampau.

d) Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung seperti halnya proses reduksi data, setelah data terkumpul maka diambil kesimpulan sementara, dan setelah data benar-benar lengkap maka ditarik kesimpulan akhir.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Sejarah Singkat Bank Muamalat Cabang Kolaka

Berdasarkan Akta No. 1 tanggal 1 November 1991 Masehi atau 24 Rabiul Akhir 1421 H, dibuat di hadapan Yudo Paripurno, S.H., Notaris, di Jakarta, PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, selanjutnya disebut "bank Muamalat Indonesia" atau "BMI" berdiri dengan nama PT. Bank Muamalat Indonesia. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 Tahun 1992 tanggal 21 Maret 1992 dan telah didaftarkan pada kantor Pengadilan Negari Jakarta Pusat pada tanggal 30 Maret 1992 di bawah No. 970/1992 serta disampalakan dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 34 tanggal 28 April 1992 Tambahan No. 1919A.

BMI didirikan atas gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapatkan dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia, sehingga pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1421 H, Bank Muamalat Indonesia secara resmi beroperasi sebagai bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah pertama di Indonesia. Dua tahun setelahnya, tepatnya pada 27 Oktober 1994, BMI memperoleh izin sebagai Bank Devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan public yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Selanjutnya, pada 2003, BMI dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak lima kali dan menjadi lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut membawa penegasan bagi posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industry perbankan Indonesia.

Tak sampai disitu, BMI terus berinovasi dengan mengeluarkan produkproduk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan baru di Indonesia. Selain itu, produk Bank yaitu Shar-e Gol Debit Visa yang diluncurkan pada 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Bank yaitu Shar-e Gol Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 tersebut memperoleh penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi Chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank yang semakin besar dan diakui, BMI kian melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya tidak hanya di seluruh Indonesia, akan tetapi juga di luar negeri. Pada 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 249 kantor layanan termasuk satu kantor cabang di

Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 619 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 55 Unit Mobil Kas Keliling serta jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Elektronik Payment (MEPS).

BMI melakukan rebranding pada logo Bank untuk terus melakukan peningkatan awareness terhadap image sebagai Bank Syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus merealisasikan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui, baik secara nasional maupun internasional. Kini, dalam memberikan pelayanan terbaiknya, BMI beroperasi bersama beberapa entitas anaknya yaitu Aljarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, DPLK Muamalat yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberi pelayanan untuk penyaluran dana Zakat, Infak dan Sedekah. BMI tidak pernah berhenti untuk berkembang dan terus bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah, Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi "The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence".

Bank Muamalat Cabang Kolaka pertama kali didirikan pada tanggal 16 Mei 2005 yang dipimpin oleh Bapak Yaspin. Sejak Bank Muamalat pertama kali hadir di Kab. Kolaka memiliki sistem atau produk yang bernama Shar-E dimana pada saat itu akses jaringan masih sangat minim.

Oleh sebab itu, jika ada masyarakat yang ingin menabung atau bertransaksi di Bank Muamalat bisa melalui kantor pos dengan syarat menabung setoran awalnya senilai Rp. 125.000, dengan catatan saldonya Rp.100.000 dan biaya pendaftaran Rp. 25.000. Sejak awal kehadirannya hingga saat ini Bank Muamalat mendapat sambutan baik dari masyarakat.

