Indonesian Journal of Multidisciplinary on Social and Technology
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/ijmst
Vol. 4 No. 3 (2026) pp: 9985-9993
P-ISSN: 2986-6790, e-ISSN: 2986-6782

Analisis Pemberian Permodalan dan Keterkaitannya dengan Keberlanjutan Usaha UMKM: Studi Kasus BPRS HIK Parahyangan

B.A. Rezza, L.F. Balgis, M. Apriyana
Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Djuanda Bogor
maya.apriyana@unida.ac.id

Abstrak

Permodalan sering dipandang sebagai syarat utama kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah, tetapi tersedianya pembiayaan belum tentu menjamin usaha penerimanya bertahan. Penelitian ini bertujuan menelaah proses pemberian permodalan di PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah HIK Parahyangan Kantor Kas Caringin Bogor, kaitannya dengan indikasi awal keberlanjutan usaha nasabah, serta faktor yang mendukung dan menghambatnya. Pendekatan yang dipakai adalah kualitatif deskriptif dengan rancangan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara semiterstruktur terhadap empat informan yang dipilih secara purposif, yaitu dua pegawai bank serta dua nasabah pemilik usaha kontrakan dan laundry kiloan, pada September hingga Oktober 2026, kemudian dianalisis dengan model kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasilnya memperlihatkan bahwa pembiayaan disalurkan melalui tahapan berjenjang, mulai dari pemeriksaan riwayat kredit, survei, penilaian lima aspek kelayakan, komite, akad dengan murabahah sebagai akad terbanyak, pencairan, hingga pemantauan. Menurut keterangan informan, pembiayaan menyertai membaiknya kondisi usaha, namun karakter nasabah, kedisiplinan keuangan, dan keadaan pasar turut menentukan. Dua nasabah menyatakan keterisian unit, transaksi harian, dan jumlah pekerja meningkat setelah pembiayaan, tetapi angka itu belum diverifikasi. Hambatan di sisi bank bersifat struktural, sedangkan di sisi nasabah bersifat operasional. Urutan akad, dasar penetapan margin, dan penggunaan dana di luar barang belum dapat dinilai kesesuaiannya dengan fatwa karena akad tertulis tidak diperiksa. Temuan hanya berlaku pada kasus yang diteliti.

Kata kunci: Permodalan Usaha, Keberlanjutan Usaha, Pembiayaan Syariah, Murabahah, Studi Kasus

Abstract

Capital is widely regarded as a prerequisite for the continuity of micro, small, and medium enterprises, yet access to financing does not by itself guarantee that borrowers' businesses survive. This study examined how business capital was provided at PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah HIK Parahyangan, Caringin Cash Office, Bogor, how it related to early signs of customers' business sustainability, and which factors supported or hindered it. A descriptive qualitative case study design was used. Semi-structured interviews were conducted with four purposively selected informants, namely two bank employees and two customers who ran a rental property and a laundry business, between September and October 2026, and the data were analysed through data condensation, data display, and conclusion drawing. The findings show that financing is channelled through a tiered process comprising credit history screening, site surveys, a five-aspect feasibility assessment, committee approval, contracting dominated by murabahah, disbursement, and monitoring. According to the informants, financing accompanies improved business conditions, but customer character, financial discipline, and market conditions also matter. Two customers reported higher occupancy, daily transactions, and headcount after financing, although these figures were not verified. Obstacles on the bank side are structural, whereas those on the customer side are operational. Compliance of the contract sequence, margin basis, and non-goods fund use with the national sharia board fatwa could not be assessed because the written contracts were not examined. The findings are limited to the case studied.

Keywords: Business Capital, Business Sustainability, Islamic Financing, Murabahah, Case Study

1. Latar Belakang

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi penopang utama perekonomian Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2024) mencatat sekitar 30,18 juta unit usaha pada akhir 2024, dengan sumbangan sekitar 61% terhadap produk domestik bruto dan penyerapan sekitar 97% tenaga kerja. Dengan peran sebesar itu, kelangsungan UMKM tidak lagi layak dipandang sebagai urusan pemilik usaha semata, melainkan berkaitan dengan ketahanan ekonomi secara lebih luas.

Di balik peran tersebut, akses permodalan masih menjadi hambatan klasik. Pelaku usaha kerap tidak memiliki agunan yang memadai, belum menyusun pencatatan keuangan yang tertib, dan belum cukup memahami urusan keuangan sehingga sulit menembus lembaga keuangan formal (Andriyani & Mulyanto, 2022). Akibatnya, sebagian dari mereka bertumpu pada tabungan pribadi atau sumber informal yang tidak selalu mendukung pertumbuhan jangka panjang.

Persoalan permodalan menjadi lebih rumit ketika dikaitkan dengan keberlanjutan usaha. Keberlanjutan tidak berhenti pada kemampuan bertahan sesaat, tetapi mencakup kesinambungan operasi, kestabilan pendapatan, terpeliharanya pelanggan, kemampuan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, dan pengembangan kapasitas (Schaltegger et al., 2016). Modal kerja dan modal investasi lazim diperlakukan sebagai prasyarat sebelum faktor lain, seperti inovasi dan literasi keuangan, dapat bekerja optimal (Dewi & Purwantini, 2023). Meski begitu, beberapa studi menegaskan bahwa kinerja dan keberlanjutan UMKM turut ditentukan oleh literasi keuangan serta kecakapan pemilik dalam mengelola usahanya (Rumini & Martadiani, 2020; Bidasari et al., 2024; Amiliya et al., 2025).

Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) menempati posisi strategis dalam konteks ini. Lembaga tersebut dirancang melayani pelaku usaha mikro dan kecil di tingkat kecamatan dengan prinsip syariah sehingga secara teoretis lebih dekat dengan segmen yang kurang terlayani bank umum (Rifa'i, 2017; Ahmad Fauzi et al., 2024). Evaluasi atas BPRS menunjukkan dampak positif bagi pertumbuhan UMKM, meskipun cakupan dan skala pembiayaannya masih terbatas (Purnama et al., 2024), sementara kendala seperti syarat agunan, kapasitas sumber daya manusia, dan dukungan kebijakan masih dijumpai (Ahmad Fauzi et al., 2024; Hendri et al., 2023). Dengan kata lain, ada jarak antara tujuan normatif pendirian BPRS dan kenyataan penyaluran pembiayaan di lapangan.

Kajian tentang pembiayaan syariah dan keberlanjutan UMKM sesungguhnya telah berkembang. Pembiayaan gadai syariah dilaporkan berpengaruh positif terhadap keberlanjutan UMKM (Fauzia & Yazid, 2024), pembiayaan qardh pada sebuah baitul maal wat tamwil dikaitkan dengan kestabilan dan keberlanjutan usaha anggotanya (Jadid et al., 2026), dan persepsi nasabah pembiayaan pada lembaga sejenis memengaruhi cara modal dimanfaatkan (Putri et al., 2026). Pembiayaan syariah juga dipandang menopang UMKM pada fase pemulihan ekonomi (Khairunnisa & Nofrianto, 2023). Namun sebagian besar kajian tersebut bersifat kuantitatif dan berpusat pada baitul maal wat tamwil, pegadaian, atau bank umum syariah, sehingga penelusuran kualitatif pada kantor kas BPRS di tingkat kecamatan masih jarang.

Dimensi syariah pun layak dicermati. Murabahah merupakan akad yang paling banyak dipakai untuk pembiayaan UMKM, dan penerapannya sering disertai kuasa pembelian (wakalah) kepada nasabah. Telaah pada sebuah bank daerah menunjukkan bahwa urutan kedua akad itu dapat menyimpang dari yang dikehendaki fatwa (Amri & Linda, 2022), sedangkan kajian pustaka menyimpulkan bahwa penerapan prinsip syariah yang konsisten dalam murabahah berkaitan dengan membaiknya kinerja keuangan UMKM (Lestari & Nisa, 2024). Ekonomi Islam sendiri menempatkan keadilan dan kemaslahatan sebagai nilai dasar serta melarang riba, gharar, dan maisir (Rafsanjani, 2022), sehingga pembiayaan UMKM semestinya dinilai bukan hanya dari hasil ekonominya, tetapi juga dari cara akadnya dijalankan.

Untuk membaca hubungan antara modal dan keberlanjutan, penelitian ini meminjam tiga lensa konseptual secara selektif: teori pertumbuhan perusahaan yang menekankan pemanfaatan sumber daya demi perluasan kapasitas (Penrose, 1959), pendekatan kapabilitas dinamis yang menyoroti kemampuan menangkap peluang dan menata ulang sumber daya (Teece et al., 1997), serta pandangan berbasis sumber daya yang menempatkan modal sebagai satu dari beberapa sumber daya penentu di samping kemampuan manajerial dan jejaring (Barney, 1991). Ketiganya dipakai sebagai pertanyaan analitis, bukan model pengaruh yang diuji. Karena itu, penelitian ini memakai istilah keterkaitan, bukan pengaruh.

Berdasarkan uraian tersebut, tulisan ini bertujuan (1) menelaah proses pemberian permodalan di PT BPRS HIK Parahyangan Kantor Kas Caringin Bogor, termasuk pelaksanaan akadnya ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI); (2) menganalisis keterkaitan pembiayaan itu dengan indikasi awal keberlanjutan usaha nasabah, termasuk beban angsuran dan biaya pembiayaan; serta (3) mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambatnya. Karena pembiayaan yang diteliti masih berjalan atau baru berusia sekitar satu tahun, keberlanjutan dibaca sebagai indikasi awal selama masa pembiayaan, bukan keberlanjutan jangka panjang.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

2. Metode

Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif deskriptif dengan rancangan studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena persoalan yang dikaji menyangkut proses, pengalaman, dan makna yang dibangun para pelaku, yang sulit ditangkap hanya dengan angka (Sugiyono, 2021; Creswell & Creswell, 2018). Studi kasus sesuai untuk pertanyaan "bagaimana" mengenai gejala kontemporer dalam konteks nyata (Yin, 2018). Batas kasusnya adalah kegiatan pembiayaan UMKM oleh PT BPRS HIK Parahyangan Kantor Kas Caringin, Kabupaten Bogor. Keterkaitan dipahami sebagai hubungan menurut keterangan informan, bukan hubungan sebab akibat yang diuji secara statistik.

Informan ditentukan secara purposif berdasarkan kedekatannya dengan proses pembiayaan (Sugiyono, 2021; Moleong, 2021). Terdapat empat informan, yaitu Kepala Kantor Kas (I-1), seorang account officer (I-2), serta dua nasabah pembiayaan mikro, yakni pemilik usaha kontrakan (I-3) dan pemilik usaha laundry kiloan (I-4), dengan profil pada Tabel 1. Identitas dirahasiakan melalui kode. Jumlah ini tidak dimaksudkan mencapai kejenuhan data. Kedua nasabah sama-sama menerima pembiayaan Rp30 juta berjangka 24 bulan dan tidak menggambarkan pembiayaan bermasalah, sehingga kecenderungan seleksi ke arah nasabah yang berhasil tidak dapat dikesampingkan.

