

**Strategi Pembiayaan Mitra Barokah Dalam Mengembangkan  
Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)  
Studi Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga**



**Skripsi**

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu  
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

**LENI YUNIATI**  
**NIM. 1522202100**

**IAIN PURWOKERTO**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
2019**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah adalah Lembaga Bank yang menegakkan aturan-aturan syariah. Sebagai bagian dari Sistem Ekonomi, lembaga tersebut merupakan lembaga dari keseluruhan sistem sosial. Dan berprinsip pada Keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Bank Syariah harus mematuhi prinsip-prinsip syariah serta Dewan Syariah Nasional. Yaitu satu-satunya Dewan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan, produk dan Jasa Keuangan Syariah.<sup>1</sup>Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang di haramkan.<sup>2</sup>Seperti halnya di Purbalingga terdapat salah satu Lembaga Keuangan yang berprinsip syariah yaitu BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.

Dengan salah satu kegiatannya yaitu memberikan pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah atau yang disebut dengan UMKM. Yang telah diatur secara Hukum melalui Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.<sup>3</sup>UMKM juga merupakan sektor yang potensial untuk penyaluran pembiayaan bagi BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Yang didirikan untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan mendukung Otonomi Daerah. Ada beberapa nama UMKM yang bekerja sama dengan BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yaitu seperti:

---

<sup>1</sup>Ahmad Dahlan, Bank Syariah, Yogyakarta: Teras, 2012, Hlm.98.

<sup>2</sup>Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2014, Hlm,5.

<sup>3</sup>Ahmad Ifham, *Ini Loh Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015,Hlm.247.

pengrajin batik, pedagang makanan, pedagang kaki lima, pengrajin irus, pedagang pasar, dll.<sup>4</sup>

Namun sayang, sektor UMKM masih memiliki banyak kendala. *Pertama*, yaitu akses pembiayaan atau permodalan yang masih minim untuk menunjang aktivitas perusahaan, terutama untuk meningkatkan volume produksi dan biaya pemasaran.<sup>5</sup> sehingga perlu adanya penanganan khusus agar mereka bisa lebih mudah mendapatkan pembiayaan. Adapun kendala UMKM yang lain yaitu mayoritas UMKM saat ini adalah usaha informal, sehingga akses keuangan mereka masih rendah.<sup>6</sup> *Kedua*, tidak memiliki agunan yang memadai untuk membuka akses keuangan kepada Lembaga-Lembaga Keuangan. *Ketiga*, tidak ada layanan kredit mikro, seringkali pemilik usaha kecil membutuhkan pinjaman yang dibutuhkan dalam jumlah kecil untuk menjalankan bisnisnya. Dan *Cashflow* yang mereka miliki hanya cukup untuk membayar kembali pinjaman dalam jumlah waktu kecil. Masalahnya kebanyakan bank tidak melayani permohonan pinjaman dibawah Rp 25 juta.<sup>7</sup> Sehingga para Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk mendapatkan modal untuk usahanya melakukan peminjaman pada institusi finansial informal yang sering disebut dengan Institusi gelap atau keberadaannya tidak didukung bahkan ditentang oleh pemerintah seperti salah satunya yaitu Bank Plecit.

Bank plecit adalah lembaga yang meminjamkan uang, biasanya dengan bunga tinggi dan penagihannya dilakukan setiap hari . Bank plecit biasanya sering kita jumpai di pasar-pasar, beroperasi dikalangan pedagang-pedagang kecil, selalu membawa buku catatan dan modar-mandir untuk menawarkan jasa piutang maupun menagih utang. Keberadaan bank plecit

---

<sup>4</sup>Wawancara Dengan Bapak Amaludin Sidiq Selaku Manager Marketing Bapak Rabu 09 Januari 2019 Pukul 08.30.

<sup>5</sup>M Azrul Tanjung, *Koperasi Dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*, Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2017, Hlm, 104.