#### B. Visi dan Misi Bank Muamalat Cabang Kolaka

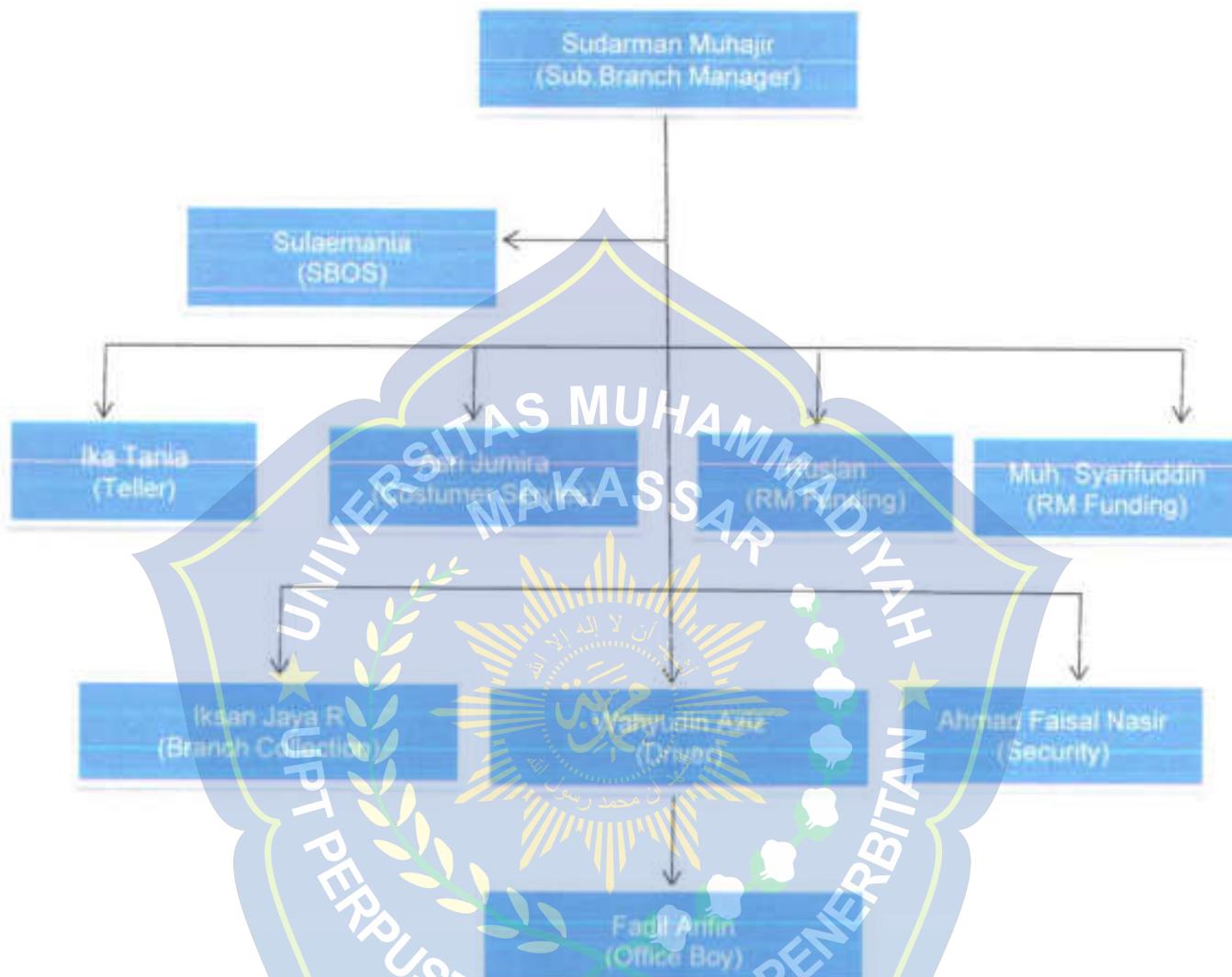
##### a) Visi

Menjadi Bank Syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

##### b) Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

### C. Struktur Organisasi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

### D. Deskripsi Narasumber

Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 6 orang, yang terdiri dari Sub.Branch Manager, SBOS, Costumer Servies, RM Funding ada 2 orang, dan Teller.

Tabel 4.1 Deskripsi Narasumber

NO	NAMA	PEKERJAAN	PENDIDIKAN TERAKHIR
1	Sudarman muhajir	Sub. Branch manager	S1
2	Sulaemania	SBOS	S1
3	Asri jumira	Costumer Servies	S1
4	Ruslan	RM Funding	S1
5	Muh. Syarifuddin	RM Funding	S1
6	Ika Tania	Teller	SMA

Sumber : Data Primer

### E. Hasil Penelitian

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan bagian yang menjadi substansi dari penelitian ini yaitu "Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Kolaka", dengan metode yang digunakan yakni analisis deskriptif kualitatif.

Penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka, untuk mengetahui strategi pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka.

#### a) Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos* atau the art of general. Jadi strategi merupakan suatu hal yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai tujuan dan hasil yang baik.

Strategi didefinisikan sebagai competitive domain dalam organisasi. Secara umum, strategi organisasi didefinisikan oleh pola-pola strategi yang dilakukan oleh perusahaan.

Secara umum strategi dalam bisnis dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, perkembangan produk, penetrasi

pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi, serta untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Adapun strategi adalah perilaku yang konsisten dan mudah diprediksi berdasarkan pola-pola yang telah dilakukan di masa lalu.

Hasil penyampaian wawancara informan dari bapak sudarman muhajir selaku kepala cabang kolaka mengenai strategi bank muamalat yaitu saat ini muamalat fokus menghimpun dana pihak ketiga diluar daripada itu ada juga pembiayaan. Pembiayaan ini hanya masih sekmentasi terbatas yang kita biayai itu dengan skema *back to back*. *Back to back* itu ialah jaminan uang nasabah yang di simpan pada bank muamalat nanti di keluarkan dana prespan yang memiliki jaminan 95% dari sasaran dana yang terkhusus nasabah-nasabah sistem yang ada di kita, kemudian uangnya daripada dipergunakan untuk modal usaha mending simpan ke bank sebagai jaminan, lalu diberikan pada nasabah dalam bentuk uang baru, kalau untuk nasabah hampir sebagian sekmentasi ada juga yang memiliki usaha kecil, dan lain-lain.

b) Mekanisme Pembiayaan *Back To Back* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka

Salah satu produk penghimpunan dana pada bank syariah adalah deposito. Yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan dengan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito syariah yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*. Deposito merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah

penyimpan dengan bank. Saat ini fasilitas pembiayaan dengan jaminan deposito, atau lebih dikenal dengan fasilitas *back to back*.

Secara umum mekanisme pada dasarnya setiap lembaga keuangan memiliki mekanisme khusus yang dapat membedakan satu dengan yang lainnya. Di lembaga syariah ini tidak dikenal istilah "bunga" baik saat menghimpun dana (pemasukan) dari masyarakat maupun dalam pembiayaan atau dana untuk usaha yang membutuhkan.

Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat. Melalui bank, koperasi dan lembaga keuangan non bank, untuk mengembangkan dan memperkuat pemodal usaha mikro kecil dan menengah.

Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi serta mekanisme pembiayaan *back to back* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka merupakan bisnis yang dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, perkembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi, serta untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya adapun setiap lembaga keuangan memiliki mekanisme khusus yang dapat membedakan satu dengan yang lainnya. Di lembaga syariah ini tidak dikenal istilah "bunga" baik saat menghimpun dana (pemasukan) dari masyarakat maupun dalam pembiayaan atau dana untuk usaha yang membutuhkan.

Dari hasil wawancara bapak sudarman muhajir selaku kepala cabang kolaka ia menyampaikan yaitu untuk prosedur pengajuan pembiayaan *back to back* itu sama seperti mengajukan pembiayaan lain, yang kita tau mengajukan pembiayaan itu dengan menggunakan foto copy ktp, foto copy kartu keluarga (kk), foto copy npwp, foto copy buku nikah suami istri, nasabah wajib memiliki rekening bank muamalat, slip gaji asli bulan terakhir, salinan

rekening pin/pam/tip, legalitas usaha apabila si nasabah tersebut memiliki usaha dan tidak memiliki slip gaji bisa memberikan laporan laba/rugi penjualannya, sertifikat deposito yang dijadikan sebagai jaminan.

c) Data Strategi Dan Pembiayaan *Back To Back* Bank Muamalat Cabang Kolaka

Berdasarkan data strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah serta mekanisme pembiayaan *back to back* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka terhitung dari tahun 2014 – 2021 jumlah UMKM, dan pembiayaan *back to back* di Kabupaten kolaka sebagai berikut :