Tabel 1. Profil informan penelitian

Kode	Peran	Keterangan	Wawancara
I-1	Kepala Kantor Kas	Bekerja 4 tahun; menjabat 1 tahun 1 bulan	11 Sep 2026
I-2	Account officer	Bekerja 4 tahun; 3 tahun 3 bulan menangani pembiayaan UMKM	10 Sep 2026
I-3	Nasabah, usaha kontrakan empat pintu	Usia 28 tahun; nasabah 1 tahun; plafon Rp30 juta; murabahah	6 Okt 2026
I-4	Nasabah, usaha laundry kiloan	Usia 42 tahun; usaha 5 tahun; nasabah 2 tahun; plafon Rp30 juta; murabahah	15 Sep 2026

Sumber: data primer hasil wawancara, 2026.

Data primer diperoleh melalui wawancara semiterstruktur pada 10 September sampai 6 Oktober 2026. Data sekunder berasal dari informasi kelembagaan yang dipublikasikan bank, regulasi, dan fatwa DSN-MUI. Observasi lapangan dan telaah dokumen internal, seperti akad, prosedur operasional, dan catatan angsuran, sempat dirancang tetapi tidak menghasilkan data yang dianalisis. Dengan demikian seluruh angka tentang usaha, angsuran, dan penggunaan dana diperlakukan sebagai keterangan informan yang belum diverifikasi.

Analisis mengikuti model Miles et al. (2014), yakni kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data dikelompokkan ke dalam lima kategori: proses pemberian modal, penggunaan modal, manfaat pembiayaan, perubahan kondisi usaha, dan keberlanjutan usaha. Keberlanjutan dibaca melalui lima indikator yang diturunkan dari konsep Schaltegger et al. (2016), yaitu kemampuan mempertahankan operasi dan pendapatan, menjaga pelanggan dan tenaga kerja, mengembangkan kapasitas atau layanan, beradaptasi terhadap persaingan dan perubahan kondisi, serta menghadapi kendala usaha. Telaah syariah bersifat deskriptif-normatif, membandingkan keterangan informan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah, serta Nomor 110 dan 111/DSN-MUI/IX/2017 (DSN-MUI, 2000a; 2000b; 2017a; 2017b). Hasilnya bukan penilaian kepatuhan syariah dan tidak menggantikan opini dewan pengawas syariah. Beban angsuran dihitung peneliti dari angka yang disampaikan informan. Keabsahan dijaga dengan membandingkan keterangan antarinforman, menandai bagian yang belum terverifikasi, dan tidak menarik simpulan melampaui keterangan tersebut; triangulasi teknik dan pengecekan balik kepada informan belum dapat dilakukan. Etika penelitian dijaga melalui persetujuan informan, penggunaan kode untuk menyamarkan identitas, perlindungan data internal bank, dan pemakaian data semata untuk kepentingan akademik.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

3. Hasil dan Pembahasan

PT. BPRS HIK Parahyangan Kantor Kas Caringin merupakan salah satu kantor kas PT. BPRS HIK Parahyangan yang beralamat di Jl. Raya Sukabumi KM 17, Desa Caringin, Kabupaten Bogor (telepon 0251-8563166), mulai berdiri pada tahun 2022, dan berada di bawah Kantor Cabang Depok sebagaimana disajikan pada Gambar 4.2 (PT. BPRS HIK Parahyangan, 2026). PT. BPRS HIK Parahyangan menyediakan pembiayaan syariah untuk kebutuhan modal kerja, investasi, maupun konsumtif, dengan produk yang mencakup pembiayaan haji dan umrah, perumahan (Humaira), kepemilikan emas, pensiunan, UMKM, pegawai negeri dan swasta, finance technology, developer, sindikasi, serta sertifikasi guru. Di antara produk tersebut, Pembiayaan UMKM paling relevan dengan fokus penelitian ini, dengan rincian skema, plafon, dan akad yang diuraikan pada subbab Proses Pemberian Permodalan Usaha kepada UMKM. Sektor usaha yang dominan di wilayah kerja kantor kas ini adalah penjualan properti, sehingga bank banyak memberikan pembiayaan kepada pengembang (developer) untuk pembangunan unit rumah subsidi maupun komersial. Data jumlah nasabah dan total baki debet (outstanding) tidak diperoleh dari dokumen resmi bank sehingga tidak disajikan, dan kedua informan nasabah yang diwawancarai merupakan pelaku usaha mikro dengan plafon pembiayaan masing-masing Rp30 juta, sehingga mewakili segmen pembiayaan mikro dan bukan segmen developer yang dominan pada portofolio kantor kas.