<sup>6</sup>Satelit Post, *Pemkab Janji Buka Akses Modal*, [Http://Google Weblightcom/1?U=Http://Satelitpost.Com/Regional/Purbalingga/Pemkab-Janji-Buka-Akses-Modal&Hi=Id-ID](http://GoogleWeblightcom/1?U=Http://Satelitpost.Com/Regional/Purbalingga/Pemkab-Janji-Buka-Akses-Modal&Hi=Id-ID) (Diakses Pada 15 Oktober 2018 Pukul 10.45 WIB)

<sup>7</sup>Home Ekonomi, *Kenapa UMKM Indonesia Kesulitan Mengakses Pinjaman Bank?*, <http://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/> (diakses pada 7 oktober 2018 pukul 19.00 WIB).

pada kenyataannya dapat menopang kehidupan perekonomian masyarakatnya. Menurut salah satu pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, jika melakukan peminjaman di Bank Plecit sangat instan hanya melakukan transaksi di pasar langsung cair seketika itu.<sup>8</sup> Di Purbalingga sendiri berdasarkan laporan dari Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Purbalingga sebanyak 123.000 Pelaku UMKM. Dari jumlah tersebut 90% merupakan pelaku UMKM yang kesulitan mendapatkan modal.<sup>9</sup>

Berkaitan dengan kendala yang sering dihadapi para pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga mengeluarkan pembiayaan khusus untuk diberikan kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah yaitu Pembiayaan Mitra Barokah. Pembiayaan Mitra Barokah yaitu produk pembiayaan tanpa riba dan tanpa Agunan yang dikeluarkan oleh BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yang ditujukan khusus untuk para pedagang pasar. Pembiayaan Mitra Barokah memberikan pembiayaan maksimal yang diberikannya yaitu Rp 3.000.000,-.

Dengan adanya Produk Mitra Barokah ini para pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah tidak perlu khawatir untuk mendapatkan pembiayaan. Produk pembiayaan Mitra Barokah dengan Akad Musyarakah ini memiliki Plafon yang ditawarkan mulai dari Rp 100.000 hingga Rp 3.000.000. angsuran dilakukan secara harian dan mingguan dengan model tabungan harian tanpa administrasi dengan metode jemput bola (*Pick Up*).<sup>10</sup> hal ini dilakukan untuk mempermudah nasabah untuk mengangsur agar nasabah tidak mengalami pembiayaan macet. Dan alhamdulillah dari awal beroperasionalnya produk pembiayaan Mitra Barokah sampai sekarang belum ada yang bermasalah. Tapi pernah terjadi kasus nasabah yang bermasalah dalam mengangsur selama 1-2

---

<sup>8</sup>Wawancara Dengan Ibu Darmi Sebagai Penjual Sayuran di Pasar Bobotsari Hari Selasa Pukul 17.30.

<sup>9</sup>Purbalingga News, *Pemkab Butuh Dana Untuk Atasi Permodalan 123.000 UMKM*, <http://purbalingganews.net/pemkab-butuh-dana-untuk-atasi-permodalan-123-000-umkm/> (diakses pada 15 Oktober 2018 pukul 12.30 WIB).

<sup>10</sup>Satelit Post, *Produk Mitra Barokah BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga*, <http://satelitpost.com/ekbis/produk-mitra-barokah-bprs-buana-mitra-perwira/amp> (diakses pada 11 desember 2018 pukul 12.30 WIB).

bulan, dengan menggunakan pendekatan penagihan, kemudian bulan selanjutnya lancar.<sup>11</sup>

Produk Mitra Barokah merupakan produk baru yang dikeluarkan oleh BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga pada April 2017. Dan segmentasi utama dalam pemberian produk Mitra Barokah yaitu di pasar Bobotsari, pasar KarangAnyardan pasar Banjarnegara. Dengan target sasarannya yaitu seperti: pedagang sayuran, sembako, kaki lima, buah-buahan, bumbu-bumbuan dll. Dengan hal ini produk Mitra Barokah belum merambah keberbagai pasar yang ada di Purbalingga. Selain itu dengan tidak adanya agunan dalam produk Mitra Barokah, bank memiliki risiko tinggi jika terjadi pembiayaan macet karena tidak ada pegangan sebagai penjamin.