Tabel 4.2 Data Strategi Dan Pembiayaan *Back To Back*

No	Uraian	Tahun								Keterangan
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Jumlah UMKM	21.319	21.419	21.439	22.308	23.308	23.297	27.282	21.458	Termasuk Jumlah Mikro Kecil Termasuk Pembiayaan <i>Back To Back</i>
2	Mikro Kecil	17.226	17.346	17.346	18.887	14.721	14.721	14.321	118.162	
3	Pembiayaan <i>Back To Back</i>	21.336	38.785	38.785	42.195	38.018	38.018	41.603	21.576	

Sumber : (Data Tahun 2014-2021)

Data UMKM pada Kabupaten kolaka di atas menunjukkan bahwa jumlah UMKM Kabupaten kolaka pada tahun 2014 adalah sebesar 21.319 dan pada tahun 2015 mengalami peningkatan menjadi sebesar 21.419 terjadi peningkatan yang tidak begitu tinggi ditahun sebelumnya kembali pada tahun 2016 jumlah unit usaha meningkat menjadi sebesar 21.439 ditahun selanjutnya peningkatan kembali pada tahun 2017 sebesar 22.308, tahun 2018 kembali mengalami peningkatan sebesar 23.308, terjadi peningkatan kembali pada tahun 2019 menjadi sebesar 23.297, dan tahun 2020 mengalami peningkatan yang begitu besar sebesar 27.282, akan tetapi di tahun 2021 mengalami penurunan sebesar 21.458.

Data Mikro Kecil pada Kabupaten kolaka di atas menunjukkan bahwa jumlah mikro kecil Kabupaten kolaka pada tahun 2014

adalah sebesar 17.226 dan pada tahun 2015 mengalami peningkatan menjadi sebesar 17.346 serta pada tahun 2016 jumlah unit usaha tetap menjadi sebesar 17.346 peningkatan kembali pada tahun 2017 sebesar 18.887, di tahun 2018 mengalami penurunan sebesar 14.721, di tahun 2019 tetap menjadi sebesar 14.721, dan tahun 2020 mengalami penurunan cukup besar sebesar 14.321, sedangkan di tahun 2021 mengalami peningkatan yang begitu besar sebesar 118.192.

Data pembiayaan *back to back* pada Kabupaten Kolaka di atas menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan *back to back* Kabupaten Kolaka pada tahun 2014 adalah sebesar 21.336 dan pada tahun 2015 mengalami peningkatan menjadi sebesar 38.765, pada tahun 2016 jumlah unit usaha terjadi peningkatan yang kecil tetap dari tahun sebelumnya sebesar 38.785 dan peningkatan kembali pada tahun 2017 sebesar 42.195, di tahun 2018 kembali mengalami penurunan yang signifikan sebesar 38.018, pada tahun 2019 tetap menjadi sama 38.018, dan tahun 2020 mengalami peningkatan cukup drastis sebesar 41.603, serta kembali mengalami penurunan di tahun 2021 sebesar 21.576.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa setiap peningkatan dari pembiayaan *back to back* dikarenakan penggunaan pembiayaan *back to back* bisa dijadikan sebagai sebuah solusi bagi nasabah yang ingin memasukan asetnya pada pihak bank. Sedangkan apabila pembiayaan *back to back* mengalami penurunan di tahun 2021 dikarenakan perputaran uang selama pandemi di Indonesia mengalami penurunan yang cukup drastis.

## F. Pembahasan

### a) Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Koiaka

Bank Muamalat Cabang Kolaka merupakan salah satu lembaga perbankan pada umumnya bank muamalat juga berfungsi sebagai lembaga yang menghimpun atau mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat

dalam bentuk kredit (pembiayaan) ataupun bentuk lainnya. Pada fungsinya dalam penyaluran dana kepada masyarakat tentunya tidak dapat terlepas dari dua hal yaitu memperoleh keuntungan dan juga mendapatkan risiko, mengingat bahwa bisnis perbankan sangat erat kaitannya dengan risiko.

Dasarnya semua bank memiliki strategi yang sama, saat ini muamalat fokus menghimpun dana pihak ketiga diluar daripada itu ada juga pembiayaan. Pembiayaan ini hanya masih segmentasi terbatas yang kita biayai itu dengan skema *back to back*. Sementara itu, *back to back* merupakan jaminan uang nasabah yang di simpan pada bank muamalat yang nantinya akan dikeluarkan dana prespan serta memiliki jaminan 95% dari sasaran dana yang terkhusus pembiayaan kepada UMKM, akan tetapi nasabah harus memiliki modal sendiri, modal tersebut yang akan dijamin oleh bank muamalat sehingga nanti kembali ke nasabah untuk di kelola dananya sendiri.

Di setiap bank membutuhkan nasabah, untuk mendorong usaha kecil bank muamalat bersinergi dalam artian usaha ini membutuhkan modal dari perbankan oleh karena itu bank muamalat kolaka memiliki strategi untuk membantu nasabah dalam membangun sebuah usahanya baik dalam bidang apapun. Namun bank muamalat hanya menawarkan ke nasabah yang cocok dengan perbankan bernuansa syariah berbeda dengan bank konvensional lainnya.

- b) Mekanisme Pembiayaan *Back To Back* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka

Pembiayaan *back to back* adalah Pembiayaan yang jaminannya berupa Deposito Nasabah. Maksudnya disini, jika si nasabah ingin mengajukan pembiayaan, dan jika pembiayaan tersebut di setuju oleh pihak bank, yang dibayarkan untuk cicilan bulanan si nasabah, yaitu bagi hasil/bunga tiap bulan dari deposito nasabah tersebut.

