

## Analisis Pembiayaan Kur Mikro dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BSI KCP Pulo Brayan

Ayuni Syafitri<sup>1</sup>, Khairina Tambunan<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatra Utara, Medan.

[ayunisyahfitri966@gmail.com](mailto:ayunisyahfitri966@gmail.com)

### Abstrak

Studi kasus ini berawal dari para pelaku Umkm yang memiliki permasalahan dalam menjalankan usahanya terutama keterbatasan modal usaha, sehingga para pelaku umkm sangat sulit dalam mengembangkan usahanya. Tetapi sekarang Bank Syariah Indonesia menyediakan pinjaman modal usaha untuk UMKM yaitu pembiayaan BSI KUR mikro. Kasus ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana pendapatan nasabah setelah mendapatkan pembiayaan kur mikro di BSI. Dengan pendekatan kualitatif, penelitian single case study ini menggunakan jenis kajian practice oriented. Untuk mengumpulkan data menggunakan 2 instrumen utama yaitu melalui observasi dan wawancara. Hasil penelitian menemukan bahwa rata-rata pendapatan nasabah mikro setelah mendapatkan pembiayaan di BSI meningkat, tetapi ada juga pendapatan usaha nasabah yang malah berkurang ini dikarenakan nasabah tidak menggunakan pembiayaannya untuk modal usaha tetapi untuk kebutuhan pribadi. Temuan study kasus dapat dianggap penting bagi para praktisi perbankan syariah dan para pelaku UMKM dalam menangani keterbatasan modal usaha.

**Kata Kunci : Pembiayaan, Perbankan Syariah, KUR Mikro**

### Abstract

*This case study begins with MSME actors who have problems in running their business, especially limited working capital, so that MSME actors are very difficult to develop their business. But now Indonesian Islamic Banks provide business capital loans for MSMEs, namely micro-credit BSI financing. This case aims to explore how the opinions and customers after getting micro-credit financing at BSI. With a qualitative approach, this single case study uses a practice-oriented type of study. To collect data using two main instruments, namely through observation and interviews. The results of the study found that the average income of micro customers after getting financing at BSI increased. But there is also a decrease in customer business income because customers do not use their financing for business capital but for personal needs. The case study findings can be considered important for Islamic banking practitioners and MSME actors in dealing with limited working capital.*

### PENDAHULUAN

UMKM adalah usaha produktif milik individu perorangan ataupun badan usaha yang memiliki suatu bisnis ataupun usaha meliputi pedagang besar, pedagang eceran, jasa-jasa, perbengkelan, dan lain lain yang memenuhi kriteria usaha mikro kecil menengah<sup>3</sup>. Umkm sangat berperan aktif dalam upaya memajukan perekonomian di

---

<sup>1</sup> Penulis Pertama

<sup>2</sup> Penulis Kedua

<sup>3</sup> Muhammad Arif, dkk, *Pengantar Bisnis* (Medan : FEBI Uinsu Press, 2020), h. 10-11

Indonesia, karna umkm dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan secara tidak langsung dapat mengurangi jumlah pengangguran.

Begitu besarnya potensi UMKM dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, namun masih banyak sector UMKM yang menghadapi permasalahan dalam pengembangan usahanya, permasalahan yang paling sering dihadapi oleh sector UMKM yaitu masalah keuangan yang terbatas, terutama terkendala dalam mendapatkan tambahan modal dan ini sangat mempengaruhi tingkat pendapatan usahanya karna dengan tidak ada perkembangan maka pendapatan usaha juga tidak mungkin meningkat bahkan terjadi penurunan pendapatan usaha. Maka dari itu sekarang ini banyak jasa-jasa keuangan terutama jasa perbankan yang menawarkan ataupun menyediakan kredit pinjaman modal untuk usaha UMKM.

Maskipun banyak jasa perbankan yang menawarkan pinjaman modal untuk UMKM, tetapi tidak jarang banyak UMKM yang memilih mengambil pinjaman modal (pembiayaan) di Bank Syariah Indonesia, selain karna marginnya yang rendah pembiayaan KUR di Bank Syariah Indonesia juga menerapkan system non riba, oleh karna itu banyak UMKM yang mengambil pembiayaan di BSI dan berharap usaha nya akan membawa berkah dan maslahat.

Berdasarkan latar belakang ini, penulis menjadi tertarik untuk meneliti tentang “Analisis pembiayaan BSI kur mikro dalam meningkatkan pendapatan nasabah” di Bank syariah Indonesia Kcp pulo Brayan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **A. Pengertian Bank Syariah**

Menurut ketentuan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008, 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<sup>4</sup>. Bank Syariah diartikan juga sebagai lembaga intermediasi dan fasilitator jasa keuangan yang bertindak berlandaskan etika dan prinsip islam, khususnya yang bebas dari riba, dari segala kegiatan spekulatif yang non produktif seperti perjudian atau maysir, dan juga terbebas dari hal-hal yang tidak baik dan gharar, memiliki prinsip keadilan dan hanya memberikan pembiayaan kepada usaha yang halal<sup>5</sup>.