Dalam melakukan penyaluran pembiayaan kepada ketiga target Pasar diatas, produk Mitra Barokah berkompetisi dengan bank ilegal yang biasa merekasebut dengan Bank Plecit. Bank plecit mempunyai plafon kecil dan angsuran dilakukan secara harian. Perbedaannya yaitu jika bank plecit menggunakan administrasi sedangkan produk Mitra Barokah tidak menggunakan administrasi. menurut pihak Manager Marketing BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yang paling banyak adanya Bank Plecit adalah Pasar Bobotsari.<sup>12</sup> Didalam islam melarang adanya riba. Hal ini tentunya menjadi peluang bagi produk Mitra Barokah, untuk melakukan pembiayaan tanpa riba. Karena produk Mitra Barokah berprinsip islam dengan menggunakan akad musyarakah.

Di keluarkannya produk Mitra Barokah ternyata memberikan peluang tersendiri bagi pihak BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yaitu untuk menambah pangsa pasar. Selain itu juga menambah nasabah pembiayaan dan tentunya untuk membantu nasabah mengurangi ketergantungan kepada Bank Plecit. Peluang lain adalah BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga satu-satunya bank syariah di Purbalingga yang mengeluarkan

---

<sup>11</sup>Wawancara Dengan Bapak Amaludin Sidiq Selaku Manager Marketing Bapak Rabu 09 Januari 2019 Pukul 08.30.

<sup>12</sup>Wawancara Dengan Bapak Amaludin Sidiq Selaku Manager Marketing Rabu 09 Januari 2019 Pukul 08.30.

produk pembiayaan UMKM dengan plafon kecil dan tanpa agunan. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga mengeluarkan produk Mitra Barokah berbeda dengan yang lain terutama dalam marginnya. Produk Mitra Barokah marginnya sudah jelas yaitu Cuma satu bulan saja, sedangkan produk diluar sana marginnya dibebankan diawal sampai akhir.

Dengan berbagai masalah yang dihadapi produk Mitra Barokah yang berasal dari luar maupun dalam sangat mempengaruhi perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah.<sup>13</sup> Dengan berbagai upaya harus dilakukan agar banyak masyarakat mengenal produk Mitra Barokah guna untuk mengembangkan UMKM. Baik dilihat dari kelebihan, kelemahan, peluang dan ancaman. Maka dari itu BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga membuat strategi untuk mengembangkan UMKM.

Maksud dan tujuan skripsi ini untuk mengetahui bagaimana Strategi Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Dari latar belakang diatas penulis tertari untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga”**

## **B. Definisi Operasional**

### 1. Strategi

Menurut Mintzberg strategi adalah mempromosikan produk tertentu kepasar tertentu yang dituju. Strategi posisi cenderung melihat kebawah, yaitu kesuatu titik bidik, dimana produk tertentu bertemu dengan pelanggan, dan melihat keluar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal.<sup>14</sup> Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Hal ini

---

<sup>13</sup>Wawancara Dengan Bapak Amaludin Sidiq Selaku Manager Marketing Selasa 15 Januari 2019 Pukul 11.30.

<sup>14</sup>Sochimim, *Kewirausahaan Teori Aplikatif Dan Praktik*, Yogyakarta: CINTA BUKU, 2017, hlm, 55-56.

dapat ditunjukkan oleh adanya perbedaan konsep mengenai strategi selama 30 tahun terakhir.<sup>15</sup>

## 2. Produk Mitra Barokah

Produk Mitra Barokah yaitu produk tanpa riba dan tanpa agunan yang dikeluarkan oleh BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yang ditujukan khusus untuk para pedagang pasar.<sup>16</sup> Produk Mitra Barokah ini memberikan pembiayaan maksimal Rp 3000.000,-. Produk pembiayaan Mitra Barokah dengan Akad Musyarakah ini memiliki Plafon yang ditawarkan mulai dari Rp 100.000,- hingga Rp 3.000.000,-. angsuran dilakukan secara harian dan mingguan dengan model tabungan harian tanpa administrasi dengan metode jemput bola (*Pick Up*).<sup>17</sup>

## 3. Pengembangan Produk Pembiayaan

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM.<sup>18</sup>

<sup>15</sup>Freddy Rangkuti, *ANALISIS SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997, Hlm.1.

<sup>16</sup>Satelit Post, *Produk Mitra Barokah BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga*, <http://satelitpost.com/ekbis/produk-mitra-barokah-bprs-buana-mitra-perwira/amp> (diakses pada 27 Oktober 2018 pukul 15.00 WIB).