Apabila nasabah tidak sanggup lagi untuk membayar, nasabah tidak perlu repot lagi untuk membayar cash atau menjual agunannya. Mekanisme bank pada produk pembiayaan *back to back* ini jika terjadi kredit macet hanya mengambil uang deposito nasabah untuk di bayarkan ke cicilannya, dan jika berlebih akan di kembalikan kepada nasabah tersebut. Maka jika kurang pihak bank akan meminta sisa pembayarannya langsung kepada nasabahnya.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Strategi serta mekanisme pembiayaan *back to back* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka merupakan bisnis yang dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, perkembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi, serta untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya adapun setiap lembaga keuangan memiliki mekanisme khusus yang dapat membedakan satu dengan yang lainnya. Di lembaga syariah ini tidak dikenal istilah "bunga" baik saat menghimpun dana (pemasukan) dari masyarakat maupun dalam pembiayaan atau dana untuk usaha yang membutuhkan. Akan tetapi lembaga syariah ini lebih mengenal istilah "bagi hasil".

Maka dari itu bank muamalat memiliki sebuah peran penting dalam memajukan perbankan yang begitu pesat. Kontribusi bank muamalat dapat berguna dimasyarakat, pendekatan yang dilakukan oleh pihak perbankan seperti sosialisasi kepada UMKM serta masyarakat setempat.

#### B. Saran

Adapun saran yang dapat dijadikan masukan bagi pihak PT. Bank Muamalat Indonesia kantor cabang kolaka

- a) Meningkatkan kualitas strategi, baik secara sistematis maupun secara prinsip.

- b) Meningkatkan kualitas mekanisme pembiayaan *back to back* sehingga bisa lebih menarik nasabah, dimana nasabah bisa menggunakan sistem tersebut dengan mudah tanpa adanya kesulitan yang berarti.



## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surah Ar-Rum/ 39: 30 dan Terjemahnya.
- Abdul Salim, 2003 *"Upaya Meningkatkan Aksesibilitas UMKM Terhadap Perbankan"*. Republika, (Jakarta).
- Achmad Ramzi Tadjoedin, dkk. 1992. *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta, P3EI FE UII dan Tiara Wacana Yogya, Cet.1.
- Asmawi, Sumar'in dan Juliansyah. 2016. "Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Studi Kasus di BTN Syariah Yogyakarta", *Jurnal Asy-Syarriyah*, Vol. 1, No. 1. (Hal. 194)
- Bambang, Hariadi. 2005. *Strategi Manajemen*. Jakarta: Bayumedia Publishing. Dan Schendel dan Charles Hofer, Higgins. 1985. *Pengambilan Keputusan Strategik. Untuk organisasi public dan Organisasi Non Profit*. Grasindo, Jakarta.
- David, F.R. 2004. *Manajemen Strategis: Konsep. Edisi ketujuh* PT. Prenhallindo, Jakarta.
- David, Fred R. 2010. *Strategic Management : Concepts and Cases. Edition 13th*. Pearson Education.
- Eka Yudiana, Fetria. 2014. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Salatiga: STAIN Salatiga Press.
- Glueck, William F dan Jauch, Lawrence R. 1998. *Manajemen Strategis dan Kebijakan. Perusahaan*. Erlangga. Jakarta.
- Halgolan, U, E. 2020. *UMKM Bangkit Ekonomi Indonesia Terungkit*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>. Diakses Tanggal 21 Agustus 2021.

- Hubeis, Musa. 2009. *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kartikasari, I, N. 2019. *Analisis Prosedur Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Umum Makassar*. Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar. Diakses 21 Agustus 2021.
- Kristiyanto, Rahadi. 2010. "Konsep Pembiayaan dengan Prinsip Syariah dan Aspek Hukum dalam Pemberian Pembiayaan pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Syariah Semarang" *Jurnal Law reform*, Vol. 5, No. 1. (Hal. 104)
- Lathief Ihamy Nasution, Muhammad. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI-UIN-SU Press.
- Maralis, Reni dan Anis Triyono. 2019. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Deepublish.
- M. Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Kepraktik*. (Jakarta: Gema Insani)
- M.S Idrus, Kusuma Ratnasari, Made Sudarma. *Kinerja Perusahaan Terkait dengan Teknologi Informasi, Lingkungan dan Kompetensi*. *Jurnal Aplikasi Manajemen* Volume 9 Nomor 31 Mei 2011.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta : Salemba Empat.
- Mustofa, K, A, M. 2012. *Kamus Bisnis Syariah*. (Yogyakarta Asnalitera). Hal 122.
- Nurhayati P, Tintin S., Heny KS., Yanti NM. 2011. *Analisis Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan terhadap Kinerja Wirausaha pada Unit Usaha Kecil Menengah (UMKM) Agroindustri Di Kabupaten Bogor*. Bogor (ID):Prosiding Seminar Unggulan Departemen Agribisnis.
- Pearce dan Robinson. 1997. *Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Salusu, J. 1996. *Pengambilan Keputusan Strategik untuk Organisasi Publik*

anOrganisasi non Profit. Jakarta : PT Grasindo

Sedarmayanti. 2014. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Jakarta:Mandar Maju.

Subanar, Harimurti, 2009. *Manajemen Usaha Kecil*. Universitas Gadjah Mada,Yogyakarta.

Suhendi, H. 2010. *Fikih Muamalah*. (Jakarta sinan grafika). Hal 26.

Undang-undang Tentang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008, (Jakarta: SinarGrafika, 2008), Cet.1, h.3

Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998.