Jadi menurut penulis Bank Syariah merupakan suatu Bank atau lembaga keuangan yang menjalankan aktivitas atau kegiatan usahanya berlandaskan prinsip syariah dan bagi hasil sesuai dengan Al-Qur'an dan hadits.

### **B. Pengertian dan Jenis- jenis Pembiayaan**

Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu produk bank yang menyalurkan dananya kepada masyarakat ataupun calon nasabah dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Sedangkan pembiayaan mikro di BSI yaitu produk pembiayaan usaha yang disediakan oleh bank untuk calon nasabah yang mempunyai usaha mikro kecil dan menengah guna memenuhi kebutuhan dan modal usahanya.

Adapun jenis-jenis pembiayaan di bank syariah yaitu :

1. Pembiayaan Konsumer atau konsumtif syariah.

Pembiayaan konsumer adalah pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah yang memerlukan dana diluar usaha dan bersifat individu. Contohnya : Pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah yaitu pembiayaan perumahan dari Bank Syariah Indonesia yang diperuntukkan untuk nasabahnya. Pembiayaan KPR BSI Griya Hasanah ini biasanya menggunakan akad Jual beli atau Murabahah maksudnya yaitu BSI yang

---

<sup>4</sup> Undang – Undang Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Bab I ketentuan umum pasal 1 ayat 1

<sup>5</sup> Darsono, *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2017), h 37

membelikan Rumah untuk nasabah, dana yang ditransfer ke rekening nasabah hanya sebagai transit saja lalu langsung di transfer ke penjual rumah. Marjin Bank telah disetujui dari awal akad. Bank Syariah tidak bisa memberikan 100% pembiayaan artinya Nasabah harus memiliki DP minimal sebesar 20% dari harga rumah tersebut. Lalu pihak bank akan melakukan proses appraisal dengan cara melakukan survey kelokasi rumah, lalu menanyakan harga kisaran tanah diwilayah tersebut kepada ketua RT/RW ataupun tetangga sekitar .

## 2. Pembiayaan mitraguna

Yaitu pembiayaan gaji pegawai, contohnya pensiunan PNS, pegawai BUMN, Dokter, dan pegawai tetap yang memiliki penghasilan tetap. Pembiayaan mitraguna ini bisa dicicil langsung dari gaji pegawai dan pejuannya tanpa agunan tetapi hanya dengan SK pegawai.

## 3. Pembiayaan UMKM

lalah pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang memiliki usaha dengan tujuan digunakan sebagai modal usaha, investasi dan konsumsi. Pembiayaan UMKM ada 2 jenis yaitu pembiayaan KUR dan pembiayaan Reguler perbedaannya yaitu : KUR adalah produk dari pemerintah marginnya 3% per tahun karna ada subsidi tetapi jika nasabah memiliki riwayat pembiayaan yang belum selesai maka bank akan menolak nasabah tersebut, Sedangkan Reguler adalah Pruduk asli dari bank, marginnya 10% per tahun , tetapi jika nasabah masih memiliki pembiayaan lain pihak bank masih bisa mempertimbangkan untuk menerima atau menolaknya.

Jenis-jenis pembiayaan KUR di BSI itu ada 3 yaitu :

- 1) KUR Super Mikro, Bank BSI menawarkan pinjaman Rp5 Juta - Rp10 Juta kepada nasabah, Syaratnya Usaha sudah berjalan minimal 1 bulan.
- 2) KUR Mikro, dengan plafon pinjaman Rp10 Juta- Rp50 Juta. Syaratnya Usaha harus sudah berjalan 6 bulan.
- 3) KUR Kecil, pinjaman dalam jumlah besar mulai dari Rp50 Juta - Rp500 Juta. Syaratnya harus sudah memiliki usaha yang sudah berjalan lebih dari 6 bulan.

### C. Pengertian Pendapatan dan Modal Usaha

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam usaha karena pendapatan yang akan menentukan berkembang atau tidaknya suatu usaha yang dijalani, oleh karena itu pengusaha harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Pendapatan merupakan arus kas lancar atau profit dari hasil usaha yang dijalankan<sup>6</sup>.