Menurut I-1 dan I-2, kebijakan umum bank mensyaratkan usaha calon nasabah telah berjalan sedikitnya dua tahun agar konsistensinya dapat dianalisis. Pengajuan diawali penyerahan identitas untuk pemeriksaan riwayat kredit melalui SLIK OJK, lalu dilanjutkan pengumpulan identitas pengurus, legalitas usaha, laporan keuangan atau hasil usaha, rekening koran, dan jaminan berupa aset tetap atau jaminan tunai. Bila riwayat kredit baik, bank melakukan survei ke lokasi usaha, domisili, dan jaminan, menilai potensi pasar di sekitar usaha, serta mewawancarai calon nasabah untuk menilai karakternya. Kelayakan dinilai dengan prinsip 5C, yaitu *character* (riwayat kredit dan tanggung jawab), *capacity* (kemampuan membayar angsuran), *capital* (modal dan aset pendukung usaha), *collateral* (jaminan yang mudah dipasarkan), dan *condition* (kondisi ekonomi yang tidak merugikan usaha). Berkas kemudian dibawa ke komite yang melibatkan kepala kantor kas cabang, account officer, dan direksi, diperiksa bagian legal, lalu diakadkan di kantor dengan kehadiran suami dan istri sebelum dana dicairkan (Gambar 1). Pembiayaan mikro tersedia hingga Rp250 juta dengan akad murabahah, plafon ditetapkan dari kebutuhan nasabah dengan jaminan yang menutup minimal 125% plafon, dan pencairan paling lama empat belas hari kerja setelah berkas lengkap.



Gambar 1. Alur pemberian permodalan UMKM di kantor kas yang diteliti (disusun dari keterangan I-1 dan I-2)

Keterangan kedua nasabah sejalan dengan gambaran tersebut pada aspek kelengkapan dokumen, survei ke tempat usaha, dan alur dari pengajuan hingga pencairan; dana bahkan cair dalam tiga sampai lima hari kerja setelah berkas lengkap. I-3 dan I-4 menilai persyaratan wajar dan petugas komunikatif, serta memahami akad, margin, angsuran, dan jangka waktunya. Pola yang terstruktur ini sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan transparansi pembiayaan syariah, dan menunjukkan bahwa kantor kas tidak sekadar menyalurkan dana, tetapi juga menyeleksi dan membina calon nasabah, sebagaimana peran BPRS yang digambarkan Rifa'i (2017) dan Ahmad Fauzi et al. (2024). Di sisi lain, kendala yang dikemukakan I-2 pada tahap analisis, yakni legalitas yang

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

tidak lengkap, tidak adanya catatan keuangan dan rekening koran, serta usaha yang belum berusia dua tahun, memperlihatkan bahwa hambatan administratif yang dicatat Hendri et al. (2023) juga muncul di tingkat kantor kas. Prosedur yang ketat menjaga kehati-hatian bank, tetapi dapat menyulitkan usaha mikro yang tata kelolanya belum rapi.

Beberapa selisih antara keterangan bank dan nasabah perlu dicatat. Usaha I-3 telah berjalan dua sampai tiga tahun pada saat wawancara, padahal pembiayaan sudah berjalan sekitar satu tahun, sehingga belum dapat dipastikan apakah syarat usia usaha dua tahun terpenuhi atau ada pengecualian. Jaminan I-3 berupa surat keputusan kerja, slip gaji, dan kartu BPJS Ketenagakerjaan, berbeda dari aset tetap atau jaminan tunai yang disebut bank. Baik I-3 maupun I-4 juga tidak menyebut pemeriksaan riwayat kredit dan komite, dan tidak jelas apakah tahap itu tidak dialami atau hanya tidak diceritakan.

Persyaratan usia usaha dua tahun, laporan keuangan, rekening koran, dan jaminan yang menutup 125% plafon menunjukkan watak kehati-hatian proses ini. Bila dibaca bersama temuan penelitian terdahulu tentang agunan yang memberatkan (Ahmad Fauzi et al., 2024) dan lemahnya pencatatan keuangan pelaku usaha (Andriyani & Mulyanto, 2022), persyaratan tersebut berpotensi menyaring keluar usaha yang lebih muda atau beragunan terbatas. Hal ini baru merupakan tafsiran penulis, karena penelitian ini tidak mewawancarai calon nasabah yang ditolak. Meski demikian, strategi bank berupa pemetaan wilayah, referral nasabah, dan kemitraan dengan komunitas UMKM dapat dibaca sebagai upaya menjangkau pelaku usaha yang memenuhi syarat sejak awal.

Dari sisi pemanfaatan modal, I-2 mengamati bahwa dana nasabah umumnya dipakai untuk bahan baku, aset atau mesin kerja, dan perluasan usaha. Ia menyebut peluang penyimpangan dana (*side streaming*) selalu ada, tetapi biasanya terbaca dari karakter nasabah sejak tahap analisis. I-3 memakai seluruh Rp30 juta untuk merenovasi empat unit kontrakan, meliputi perbaikan atap, pengecatan, dan penambahan fasilitas sesuai rencana awal; material dibeli sendiri. I-4 membeli peralatan berdasarkan surat kuasa (wakalah) dari bank dan menyerahkan seluruh nota. Rencana pembelian I-4 berjumlah Rp24,5 juta, terdiri atas mesin cuci tambahan Rp8 juta, mesin pengering Rp10 juta, setrika uap dan meja setrika Rp3 juta, rak, keranjang, dan timbangan Rp1,5 juta, serta bahan pencuci dan kemasan Rp2 juta. Sisa Rp5,5 juta dikonsultasikan kepada bank dan, atas persetujuannya, dipakai untuk instalasi listrik dan saluran pembuangan Rp2 juta, perbaikan ruang kerja Rp1,5 juta, serta pemasangan dan servis awal mesin berikut tambahan bahan Rp2 juta. Keterangan kedua nasabah tidak mengindikasikan penyimpangan dana, tetapi belum diperiksa melalui observasi maupun dokumen.