Wangsawidjaja, *Pembayaan Bank*

Syariah, Jakarta: PT Gramedia Pustaka utama, 2010, h.78





## LAMPIRAN 1

### PENELITIAN TERDAHULU

JUDUL	PENELITIAN	TUJUAN PENELITIAN
PERANAN BANK SYARIAH DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH	Muhadjirin	Untuk Mempunyai Peranan Strategis Dalam Meningkatkan Usaha UMKM Terutama Dalam Masalah Pendanaan Dan Supporting Dalam Kegiatan Pendampingan Teknis Dan Non Teknis.
MEKANISME PEMBIAYAAN <i>BACK TO BACK</i> PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU KOTA BINJAI SUMUT	Maya Safitri	Untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan <i>Back to Back</i> pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Kota Binjai.
STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH PADA BANK MUAMALAT KANTOR CABANG PEMBANTU SUMBER CIREBON	DEWI AYU SRI WAHYUNI	Untuk memahami strategi pemasaran Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Sumber Cirebon dalam meningkatkan pembiayaan pada usaha kecil dan menengah, serta memahami perkembangan pembiayaan mikro syariah yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Sumber Cirebon pada Usaha Kecil dan Menengah.
PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN NASIONAL MELALUI PEMBIAYAAN MODAL KERJA PADA UMKM	Sujian Suretno, Bustam STAI Al Hidayah Bogor	Untuk Mengkaji Peran Bank Syariah Sebagai Agen Pembangunan Nasional Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Melalui Pembiayaan Modal Kerja Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM).
PERAN PERBANKAN SYARIAH TERHADAP EKISTENSI UMKM INDUSTRI RUMAH TANGGA BATIK LAWEYAN	Hana Zunia Rini IAIN Surakarta	Untuk Mengetahui Tingkat Partisipasi Perbankan Syariah Dalam Menciptakan Keuangan Inklusif Bagi UMKM.
PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (STUDI KASUS BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH ARTHA MADANI)	Irvan Hartono, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Pelita Bangsa 2017 M / 1439	Untuk Mengetahui Dan Menjelaskan Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)
PERSEPSI NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PERBANKAN SYARIAH TERHADAP BENTUK-BENTUK PEMBINAAN NASABAH (STUDI KASUS PADA NASABAH PT.BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG SOLO)	Fitri Mayasari, Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sebelas Maret Surakarta	Untuk Memperoleh Bukti Empiris Mengenai Persepsi Nasabah Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Perbankan Syariah Terhadap Bentuk-Bentuk Pembinaan Nasabah Yang Dilakukan PT.Bank Muamalat Indonesia Cabang Solo
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN <i>BACK TO BACK</i> DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA BANK MUAMALAT KCU PADANGSIDIMPUAN	NURUL AFIFAH PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah strategi pemasaran produk pembiayaan <i>Back to Back</i> dapat menarik minat nasabah di Bank Muamalat KCU Padangsidimpuan dan untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan <i>Back to Back</i> di Bank Muamalat KCU Padangsidimpuan apakah sudah sesuai dengan strategi pemasaran yang digunakan yaitu Produk, Price, Place, Promotion, People, Proses, dan Phisycal Evidence

		yang dapat menarik minat nasabah serta meningkatkan jumlah nasabah.
--	--	---



**LAMPIRAN 2**  
**PEDOMAN WAWANCARA**

NO	RUMUSAN MASALAH	CODING
2.1	Bagaimana Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.2	Bagaimana mekanisme pembiayaan <i>back to back</i> pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil dan menengah di Kabupaten Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.3	Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.4	Apa saja tujuan Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dalam mendorong usaha kecil menengah di Kabupaten Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.5	Apa Hubungan Antara Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka dengan UMKM?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.6	Bagaimana Jasa Layanan Yang Ada Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS
2.7	Bagaimana produk penyaluran dana yang ada di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka?	IT,AJ,SM,RI,MS

### LAMPIRAN 3

### TRANSKIP

NO	CONDING	TRANSKIP
	IT	<p>Strategi Pembiayaan Muamalat cabang kolaka dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) pada Bank Muamalat Indonesia. Dalam era globalisasi, pertumbuhan suatu bisnis sangat pesat dan itu mengakibatkan persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu, untuk bisa bersaing dengan kompetitornya setiap perusahaan dituntut untuk merumuskan strategi-strategi jitu termasuk juga dalam strategi untuk mendorong usaha kecil. Hal ini terjadi pula dalam bisnis perbankan termasuk perbankan syariah. Bank Muamalat Indonesia sebagai Bank pertama yang murni syariah juga mempunyai strategi pemasaran dalam kegiatan usahanya</p>
	AJ	<p>Bank muamalat memiliki sebuah peran penting dalam memajukan perbankan yang begitu pesat. Kontribusi bank muamalat dapat berguna dimasyarakat, pendekatan-pendekatan yang dilakukan oleh pihak perbankan seperti sosialisasi kepada UMKM serta masyarakat-masyarakat setempat</p>
1	SM	<p>Saat ini muamalat fokus menghimpun dana pihak ketiga diluar daripada itu ada juga pembiayaan. Pembiayaan ini hanya masih sektentasi terbatas yang kita biayai itu dengan skema back to back. Back to back itu ialah jaminan uang nasabah yang di simpan pada bank muamalat nanti di keluarkan dana prespan yang memiliki jaminan 95% dari sasaran dana yang terkhusus nasabah-nasabah sistim yang ada di kita, kemudian uangnya daripada dipergunakan untuk modal usaha mending simpan ke bank sebagai jaminan, lalu diberikan pembiayaan prespan dalam bentuk uang baru, kalau untuk nasabah hampir sebagian sektentasi ada juga PNS kemudian ada pula yang memiliki usaha kecil, dan lain-lain</p>
	RI	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Di setiap bank membutuhkan nasabah, untuk mendorong usaha kecil bank muamalat bersinergi dalam artian usaha ini membutuhkan modal dari perbankan.</li> <li>2) Bank muamalat kolaka memiliki strategi untuk membantu nasaba dalam membangun sebuah</li> </ol>