<sup>17</sup>Satelit Post, *Produk Mitra Barokah BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga*, <http://satelitpost.com/ekbis/produk-mitra-barokah-bprs-buana-mitra-perwira/amp> (diakses pada 27 Oktober 2018 pukul 15.00 WIB).

<sup>18</sup>Alyas Dan Muhammad Rakib, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus Pada Usaha Rotimarus Dikabupaten Maros)*, 2017, Sosiohumaniora, Volume 19 No. 2 Juli 2017, hlm,115.

Pengembangan produk ialah apabila suatu perusahaan meluncurkan produk baru yang ditujukan pada pasar yang sekarangpun sudah dimasuki. Pengembangan produk biasanya ditujukan pada upaya menarik minat para pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Karena mereka merasa puas terhadap produk yang selama ini diluncurkan.<sup>19</sup>

#### 4. Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

Usaha adalah kegiatan dibidang perdagangan (dengan maksud mencari keuntungan. UMKM merupakan usaha ekonomi penggerak sektor riil.

Adapun penjabaran dari UMKM antara lain:

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
- 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.
- c. Usaha menengah 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 kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.<sup>20</sup>

#### 5. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga

Bank berdasarkan prinsip syariah (BPRS) adalah bank umum syariah (BUS) atau bank pembiayaan rakyat syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam. Atau dengan kata lain yaitu

<sup>19</sup>Sondang P Siagian, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000, Hlm 146.

<sup>20</sup>Ahmad Ifham, *Ini Loh Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015, hlm, 205.

bank yang tatacara beroperasionalnya mengacu kepada ketentuan-ketentuan islam (AL-Qur'an dan Hadist). Yang diatur dalam UU No. 10 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, dengan latar belakang adanya suatu keyakinan dalam agama islam yang merupakan suatu alternatif atas perbankan dengan kekhususan pada prinsip syariah.<sup>21</sup>

### C. Pembatasan Dan Rumusan Masalah

Agar pembahasan tidak terlalu meluas, maka penulis memberikan batasan dan rumusan masalah sebagai berikut:

#### 1. Pembatasan Masalah

Untuk mempermudah didalam memahami skripsi ini agar tidak meluas dan mencapai fokus yang diharapkan oleh karena itu penulis membatasi dalam penelitian ini bahwa data yang diambil dalam penelitian ini pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Dan strategi yang digunakan hanya strategi Mitra Barokah . selain itu penulis membatasi mengenai UMKM, disini UMKM yang digunakan yaitu yang bersangkutan dengan produk Mitra Barokah pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.

#### 2. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang Diatas Maka Penulis Dapat Merumuskan Masalah Yang Akan Dibahas Adalah Bagaimana Strategi Mitra Barokah Dalam Mengembangkan UMKMDi BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga?.

### D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, tujuan penelitian ini adalah Untuk Mengetahui Strategi Mitra Barokah Yang Digunakan BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga Dalam Mengembangkan UMKM.

---

<sup>21</sup>Mithemeshop, Apa Itu Bank Perkreditan Rakyat Syariah?, [Https://Googleweblight.Com/1?U=Https://Www.Bprsbmp.Com/P/Profilhtml?M%3D1&Hi=Id-Id](https://Googleweblight.Com/1?U=Https://Www.Bprsbmp.Com/P/Profilhtml?M%3D1&Hi=Id-Id) (Diakses Pada 12 September 2018 Pukul 09.00 WIB).

## E. Manfaat Penelitian

Dari Penelitian Yang Dilakukan Diharapkan Dapat Memberikan Manfaat Sebagai Berikut:

1. Teoritis
  - a. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi orang yang akan melakukan penelitian serupa.
  - b. Hasil penelitian ini dapat menjadi koleksi dari perpustakaan.
  - c. Penelitian ini diharapkan menambah khasanah ilmu pengetahuannya dan umumnya dalam upaya pengembangan keilmuan berbasis syariah terutama pada perbankan syariah.
2. Praktis
  - a. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dengan bank lain.
  - b. Penelitian ini dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak manajemen perusahaan BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga dalam melakukan strategi untuk mengembangkan UMKM dengan Mitra Barokah.