Perubahan kondisi usaha menurut kedua nasabah dirangkum pada Tabel 2. Pada I-3, keterisian kontrakan naik dari dua menjadi empat pintu setelah renovasi, dan pendapatan sewa menjadi Rp2 juta per bulan; angka sebelum pembiayaan tidak disebut langsung dan hanya dapat ditaksir sekitar Rp1 juta dari dua pintu berpenghuni dengan tarif Rp500 ribu. Pada I-4, transaksi harian naik dari 12–15 menjadi 18–23, laba bersih bulanan dari Rp2–2,5 juta menjadi Rp3–3,5 juta, dan pekerja dari satu menjadi dua orang. I-4 menambahkan bahwa kenaikan itu tidak sama setiap bulan karena dipengaruhi cuaca, musim liburan, persaingan, dan biaya operasional.

Tabel 2. Perubahan kondisi usaha nasabah sebelum dan sesudah pembiayaan (keterangan informan)

Aspek	I-3 (kontrakan)	I-4 (laundry kiloan)
Aset atau kapasitas	Beberapa unit perlu banyak perbaikan → atap, cat, dan fasilitas diperbaiki	Satu mesin cuci, pengeringan terbatas → mesin cuci tambahan, pengering, setrika uap, perlengkapan
Pelanggan atau keterisian	2 dari 4 pintu terisi → 4 pintu terisi	12–15 transaksi per hari → 18–23 transaksi per hari
Pendapatan atau laba	±Rp1.000.000 per bulan (taksiran peneliti) → Rp2.000.000 per bulan	Laba bersih Rp2.000.000–2.500.000 → Rp3.000.000–3.500.000 per bulan
Tenaga kerja	Tidak disebutkan	1 orang → 2 orang
Pengembangan lanjutan	Perbaikan daya listrik tiap pintu, akses masuk, dan pagar pengaman	Layanan ekspres, setrika saja, paket pelanggan rutin, pesanan lewat WhatsApp

Sumber: data primer hasil wawancara dengan I-3 dan I-4, 2026.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Menurut lima indikator keberlanjutan, keterangan I-3 menunjukkan indikasi pada aspek operasi dan pendapatan (keterisian naik), pengembangan fasilitas, serta kemampuan menghadapi kendala, yakni dana cadangan pribadi sekitar Rp2 juta yang terpakai ketika sewa terlambat sekitar empat bulan dalam setahun. Keterangan I-4 menunjukkan indikasi pada kapasitas dan pelanggan, tenaga kerja, adaptasi layanan, dan pengelolaan kendala melalui cadangan kas. Jika dibaca dengan lensa konseptual, perluasan kapasitas yang dipertanyakan teori Penrose (1959) tampak lebih jelas pada I-4, yang menambah mesin sehingga transaksi meningkat, sedangkan pada I-3 modal lebih berfungsi memperbaiki kualitas aset yang ada dan jumlah unit tetap empat. Penyesuaian layanan I-4 sejalan dengan gagasan kapabilitas dinamis (Teece et al., 1997), sementara respons cepat I-3 terhadap kerusakan fasilitas lebih menyerupai pengelolaan rutin yang tidak khusus berkaitan dengan pembiayaan. Kedua nasabah juga menyebut penopang non-modal, yaitu lokasi strategis, hubungan dengan penyewa, mutu cucian, ketepatan waktu, dan pencatatan keuangan, yang sejalan dengan pandangan bahwa modal hanyalah satu dari beberapa sumber daya usaha (Barney, 1991). I-4 sendiri menegaskan bahwa pembiayaan bukan satu-satunya faktor.

Dari sisi bank, I-1 menilai kontribusi BPRS bagi keberlanjutan UMKM setempat masih berkembang karena banyak pelaku usaha mengandalkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bunganya relatif kecil. Ia mengukur keberhasilan nasabah dari arus keuangan usaha, ketepatan angsuran hingga lunas, dan membaiknya kondisi usaha. I-2 menyebut kondisi usaha pascapembiayaan beragam, ada yang berkembang dan ada yang menurun, dengan faktor penentu berupa kesesuaian penggunaan dana dan kemampuan mengelola keuangan sesuai rencana. Pandangan ini sejalan dengan literatur yang menempatkan keberlanjutan UMKM sebagai hasil banyak faktor, terutama literasi keuangan (Rumini & Martadiani, 2020; Dewi & Purwantini, 2023; Bidasari et al., 2024; Amiliya et al., 2025). Namun pada kasus ini tidak ada nasabah dengan usaha menurun sehingga variasi yang disebut I-2 tidak terwakili dalam data.

Beban angsuran dan biaya pembiayaan belum dibahas informan sehingga dihitung peneliti dari angka yang mereka sampaikan (Tabel 3). Pada I-3, angsuran setara sekitar 77,5% pendapatan sewa, tetapi karena dipotong langsung dari gaji, angka itu hanyalah perbandingan hitungan dan kelancaran angsuran tidak dapat dibaca sebagai bukti kemampuan usaha kontrakan memenuhi kewajiban pembiayaan. Margin Rp663.000 yang disebut I-3 pun tidak sesuai dengan selisih Rp7,2 juta sehingga perlu dikonfirmasi pada akad. Pada I-4, margin 14% per tahun yang dihitung flat atas plafon awal, tanpa menurun mengikuti sisa pokok, setara beban sekitar 25% per tahun secara nominal atau 28% secara efektif menurut hitungan peneliti. Angka ini hanya pembanding biaya dan tidak dimaksudkan menyamakan margin murabahah dengan bunga karena akadnya berbeda. Meski begitu, angka tersebut penting karena I-1 menyebut KUR dipilih banyak pelaku usaha akibat bebannya lebih ringan, sehingga biaya pembiayaan berpotensi memengaruhi pilihan dan keberlanjutan usaha nasabah.