		<p>usahanya baik dalam bidang apapun.</p> <p>3) Bank mualamat menawarkan ke nasabah yang cowok dengan perbankan bermuansa syariah berbeda dengan baik konvensional lainnya.</p>
	MS	<p>1) Sosialisasi</p> <p>2) Menarawakan pembiayaan</p>
	SU	<p>Dasarnya semua bank memiliki strategi yang sama, untuk bank muamlat itu sendiri sementara tidak memiliki pembiayaan, misalnya Cor, dan BUMN. Untuk bank mualamat sendiri terfokus pada back to back. Back to back yang di maksud yaitu memiliki pelayanan semacam pembiayaan kepada UMKM tetapi nasabah harus memiliki modal sendiri, modal tersebut yang akan dijaminan oleh bank mualamat sehingga nanti kembali kenasabah untuk di kelola dananya sendiri.</p>
2	IT	<p>Pembiayaan back to back merupakan jenis pembiayaan yang menjadikan dana dalam bentuk tabungan. Pembiayaan Back to Back ini Bunga dari deposito si nasabah yang di bayarkan ke cicilannya, jadi Deposito nya kan di pegang oleh pihak bank sebagai jaminan, sistem back to back itu sama seperti Pegadaian, tetapi ini jaminan nya yaitu uang depositonya, jadi jika nasabah membayarnya udah macet-macet biasa nya pihak bank menggunakan uang deposito nya untuk pelunasannya, dan jika masih bertebih dengan hutang nya, akan di kembalikan kepada si nasabah tersebut. Jadi tidak ada sistem penarikan agunan, hanya saja disini uang deposan tersebut kami kalkulasikan lagi untuk berapa pelunasan nya, agar pembiayaan si nasabah tersebut selesai</p>
	AJ	<p>Untuk prosedur pengajuan pembiayaan Back to Back itu sama seperti mengajukan pembiayaan lain, yang kita tau mengajukan pembiayaan itu dengan menggunakan foto copy KTP, foto copy Kartu Keluarga (KK), foto copy NPWP, foto copy Buku Nikah suami istri, Nasabah Wajib memiliki rekening Bank Muamalat, Slip Gaji asli Bulan terakhir, salinan rekening PLN/PAM/TLP, Legalitas Usaha apabila si Nasabah tersebut memiliki usaha dan tidak memiliki slip gaji bisa memberikan Laporan Laba/rugi Penjualannya, Sertifikat Deposito Yang dijadikan sebagai jaminan</p>
	SM	<p>1) Mekanisme pembiayaan back to back ini pertama memiliki jaminan ke uang nasabah itu sendiri, sama dengan pengajuan biasa normal hanya memang sangat simple dibandingkan dengan pembiayaan</p>

		<p>normal karena kita tidak meminta nominasi rekening tetapi dengan meminta KTP nasabah suami &amp; istri, NPWP, Kartu Keluarga, Akte Nikah, dan TTD from aplikasi. Jaminan di nasabah memiliki tiga bentuk yaitu dalam bentuk jaminan tabungan prima berhadiah, deposito, dan zero ekstro untuk rekening penampungan. Nantinya nasabah uangnya di simpan di holl diberikan kenasabah uangnya 95%.</p> <p>2) Mekanisme kedua, lengkapi berkas, TTD from aplikasi pembiayaan, kemudian di proses, lalu dikirim berkasnya ke cabang kendari, setelah itu bank muamalat cabang kendari membuat proposalnya dan dikomitekan namanya komite pembiayaan hingga sampai acc. Setelah acc baru di lakukan pencairan sampai uangnya masuk ke rekening nasabah.</p>
	RI	<p>Mekanisme pembiayaan back to back bank muamalat merupakan mekanisme yang simple non resiko. Pembiayaan back to back memiliki jaminan uang tunai baik dalam bentuk tabungan, zero ataupun dalam bentuk deposito. Contohnya nasabah memiliki tabungan sebesar 100jt yang dimasukan kebank muamalat lalu kemudian bank muamalat kelola dan dikembalikan ketangan nasabah</p>
	MS	<p>1) Menyimpan dana bank muamalat 2) Memberikan dan untuk usaha kecil</p>
	SU	<p>Mekanisme pembiayaan back to back memiliki jangka waktu minimal 5 tahun maksimal 20 tahun. UMKM tidak melihat model usaha nasabah baik dari kalangan manapun selagi ada dananya yang dijadikan jaminan. Misalnya nasabah memiliki dana sebanyak 500jt yang dimasukan kebank muamalat lalu kemudian bank muamalat kelola dan dikembalikan ketangan nasabah</p>
	IT	<p>Secara luas, sebenarnya semua yang berkaitan dengan pelaku usaha dan usaha yang dijalankan berpengaruh terhadap kesuksesan. Namun dari berbagai hal tersebut ada yang pengaruhnya besar dan ada pula yang pengaruhnya kecil</p>
3	AJ	<p>Perlu diketahui lebih jauh mengenai aspek-aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan sebuah usaha. Dengan begitu nasabah bisa memaksimalkan potensi yang dimiliki dan segera menutupi kelemahan atau kekurangan yang ada</p>
	SM	<p>Program back to back ada juga dibank lain tetapi diliat dari</p>

		<i>sisi keuntungan yang didapatkan oleh bank muamalat cabang kolaka itu kecil dan dapat mempengaruhi program ini. Namun memiliki ansuran yang lebih murah itu mengapa nasabah banyak yang tertarik dengan program ini</i>
	RI	<i>Faktor-faktor dalam mendorong usaha kecil, antara lain :</i> 1) <i>Keahlian dan keterampilan yang dimiliki</i> 2) <i>Peluang usaha yang dijalankan</i> 3) <i>Banyak sedikitnya modal</i> 4) <i>Kreativitas dan inovasi</i>
	MS	1) <i>Persaingan bank</i> 2) <i>Pengaruh pandemic covid 19</i>
	SU	<i>Tidak semua nasabah memiliki uang banyak itu yang menyebabkan faktor penghalang, namun bank muamalat cabang kolaka menawarkan program ini agar bisa menarik minat nasabah. Dengan menawarkan hadiah-hadiah yang berlimpah dari bank muamalat cabang kolaka</i>
4	IT	<i>Bank muamalat memiliki tujuan pada kemajuan masyarakat, khususnya komunitas sekitar, serta lingkungan hidup, dan peningkatan kualitas perusahaan</i>
	AJ	<i>Bank muamalat memiliki tujuan yang sama seperti bank konvensional, yakni agar lembaga perbankan yang dilakukan mendapat keuntungan dengan cara meminjamkan modal, menyimpan dana, membiayai kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya sesuai dengan tujuannya</i>
	SM	<i>Mensukseskan program pemerintah. Kondisi pandemi bank muamalat cabang kolaka berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan cara mendorong usaha-usaha kecil</i>
	RI	<i>Bank muamalat memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam cara mendorong usaha-usaha kecil</i>
	MS	<i>Agar lebih sejahtera</i>
	SU	<i>Perputaran dana lebih cepat</i>
5	IT	<i>UMKM terhadap pendapatan Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka, menunjukan adanya hubungan yang positif terbukti dengan meningkatnya pula pendapatan Bank Muamalat.</i>
	AJ	<i>UMKM memberikan kontribusi yang cukup menguntungkan bagi Bank Muamalat Indonesia, tetapi di sisi lain juga memberikan kontribusi yang cukup signifikan terhadap risiko pembiayaan bermasalah pada Bank</i>