## F. Kajian Pustaka

Telaah pustaka biasanya sering disebut juga dengan teoritis yang mengemukakan teori-teori yang relevan dengan masalah yang diteliti atau kajian yang ada atau tidaknya penelitian yang mirip dengan masalah yang akan diteliti.

1. Kerangka teori yang digunakan dalam penelitian
  - a. Jurnal Pengkajian Koperasi Dan UKM Oleh Sri Lestari Hs, yang berjudul "*Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*" menjelaskan bahwa peningkatan pembiayaan UMKM akan efektif paling tidak harus disertai strategi yang mencakup: (1) penciptaan iklim usaha dan investasi yang kondusif, (2) peningkatan kemampuan kewirausahaan, (3) peningkatan dalam jumlah dan kemudahan persyaratan dan perkreditan perbankan, (4) pengembangan perangkat penunjang bagi

peningkatan pembiayaan seperti penjaminan kredit, (5) meningkatkan lembaga keuangan mikro, (6) meningkatkan layanan KSP/USP koperasi, (7) peningkatan lembaga keuangan sekunder, (8) peningkatan jaringan informasi baik pusat maupun daerah, (9) pengembangan Multi Finance.<sup>22</sup>

b. Fandi Tjiptono Dan Gregorius Chandra, dalam karyanya yang berjudul “*Pemasaran Strategik*” menjelaskan bahwa pengembangan produk merupakan upaya teknis yang berperan mengubah suatu konsep menjadi produk nyata. Dalam hal ini terdapat tiga kegiatan utama yang saling berkaitan:

1) Pengembangan arsitektur produk

Merupakan spesifikasi bagian-bagian, komponen, rakitan, dan teknologi serta keterkaitannya yang menghasilkan fungsi sesuai dengan apa yang diinginkan. Jadi, arsitektur produk merupakan rencana dasar yang memastikan bahwa konsep produk bakal diimplementasikan.

2) Aplikasi desain industri

Merupakan proses menciptakan dan mengembangkan spesifikasi produk yang dapat mengoptimalkan fungsi, nilai dan tampilan produk. Aktivitas ini biasanya dilakukan para perancang profesional yang bekerja dalam tim fungsional.

3) Penilaian atas persyaratan/ kebutuhan manufaktur dan uji kinerja yang selanjutnya bermanfaat untuk memperoleh informasi berkenaan dengan keputusan penetapan harga dan biaya pemasaran lainnya.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Sri Lestari, *Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*, Jurnal Pengkajian Koperasi Dan Ukm. Volume 4 Agustus, 2009, Hlm.1.

<sup>23</sup> Fandi Tjiptono Dan Greorius Chandra, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2012, Hlm. 285.

2. Kajian literatur terdahulu yang digunakan adalah sebagai berikut:

Penelitian skripsi dari Siti Nurhaeni yang berjudul “Strategi Pengembangan Organisasi Baitul Maal Wa Tamlin (BMT) Bina Ihsani Fikri Yogyakarta”. Pada penelitian Siti Nurhaeni Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian Siti Nurhaeni untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan organisasi yang dilakukan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta bahwa strategi yang digunakan adalah optimalisasi SDM yang ada di BMT, inovasi produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat, visi dan misi yang jelas menjalin atau membangun komunikasi bisnis dan sosial, memperbanyak silaturahmi, hubungan yang baik dan kemitraan, baik sebelum maupun sesudah menjadi nasabah atau anggota. Persamaan skripsi Siti Nurhaeni dengan saya sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan. Sedangkan perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Siti Nurhaeni terletak pada produk yang diteliti. Produk yang digunakan peneliti yaitu produk Mitra Barokah sedangkan penelitian Siti Nurhaeni organisasinya. serta penelitian penulis dilakukan di BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga sedangkan penelitian Siti Nurhaeni di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta.<sup>24</sup>

Penelitian skripsi dari Widiawati Emi yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian Widiawati Emi menjelaskan strategi yang dilakukan bank jatim syariah dalam pengembangan produk pembiayaan dana talangan umrah dan upaya meningkatkan minat nasabahnya. Sedangkan penelitian penulis menjelaskan strategi pengembangan produk mitra barokah dengan meningkatkan kualitas produknya. adapun Perbedaan dalam study kasus penelitian Widiawati Emi dilakukan di Bank Jatim Syariah Surabaya, sedangkan penulis di BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Adapun persamaan penelitian

---

<sup>24</sup>Siti Nurhaeni, Skripsi “*Strategi Pengembangan Organisasi Baitul Maal Wa Tamlin (BMT) Bina Ihsani Fikri Yogyakarta*”, 2009, Hlm. 1.