Tabel 3. Beban angsuran dan biaya pembiayaan nasabah (perhitungan peneliti)

Komponen	I-3	I-4
Plafon dan jangka waktu	Rp30.000.000; 24 bulan	Rp30.000.000; 24 bulan
Angsuran per bulan	Rp1.550.000	Rp1.600.000
Total angsuran 24 bulan	Rp37.200.000	Rp38.400.000
Selisih terhadap plafon	Rp7.200.000 (≈12% flat per tahun)	Rp8.400.000 (14% flat per tahun)
Margin menurut informan	Rp663.000 (tidak konsisten dengan selisih)	14% per tahun, flat
Angsuran terhadap pendapatan usaha	≈77,5% dari sewa Rp2.000.000; dibayar dari gaji	Belum jelas; laba sebelum atau sesudah angsuran tidak dinyatakan
Setara biaya per tahun	Tidak dihitung dalam penelitian	≈25% nominal; ≈28% efektif

Sumber: keterangan I-3 dan I-4, diolah peneliti, 2026. Angka efektif dihitung dari 24 angsuran sama besar terhadap dana Rp30.000.000.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Telaah aspek syariah, yang seluruhnya bersandar pada keterangan informan, memperlihatkan unsur yang sejalan dengan kerangka fatwa: akad jual beli murabahah, kuasa pembelian kepada nasabah, penyerahan nota kepada bank, margin yang disepakati, dan pengawasan penggunaan dana. Namun tiga hal belum dapat dipastikan. Pertama, urutan akad. Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 menyatakan bahwa jika bank mewakilkan pembelian kepada nasabah, jual beli murabahah dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank (DSN-MUI, 2000a; 2000b). Keterangan I-4 tidak menjelaskan kapan wakalah dan murabahah ditandatangani dan apakah dana diterima sebelum barang dibeli; nota membuktikan adanya pembelian, bukan urutan akad. Persoalan serupa dilaporkan pada bank lain yang lebih sering menandatangani murabahah dan wakalah dalam satu akad (Amri & Linda, 2022). Kedua, margin. Harga jual tidak tunai boleh berbeda dari harga tunai bila disepakati saat akad (DSN-MUI, 2017a; 2017b), tetapi rumusan "14% per tahun" menunjukkan margin diacu pada tarif tahunan sehingga secara ekonomi menyerupai bunga, sedangkan dasar penetapannya (harga perolehan, biaya, dan keuntungan) tidak disampaikan. Ketiga, penggunaan dana di luar barang. Murabahah adalah jual beli barang, sementara sebagian sisa dana I-4 dipakai untuk jasa pemasangan dan perbaikan, sehingga perlu ditelaah apakah termasuk objek murabahah atau seharusnya memakai akad lain seperti ijarah, serta apakah margin dihitung atas plafon penuh padahal barang yang direncanakan hanya Rp24,5 juta. Pada I-3, seluruh dana dipakai untuk material dan upah tukang tanpa penjelasan ada tidaknya kuasa dari bank maupun kepemilikan material oleh bank. Rasa tenang I-3 karena pembiayaannya "tanpa riba" adalah persepsi nasabah yang belum diuji terhadap akad tertulis dan biaya efektifnya.

Faktor pendukung dan penghambat dirangkum pada Tabel 4. Hambatan di sisi bank bersifat struktural dan administratif, sejalan dengan kendala agunan dan kapasitas nasabah pada penelitian Ahmad Fauzi et al. (2024) dan Hendri et al. (2023), sedangkan hambatan di sisi nasabah bersifat operasional dan beragam menurut jenis usaha. Praktik menyisihkan dana angsuran dan cadangan kas, memisahkan uang usaha dari uang rumah tangga, serta mencatat pemasukan harian menguatkan temuan bahwa kapasitas pengelolaan keuangan menentukan pemanfaatan modal (Andriyani & Mulyanto, 2022).

Tabel 4. Faktor pendukung dan penghambat menurut informan

Sumber	Faktor pendukung	Faktor penghambat
Bank (I-1, I-2)	Produk sesuai kebutuhan usaha; edukasi alur pengajuan; pemetaan wilayah, referral, dan kemitraan komunitas; pencatatan keuangan rapi serta kejujuran nasabah	Riwayat SLIK OJK kurang baik; agunan sulit dipasarkan; dokumen dan legalitas tidak lengkap; kondisi ekonomi menekan daya beli
I-3	Lokasi strategis; calon penyewa tersedia; disiplin mengelola uang sewa; proses pembiayaan mudah	Biaya perawatan tak terduga; risiko unit kosong; sewa terlambat sekitar empat bulan per tahun
I-4	Pelanggan tetap; lokasi mudah dijangkau; mutu cucian konsisten; peralatan memadai; pencatatan keuangan; dukungan keluarga	Persaingan harga; kerusakan mesin; jumlah pelanggan berubah; tenaga terbatas saat ramai; tagihan listrik dan air naik; pengeringan lambat saat hujan

Sumber: data primer hasil wawancara, 2026.