		<i>Muamalat Indonesia.</i>
	SM	<i>Bank muamalat cabang kolaka memiliki sekmntasi dalam bidang usaha dalam rangka mendukung program pemerintah untuk membantu masyarakat.</i>
	RI	<i>Hubungan dengan Bank Muamalat cabang kolaka dalam penyuntikan modal dapat dimanfaatkan untuk kerja sama pembiayaan mikro dan UMKM yang berada di bawah naungan Kospin Jasa.</i>
	MS	<i>Bank muamalat cabang kolaka membiayai nasabah memiliki hubungan korelasi yang baik dengan nasabah.</i>
	SU	<i>Bank Muamalat cabang kolaka melakukan penyaluran pembiayaan pada sektor UMKM, dan diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas pada perusahaan.</i>
6	IT	<i>Bank Muamalat cabang kolaka merupakan jasa layanan elektronik perbankan yang bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam mengakses layanan perbankan dan nasabah tidak perlu datang ke bank secara langsung</i>
	AJ	<i>Jasa layanan penggunaan keungan perusahaan (cash Management) yang diselenggarakan oleh Bank Muamalat cabang kolaka antara lain meliputi layanan penanganan penerimaan/ lokasi pemasukan dana (collection), Pembayaran pengeluaran dana (disbursement), serta lebih jauh meliputi koneksi internet dengan menggunakan browser.</i>
	SM	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Layanan bank muamalat cabang kolaka sama dengan bank yang lain, mulai dari tabungan dan sebagainya.</li> <li>2) Yang membedakan bank muamalat dengan bank lainnya yaitu dalam aspek syariahnya sedangkan bank konvensional tidak memiliki akad.</li> <li>3) Layanan <i>mobile banking</i> bank muamalat lebih canggih dibandingkan bank konvensional.</li> </ol>
	RI	<i>Jasa layanan yang disesuaikan Bank Muamalat cabang kolaka untuk memudahkan pelanggan mitra dalam melakukan pembayaran kewajiban/ tagihan kepada pihak mitra melalui delivery channel Bank Muamalat dan channel bank lainnya serta membantu mitra dalam pengelolaan dan pelaporan transaksi pembayaran.</i>
	MS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mudah dan efisien</li> <li>2) Nasabah dapat melakukan transaski aplikasi berbasis java telepon seluler</li> <li>3) Transaski 24 jam 7 hari seminggu</li> </ol>
	SU	<i>Bank Muamalat cabang kolaka juga menyediakan jasa-jasa Perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti</i>

		transfer, collection, standing instruction, Bank draft, referensi Bank serta layanan prima yang di prioritaskan menabung diatas 500juta.
7	IT	1) Tabungan ib muamalat 2) Tabungan ib muamalat rencana 3) Tabungan ib muamalat haji dan umrah
	AJ	Bank muamalat cabang kolaka memiliki fasilitas pembiayaan usaha untuk menunjang pertumbuhan bisnis nasabah sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha akan terjamin.
	SM	1) Kredit (membiayai nasabah-nasabah kpr, pembiayaan renovasi rumah, dan modal usaha) 2) Islamic (membiayai institusi keislaman, pendidikan, rumah sakit, dan sebagainya).
	RI	Penyaluran dana dengan sistem jual beli untuk pembiayaan modal, investasi, dan konsumtif. Pihak bank akan membelikan barang-barang halal yang nasabah butuhkan kemudian menjualnya kepada nasabah untuk diangsur sesuai kemampuan nasabah dan kesepakatan kedua belah pihak.
	MS	Dana dari tabungan bank muamalat cabang kolaka yang di investasikan oleh nasabah akan dikelola melalui penyaluran dana yang di salurkan kepada pihak lain yang memang benar-benar sesuai dengan kategori syariah islam.
	SU	Penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah oleh bank muamalat cabang kolaka mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan bank muamalat cabang kolaka.

## LAMPIRAN 4

### REDUKSI

NO	CODING	REDUKSI
1	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Strategi Bank Muamalat Cabang Kolaka untuk meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka. Serta memiliki peran penting dalam memajukan perbankan yang begitu pesat.
2	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Mekanisme pembiayaan <i>Back To Back</i> pada Bank Muamalat Cabang Kolaka memiliki mekanisme yang simple non resiko. Pembiayaan <i>back to back</i> memiliki jaminan uang tunai baik dalam bentuk tabungan, zero ataupun dalam bentuk deposito. Serta pembiayaan <i>back to back</i> memiliki jangka waktu minimal 5 tahun maksimal 20 tahun. UMKM tidak melihat model usaha nasabah baik dari kalangan manapun selagi ada dananya yang dijadikan jaminan.
3	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi Bank Muamalat Cabang Kolaka, antara lain : 1) Keahlian dan keterampilan yang dimiliki 2) Peluang usaha yang dijalankan 3) Banyak sedikitnya modal 4) Kreativitas dan inovasi 3) Persaingan bank 5) Pengaruh pandemic covid 19
4	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Tujuan Bank Muamalat Cabang Kolaka, antara lain : 1) Mensukseskan program pemerintah 2) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam cara mendorong usaha-usaha kecil 3) Agar lebih sejahtera 4) Perputaran dana lebih cepat
5	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Hubungan antara Bank Muamalat Cabang Kolaka dengan UMKM memiliki sekmentasi dalam bidang usaha dalam rangka mendukung program pemerintah untuk membantu masyarakat. Serta penyuntikan modal dapat dimanfaatkan untuk kerja sama pembiayaan mikro dan UMKM yang berada di bawah naungan Kospin Jasa.
6	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	1) Layanan bank muamalat cabang kolaka sama dengan bank yang lain, mulai dari tabungan dan sebagainya. 2) Yang membedakan bank muamalat dengan bank lainnya yaitu dalam aspek syariahnya sedangkan bank konvensional tidak memiliki akad. 3) Layanan <i>mobile banking</i> bank muamalat lebih canggih dibandingkan bank konvensional. 4) Mudah dan efisien