Widiawati Emi dengan penulis yaitu sama-sama untuk mengetahui strategi pengembangan produk pembiayaan.<sup>25</sup>

Penelitian skripsi dari Iqbal Fauzi yang berjudul “ Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian Iqbal Fauzi menggunakan teknik analisis SWOT. Selain itu juga menggunakan strategi pengembangan. Sedangkan penelitian sayasama seperti penelitian Iqbal Fauzi yaitu fokus pada strategi dalam mengembangkan UMKM. Perbedaan dalam mengembangkan UMKM penelitian saya dengan Iqbal Fauzi yaitu terletak pada jika saya menggunakan Mitra Barokah. adapun perbedaan lain pada tempat penelitian Iqbal Fauzi melakukan penelitian di UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas, sedangkan saya pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.<sup>26</sup>

Penelitian skripsi dari Tiara Dini Arifah yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Study Kasus BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas). Skripsi Tiara Dini Arifah dalam mengembangkan produk pembiayaan musyarakah pada UMKM yang digunakan oleh BPRS Khasanah Ummat Kembaran banyumas adalah dengan mengoptimalkan mutu produk dengan menggunakan teknik analisis SWOT. Sedangkan penelitian penulis dalam strategi produk mitra barokah dalam mengembangkan UMKM dengan kualitas produknya. Selain itu perbedaan lain terletak pada tempat penelitian yaitu penelitian Tiara Dini Arifah dilakukan di BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas, sedangkan penulis di BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Adapun

---

<sup>25</sup>Widiawati Emi, Skripsi “*Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya)*”, 2015, Hlm. 1.

<sup>26</sup>Iqbal Fauzi, Skripsi “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas*”, 2018.hlm.1.

persamaan antara penelitian Tiara Dini Arifah dengan penulis yaitu sama-sama meneliti strategi pengembangan produk terhadap UMKM.<sup>27</sup>

Penelitian skripsi dari Fitri Audhitd yang berjudul “ Strategi KBMT EL-UMMA Dalam Mengembangkan UMKM Di Bogor”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian Fitri Audhitd menggunakan strategi pada produk dengan cara penerapan syarat yang mudah dan bagi hasil yang adil. Adapun strategi harga, strategi distribusi dan promosi serta strategi pengelolaan dana KBMT EL-UMMA. Sedangkan penelitian Saya berfokus pada Strategi Mitra Barokah Dalam Mengembangkan UMKM. adapun perbedaan pada tempat penelitian Fitri Audhitd melakukan penelitian di Bogor, sedangkan Saya pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.<sup>28</sup>

**Tabel 1.1 Hasil Penelitian Dan Perbedaan Skripsi Terdahulu**

No	Nama Dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Siti Nurhaeni (2009)	“Strategi Pengembangan Organisasi BMT Bina Ihsani Fikri Yogyakarta”	Hasil penelitian ini menunjukkan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan organisasi yang dilakukan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta bahwa strategi yang digunakan adalah optimalisasi SDM yang ada di BMT, inovasi produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat, visi dan misi yang jelas menjalin atau	Terletak pada produk yang diteliti. Produk yang digunakan peneliti yaitu produk mitra barokah, sedangkan peneliti Siti Nurhaeni pada organisasinya.

<sup>27</sup>Tiara Dini Arifah, Skripsi “*Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Masyarakat Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Study Kasus BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas)*”, 2017,Hlm,1.