Soal pendampingan, I-1 dan I-2 menjelaskan bahwa kebijakan minimum mewajibkan laporan kunjungan nasabah UMKM tiap tiga bulan, tetapi kantor kas melakukannya sekitar sebulan sekali atau lebih, dengan kunjungan pertama paling lambat sebulan setelah pencairan dan evaluasi triwulanan atas laporan keuangan, rekening koran, rekap penjualan, dan rekap persediaan. I-4 merasakan pemantauan lewat telepon dan kunjungan berkala, sedangkan I-3 hanya menyebut pengarahan singkat saat pencairan, sehingga peran pendampingan belum dapat dinyatakan merata. Strategi bank berupa pemetaan wilayah dan kemitraan komunitas perlu diimbangi pelatihan literasi keuangan, sebagaimana diharapkan I-3 dan I-4 yang meminta edukasi praktis tentang pencatatan kas, penetapan harga layanan, pemasaran digital, dan perencanaan dana perawatan peralatan.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Jika temuan dirangkum terhadap arah awal penelitian, gagasan bahwa pembiayaan membantu pemenuhan modal kerja dan pengembangan usaha didukung oleh keterangan kedua nasabah: I-3 memperoleh dana besar untuk renovasi tanpa mengganggu arus kas harian, dan I-4 dapat menambah peralatan tanpa menunggu tabungan terkumpul. Gagasan bahwa pemanfaatan modal yang sesuai kebutuhan menopang kelangsungan operasi didukung pada tataran persepsi informan. Gagasan bahwa keberlanjutan tidak ditentukan modal semata didukung oleh seluruh informan. Adapun peran proses, pelayanan, dan pendampingan bank terhadap pengalaman nasabah hanya didukung sebagian, dan kesesuaian akad murabahah dengan kuasa pembelian terhadap kerangka fatwa juga baru didukung sebagian karena akad tertulis tidak diperiksa. Dengan demikian, keterkaitan antara permodalan dan keberlanjutan usaha lebih tepat dipahami sebagai hubungan yang menyertai dan bergantung pada kondisi lain, bukan hubungan sebab akibat yang pasti.

Dibandingkan penelitian terdahulu, temuan ini selaras dengan kajian yang memandang pembiayaan lembaga keuangan syariah, termasuk keuangan mikro syariah, sebagai pendukung kinerja dan keberlanjutan UMKM yang tetap menghadapi tantangan akses (Imelda & Diem, 2024; Sandy, 2023; Hassan et al., 2021; Dusuki, 2008). Perbedaannya, Fauzia dan Yazid (2024) serta Jadid et al. (2026) melaporkan pengaruh positif yang diuji secara statistik, sedangkan penelitian ini tidak dapat menegaskan pola pengaruh serupa karena bersifat kualitatif, tidak mengukur pengaruh, dan hanya memiliki dua informan nasabah. Kontribusinya terletak pada gambaran proses pembiayaan dari hulu ke hilir di kantor kas tingkat kecamatan, lengkap dengan telaah syariah dan beban biaya yang jarang dibahas pada kajian sejenis.

Implikasi praktisnya, bank dapat mempertahankan intensitas pemantauan yang melampaui kebijakan minimum, memperkuat edukasi legalitas dan pencatatan sederhana bagi calon nasabah, menyampaikan biaya pembiayaan secara terbuka termasuk perbandingannya dengan alternatif seperti KUR, serta mendokumentasikan urutan akad wakalah dan murabahah agar dapat ditelaah dewan pengawas syariah. Bagi pelaku UMKM, kedisiplinan mencatat keuangan, kejujuran dalam memakai dana sesuai peruntukan, dan keterbukaan kepada bank menjadi kunci. Hasil ini perlu dibaca dengan sejumlah batasan: informan nasabah hanya dua dan sama-sama berplafon Rp30 juta, tidak ada nasabah dengan usaha menurun, seluruh angka belum diverifikasi observasi atau dokumen, pembiayaan I-3 baru berjalan sekitar satu tahun dan pembiayaan I-4 belum lunas (angsuran ke-23 dari 24), serta tidak ada pengujian sebab akibat. Karena itu temuan dimaknai sebagai gambaran kontekstual yang keteralihannya terbatas pada konteks serupa.

4. Kesimpulan

Pemberian permodalan di kantor kas yang diteliti berjalan berjenjang dengan murabahah sebagai akad utama. Menurut informan, pembiayaan menyertai indikasi awal keberlanjutan usaha, tetapi bukan penentu tunggal karena karakter, kedisiplinan keuangan, dan kondisi pasar ikut berperan; temuan ini terbatas pada dua nasabah dan belum diverifikasi dokumen. Bank disarankan memperkuat edukasi pencatatan keuangan, menyampaikan biaya pembiayaan secara terbuka, dan mendokumentasikan urutan akad agar dapat ditelaah dewan pengawas syariah. Peneliti berikutnya disarankan menambah informan lintas sektor, memeriksa akad dan catatan angsuran, serta mengamati usaha setelah pembiayaan lunas.