		5) Nasabah dapat melakukan transaksi aplikasi berbasis java telepon seluler 4) Transaksi 24 jam 7 hari seminggu
7	IT,AJ,SM,RI,MS,SU	Produk penyaluran dana yang ada di Bank Muamalat Cabang Kolaka dengan sistem jual beli untuk pembiayaan modal, investasi, dan konsumtif. Pihak bank akan membelikan barang-barang halal yang nasabah butuhkan kemudian menjualnya kepada nasabah untuk diangsur sesuai kemampuan nasabah dan kesepakatan kedua belah pihak. Serta berdasarkan prinsip syariah oleh bank muamalat cabang kolaka mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan bank muamalat cabang kolaka.



LAMPIRAN 5  
DOKUMENTASI WAWANCARA



Tampak Depan Bank Muamalat Kolaka

A photograph showing the interior of the Bank Muamalat Kolaka branch. Two individuals are seated at a table, engaged in a conversation. The setting appears to be a meeting or interview room. A large, semi-transparent watermark of the UPT Perpustakaan dan Penerbitan logo is overlaid on the image.

Ruangan depan bank muamalat cabang kolaka  
bersama Bapak Sudarman Muhajir (Sub.Branch Manger)



Lantai satu Bank Muamalat Cabang Kolaka bersama Bapak Ruslan (RM Funding)



Dokumentasi bersama Ibu Ika Tania



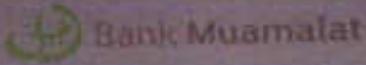
Lantai dua Bank Muamalat Cabang Kolaka bersama Bapak Muh. Syarifuddin (RM Funding)



Lantai satu Bank Muamalat Cabang Kolaka bersama Ibu Sulaemania (SBOS)



Lantai satu Bank Muamalat Cabang Kolaka bersama Ibu Asri Jumira (Customer Service)



No. 032/cp-kfr/00/2021  
Tanggal 15 Oktober 2021 / 8 Rabiul Awwal 1443 H  
Lampiran

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Makassar  
Di-

Tempat

Perihal : Konfirmasi Ujian Mahasiswa dan Dosen di Universitas

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Waburuksatuh*

Dengan hormat,

Sehubungan dengan telah selesainya melakukan penelitian Mahasiswa dan Mell Aranda NIM : 105741100117 dengan Judul penelitian "Strategi Bank Muamalat Indonesia Cabang Kolaka Dalam Meningkatkan Loyalitas Kecil dan Menengah di Kabupaten Kolaka (Studi pada Karyawan Bank Muamalat Cabang Kolaka) melalui surat ini kami informasikan bahwa mahasiswa tersebut telah menyelesaikan penelitiannya pada waktu yang ditentukan.

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk  
KCP KOLAKA

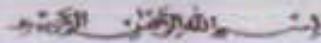
Sub Branch Manager

Capem Kolaka  
Jl. Khairul Anwar No. 38 Kolaka  
Telp. Fax : 0401-3229898 / 0401-2124093





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN  
Alamat Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Makassar 90222 Telp. (0411) 960472, 8811943, Fax (0411) 865588



### SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,  
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Meli Amunda  
NIM : 105741100117  
Program Studi : Ekonomi Islam

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	60%	10%
2	Bab 2	80%	20%
3	Bab 3	90%	10%
4	Bab 4	80%	10%
5	Bab 5	70%	5%

Dinyatakan telah lulus tes plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan  
Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada siapa bersangkutan untuk dipergunakan  
seperlunya

Makassar, 10 Januari 2022

Mengetahui

Kapala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,

Mursinah, S.Hum, M.L.P.  
NIM- 964 591

**Data Strategi Dan Pembiayaan Back To Back Bank Muamalat Cabang Kolaka**

NO	URAIAN	TAHUN								KETERANGAN
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Jumlah UMKM	21.319	21.419	21.439	22.412	23.308	23.297	27.262	21.458	Termasuk Jumlah Mikro Kecil
2	Mikro Kecil	17.226	17.346	17.346	18.345	18.887	14.721	14.321	118.192	
3	Pembiayaan Back To Back	21.336	38.765	38.785	40.757	42.195	38.018	41.603	21.576	Termasuk Jumlah Pembiayaan Back To Back



## BIOGRAFI PENULIS



Meli Amanda panggilan Meli lahir di sani-sani pada tanggal, 08 Agustus 1999 dari pasangan suami istri bapak Mansyur L dan ibu Yuliati peneliti adalah anak pertama dari 4 bersaudara peneliti sekarang bertempat tinggal di malengkeri kecamatan mangasa kota makassar, sulawesi selatan. Pendidikan yang di tempuh oleh peneliti yaitu SD Negeri 1 lawuso lulus tahun 2011, SMP Negeri 3 kolaka lulus tahun 2014, SMA Negeri 1 latambaga lulus tahun 2017, dan mulai tahun 2017 melanjutkan program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Ekonomi Islam kampus Universitas Muhammadiyah Makassar sampai dengan sekarang. Sampai dengan penulisan skripsi ini peneliti masih terdaftar sebagai Mahasiswa Program S1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.