<sup>28</sup>Fitri Audhitd, Skripsi “Strategi KBMT EL-UMMA Dalam Mengembangkan UMKM Di Bogor” 2010, hlm.1.

			membangun komunikasi bisnis dan sosial, memperbanyak silaturahmi, hubungan yang baik dan kemitraan, baik sebelum maupun sesudah menjadi nasabah atau anggota.	Serta penelitian penulis dilakukan di BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga sedangkan peneliti Siti Nurhaeni di BMT Bina Ihsani Fikri Yogyakarta.
2.	Widiawati Emi (2015)	“Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian Widiawati Emiberfokus pada strategi yang dilakukan bank jatim syariah dalam pengembangan produk pembiayaan dana talangan umrah dan upaya meningkatkan minat nasabahnya.	Objek penelitian penulis study kasus pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Sedangkan Widiawati Emi study kasus Bank Jatim Syariah Surabaya.
3.	Iqbal Fauzi (2018)	“Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD. Genteng Pres	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian Iqbal Fauzi menggunakan teknik analisis SWOT. Selain itu juga menggunakan strategi pengembangan.	Objek penelitian penulis study kasus pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Sedangkan Iqbal Fauzi study kasus pada UD. Geneng

		Super Soka Manisal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas”		Pres Super Soka Manisal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas.
4.	Tiara Dini Arifah (2017)	“Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil (Study Kasus BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam mengembangkan produk pembiayaan musyarakah pada UMKM yang digunakan oleh BPRS Khasanah Ummat Kembaran banyumas adalah dengan mengoptimalkan mutu produk dengan menggunakan teknik analisis SWOT.	Penelitian penulis dalam mengembangkan UMKM menggunakan strategi Mitra Barokah yaitu dengan mengembangkan kualitas produk.
5.	Fitri Audhitd (2010)	“Strategi KBMT EL-UMMA Dalam Mengembangkan UMKM Di Bogor”	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian Fitri Audhitd menggunakan strategi pada produk dengan cara penerapan syarat yang mudah dan bagi hasil yang adil. Adapun strategi harga, strategi distribusi dan promosi serta strategi pengelolaan dana KBMT EL-UMMA	Strategi yang digunakan oleh penulis yaitu menggunakan mitra barokah dalam mengembangkan UMKM yaitu dengan menggunakan buku tabungan harian dan pendekatan

				<p>penagihan. Selain itu ada perbedaan dalam objek penelitian, fitri audhitd pada KBMT EL-UMMA. Sedangkan penulis pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.</p>
--	--	--	--	--

### G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulis dalam memberikan gambaran yang menyeluruh terhadap proposal penelitian ini maka perlu dijelaskan bahwa proposal penelitian ini terdiri dari:

1. BAB I, berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika penulisan skripsi.
2. BAB II, berisi tentang landasan teori, dan pembahasan mengenai tinjauan umum tentang teori-teori yang berhubungan dengan strategi pembiayaan mitra barokah dalam mengembangkan UMKM.
3. BAB III, membahas tentang metode penelitian yang berisi tentang, jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.
4. BAB IV, membahas tentang gambaran BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Dalam bab ini akan diuraikan mengenai : sejarah didirikanya BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga, dan Strategi Mitra Barokah Dalam Mengembangkan UMKM.
5. BAB V, berisi kesimpulan dan saran yang menyangkut dengan penelitian yang diteliti oleh penulis.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Strategi produk Mitra Barokah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah mengembangkan kualitas produk. Produk Mitra Barokah sendiri dalam mengembangkan produk menggunakan tiga strategi yaitu:

1. Plafon kecil yaitu hanya Rp. 100.000,- sampai Rp. 3.000.000,-.
2. Tidak menggunakan jaminan dan angsuran dilakukan setiap hari. Hal ini untuk memudahkan nasabah dalam mengangsur.
3. Menggunakan buku tabungan harian dengan metode jemput bola hal ini untuk memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan modal.
4. Dengan spanduk, maksud disini yaitu mengenalkan usaha mereka dengan antar pedagang satu ke pedagang yang lain.