Referensi

1. Ahmad Fauzi, A.A., Jubaedah, D. & Rahmah, Y.F. 2024. Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dalam mengembangkan ekonomi masyarakat. *El-Ecosy: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 4(1): 34–51. https://doi.org/10.35194/eeki.v4i1.3919
2. Amiliya, L., Syarif, M.E., Sumiyati, Nugraha, M.A. & Muhammad Firdaus, R. 2025. The relations of sharia financial literacy, financial inclusion, and business sustainability. *Indonesian Journal of Economics and Management*, 5(3): 298–305. https://doi.org/10.35313/ijem.v5i3.6579
3. Amri, A. & Linda. 2022. Analysis of the legibility of murabaḥah wakalah financing practices at PT. Aceh Sharia Bank KCP Diponegoro: A case study based on fiqh muamalah and DSN MUI fatwa. *Al-Iqtishadiah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(2): 150–168. https://doi.org/10.22373/iqtishadiah.v3i2.2354
4. Andriyani, M. & Mulyanto, H. 2022. Pemoderasi literasi keuangan terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah. *MASTER: Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 2(1): 1–10.
5. Barney, J.B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108
6. Bidasari, Sahrir, Goso & Hamid, R.S. 2024. Mediasi determinan keberlanjutan usaha dengan kinerja pada pelaku UMKM di Kota Bima. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 8(4): 4535–4548.
7. Creswell, J.W. & Creswell, J.D. 2018. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (5th ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
8. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. 2000a. *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah*. Jakarta: DSN-MUI.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

9. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. 2000b. *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wakalah*. Jakarta: DSN-MUI.
10. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. 2017a. *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli*. Jakarta: DSN-MUI.
11. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. 2017b. *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah*. Jakarta: DSN-MUI.
12. Dewi, R.K. & Purwantini, A.H. 2023. Literasi dan inklusi keuangan, serta keterampilan akuntansi untuk keberlanjutan UMKM. *Akuntansi Bisnis & Manajemen (ABM)*, 30(2): 133–144. https://doi.org/10.35606/jabm.v30i2.1279
13. Dusuki, A.W. 2008. Banking for the poor: The role of Islamic banking in microfinance initiatives. *Humanomics*, 24(1): 49–66. https://doi.org/10.1108/08288660810851469
14. Fauzia, A.A. & Yazid, M. 2024. Pengaruh Pegadaian Syariah terhadap keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Iqtishodiah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 6(2): 79–84. https://doi.org/10.62490/iqtishodiah.v6i2.738
15. Hassan, M.K., Alshater, M.M., Hasan, R. & Bhuiyan, A.B. 2021. Islamic microfinance: A bibliometric review. *Global Finance Journal*, 49: 100651. https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100651
16. Hendri, Ma'ani, B. & Habriyanto. 2023. Efektivitas pembiayaan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Syarikat Madani pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Batam. *Jurnal QOSIM: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora*, 1(1): 30–40. https://doi.org/10.61104/jq.v1i1.13
17. Imelda, S. & Diem, M.J. 2024. The role of Islamic financial institutions in improving the performance of MSMEs in Indonesia. *Proceedings of Islamic Economics and Business (P-IEB)*, 1(1): 64–72.
18. Jadid, N., Shamad, A.A. & Ghofilin, T. 2026. The effect of Qardh financing on business stability and sustainability of MSME financial inclusion. *FINANSIA: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah*, 9(1). https://doi.org/10.32332/finansia.v9i1.12741
19. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. 2024. *Data UMKM*. https://kemenkopukm.go.id/data-umkm
20. Khairunnisa, D.A. & Nofrianto. 2023. Pembiayaan dan keuangan syariah: Menopang UMKM dalam fase pemulihan perekonomian (economic recovery) Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3): 3985–3992. https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.9878
21. Lestari, R.P. & Nisa, F.L. 2024. Pengaruh implementasi prinsip syariah dalam produk pembiayaan murabahah bank syariah terhadap kinerja keuangan UMKM: Kajian literatur. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen*, 2(3): 17–29.
22. Miles, M.B., Huberman, A.M. & Saldaña, J. 2014. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
23. Moleong, L.J. 2021. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (edisi revisi). Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
24. Penrose, E.T. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
25. Purnama, C., Rahmah, Z.Z., Fatmah, D., dkk. 2024. Evaluasi dampak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) terhadap pertumbuhan dan pengembangan UMKM di Indonesia. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2): 308–318.
26. Putri, E.S., El Muna, N. & Ashlihah, A. 2026. Dinamika persepsi nasabah pembiayaan UMKM di BMT NU Kantor Wilayah Ngoro terhadap keberlanjutan usaha. *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah dan Akuntansi*, 3(3): 21–32. https://doi.org/10.61132/jiesa.v3i3.2228
27. Rafsanjani, H. 2022. Analisis praktek riba, gharar, dan maisir pada asuransi konvensional dan solusi dari asuransi syariah. *Maqasid*, 11(1).
28. Rifa'i, A. 2017. Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam mengimplementasikan keuangan inklusif melalui pembiayaan UMKM. *IKONOMIKA: Journal of Islamic Economics and Business*, 2(2).
29. Rumini, D.A. & Martadiani, A.A.M. 2020. Peran literasi keuangan sebagai prediktor kinerja dan keberlanjutan UMKM di Kabupaten Badung. *Inventory: Jurnal Akuntansi*, 4(1): 53–62. https://doi.org/10.25273/inventory.v4i1.6300
30. Sandy, N.B.E.E. 2023. Analysis of the role of Islamic microfinance institutions in the development of MSMEs in Indonesia. *Proceedings of Femfest International Conference on Economics, Management, and Business*, 1: 161–171.
31. Schaltegger, S., Hansen, E.G. & Lüdeke-Freund, F. 2016. Business models for sustainability: Origins, present research, and future avenues. *Organization & Environment*, 29(1): 3–10. https://doi.org/10.1177/1086026615599806
32. Sugiyono. 2021. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
33. Teece, D.J., Pisano, G. & Shuen, A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7): 509–533.
34. Yin, R.K. 2018. *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6th ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.

DOI: https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.14341
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)