#### **B. Saran**

Pada skripsi ini penulis memberikan saran yang ditujukan untuk BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga untuk lebih mengoptimalkan terutama dalam strategi pembiayaan. Untuk saat ini belum ada strategi yang spesifik terutama dalam produk Mitra Barokah untuk mengembangkan UMKM. Spesifik disini yaitu untuk memperluas sasaran pasar dengan melakukan promosi. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk bisa menemukan masalah yang lebih spesifik lagi untuk meluas dunia perbankan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alyas Dan Muhammad Rakib, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus Pada Usaha Rotimarus Dikabupaten Maros)*, 2017, Sosiohumaniora, Volume 19 No. 2 Juli 2017.
- Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras.
- Diyah Febrikawati, skripsi “*Peran Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Analisis Pada Produk Pembiayaan Musyarakah Dikjks BMT Mitra Mentari Mersi)*”, 2015, hlm.1.
- Fandy, Tjiptono. 1997. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Fitri, Audhitd. 2010. Skripsi “*Strategi KBMT EL-UMMA Dalam Mengembangkan UMKM Di Bogor*”.
- Hariyati, Ninik. 2010. Skripsi “*Peran Bank Syariah Dalam Mengoptimalkan UMKM Yogyakarta*”.
- Hartono Jogiyanto, 2014, *Metodologi Penelitian Bisnis Salah Kaprah Dan Pengalaman-Pengalaman*, Yogyakarta: BPFE.
- Ifham, Ahmad. 2015. *Ini Loh Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Irfan Hartono, Skripsi “*Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Study Kasus Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Artha Madani)*” 2017, hlm.1.
- Iqbal Fauzi, Skripsi “*Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Study Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas*”, 2018, hlm.1.
- J Winardi. 2015. *Manajemen Perubahan (The Management Of Change) Edisi Pertama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.

- Kasmir. 2003.*Study Kelayakan Bisnis*, Jakarta: PRENAMEDIA GROUP.
- Lexi J Moleong. 2012.*Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhamad, 2014, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Depok: RAJAWALI PERSS.
- M Nur Rianto Al Arif. 2010.*Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Jakarta: Alfabeta.
- Purhantara Wahyu, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: GRAHA ILMU.
- Rachmawan Budiarto, dkk. 2016.*Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktisi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sampurno, 2010, *Manajemen Strategik Menciptakan Keunggulan Bersaing Yang Berkelanjutan*, Yogyakarta: GADJAH MADA UNIVERSITY PRESS.
- Siagian P Sondang, 2000, *Manajemen Strategik*, Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sochimim. 2017.*Kewirausahaan Teori Aplikatif Dan Praktik*, Yogyakarta: CINTA BUKU.
- Sri Lestari, Perkembangan Dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), *Jurnal Pengkajian Koperasi Dan Ukm*. Volume 4 Agustus, 2009, Hlm.1.
- Sugiyono. 2016.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: ALFABETA CV.
- Tanjung Azrul, 2017, *Koperasi Dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*, Jakarta: ERLANGGA.
- Undang-Undang RI Nomor Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.
- Wawancara Dengan Bapak Amaludin Sidiq Selaku Manager Marketing Rabu 09 Januari 2019 .
- Wawancara Dengan Bapak Khoiri Selaku SPV Lending Officer Senin 12 Agustus 2019.

Wawancara Dengan Ibu Darmi Sebagai Penjual Sayuran di Pasar Bobotsari Hari Selasa 15 Januari 2019.

Home Ekonomi, *Kenapa UMKM Indonesia Kesulitan Mengakses Pinjaman Bank?*, <http://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank-/>.

Mithemeshop, *Apa Itu Bank Perkreditan Rakyat Syariah?*, <https://googleweblight.com/i?u=https://www.bprsbmp.com/p/profil.html?m%3DI&hl=id-ID>.

Purbalingga News, *Pemkab Butuh Data Untuk Atasi Permodalan 123.000 UMKM*, <https://purbalingganews.net/pemkab-butuh-dana-untuk-atasi-permodalan-123-000-umkm/>.

Satelit Post, *Pemkab Janji Buka Akses Modal*, [Http://GoogleWeblicht.com/1?U=Http://Satelitpost.Com/Regional/Purbalingga/Pemkab-Janji-Buka-Akses-Modal&Hi=Id-ID](http://GoogleWeblicht.com/1?U=Http://Satelitpost.Com/Regional/Purbalingga/Pemkab-Janji-Buka-Akses-Modal&Hi=Id-ID) (Diakses Pada 15 Oktober 2018 Pukul 10.45 WIB)

Satelit Post, *Produk Mitra Barokah BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga*, <http://satelitpost.com/ekbis/produk-mitra-barokah-bprs-buana-mitra-perwira/amp>.

<http://googleweblight.com/i?u=http://www.bprsbmp.com/&hl=id-ID>.

<http://www.bacaanpopuler.com/2017/08/pengertian-data-primer-dan-data-sekunder>.

IAIN PURWOKERTO