Untuk menjalankan sebuah usaha diperlukan modal dalam bentuk uang untuk membiayai segala keperluan usaha, modal usaha adalah harta yang dimiliki pengusaha untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan usaha. Adapun solusi jika pengusaha membutuhkan modal tambahan, maka pengusaha bisa mengajukan pinjaman pembiayaan ke BSI.<sup>7</sup>

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang dilaksanakan di BSI Kcp Pulo Brayan, penelitian single case study ini menggunakan jenis kajian practice oriented. Untuk mengumpulkan data menggunakan 2 instrumen utama yaitu melalui observasi dan wawancara.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

---

<sup>6</sup> Anastasia Diana dan Lilis Setiawati, Akuntansi keuangan menengah, (Yogyakarta: ANDI, 2017) h.340

<sup>7</sup> Muhammad Arif, dkk, *Pengantar Bisnis* (Medan : FEBI Uinsu Press, 2020), h. 140

Dalam melakukan study kasus tentang analisis pembiayaan BSI KUR Mikro pada BSI Kcp Pulo Brayan, maka dalam hal ini peneliti melakukan wawancara secara langsung ke objek penelitian. Sebagai narasumber utama ialah bapak Zefrianda Pratama selaku CBRM (Consumer Banking Retail Manager) di BSI, bang Aldi Erawan selaku bagian STF pembiayaan, dan juga beberapa nasabah mikro yaitu Bpk Suhadirman dengan Ibu Anggi.

#### **A. Pendapatan Nasabah Umkm Sesudah Memperoleh Pembiayaan Kur Mikro Dari Bsi Kcp Pulo Brayan**

Untuk mengetahui jumlah pendapatan nasabah UMKM sesudah memperoleh pembiayaan KUR Mikro di BSI Kcp Pulo Brayan, penulis melakukan wawancara terhadap beberapa nasabah, yaitu sebagai berikut :

- a. Bapak Suhadirman sebagai pemilik kontrakan di jl karya jaya Medan Johor, Beliau menegaskan :

“Saya mengajukan pembiayaan di BSI Kur Mikro sebesar Rp 25.000.000 dek, uang Rp 25.000.000 saya pakai untuk merenovasi kontrakan saya seperti mengganti lantai yang sebelumnya masih semen sekarang sudah dikeramik, ngecat tembok yang sudah kusam, dan juga jerjak besi di pintu depan dan belakang, ini saya lakukan supaya kelihatan lebih menarik dan masyarakat lebih tergoda untuk ngontrak disini kalau kontrakannya bagus mereka juga senang. Hasilnya bisa dilihat sendiri setelah saya melakukan pembiayaan untuk merenovasi kontrakan saya lebih bagus dari sebelumnya, jadi saya bisa menaikkan harga kontrakan sebesar dari awalnya Rp 250.000 perbulannya sekarang menjadi 450.000 perbulannya. Pihak bank juga membantu dan menyarankan saya untuk membeli bahan bangunan ditoko yg direkomendasikan lebih murah”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suhadirman sebagai pemilik kontrakan di jln Karya Jaya Medan Johor, beliau mengajukan pembiayaan Kur Mikro di BSI guna untuk merenovasi kontrakannya agar lebih bagus dan menarik orang- orang untuk ngontrak disana, dan juga supaya Beliau bisa menaikkan harga sewa kontrakannya dari yang awalnya Rp 250.000,00 perbulannya dan sekarang Rp 450.000,00 per bulannya.

- b. Ibu Anggi sebagai pemilik toko busana muslim di Jln Setia Budi Medan, Beliau mengatakan :

“Saya mengajukan pembiayaan Kur Mikro sebesar Rp 15.000.000,00 di BSI Kcp Pulo Brayan, uang pembiayaan ini saya gunakan untuk tambahan modal jualan busana muslim. Dan juga saya gunakan untuk merenovasi toko saya seperti membeli wallpaper dinding dan juga membeli rak gantungan. Ibu Anggi menegaskan sesudah menerima pembiayaan dari BSI pendapatannya meningkat, dalam 3 minggu terakhir pendapatan rata-ratanya meningkat. Yang awalnya Rp 400.000,00-500.000,00 per minggu, dalam 3 minggu terakhir ini rata-rata bisa mendapatkan Rp 750.000,00-900.000,00. Dari awal saya mengajukan pembiayaan sampai sekarang pihak BSI sangat membantu saya dan terus memberi masukan terhadap usaha saya agar usaha saya dapat terus berkembang”.

Dari hasil wawanacara dengan Ibu Anggi sebagai pemilik toko busana muslim melakukan pembiayaan KUR Mikro di Bank Syariah Kcp Pulo Bryan untuk menambahmodal usaha jual beli pakaian busana muslim dan untuk merenovasi tokonya. Sebelum melakukan pembiayaan pendapatan ibu Anggi perminggunya sebesar Rp 400.000,-500.000 dan setelah mendapatkan pembiayaan BSI Kur Mikro pendapatan ibu Anggi meningkat hingga Rp 600.000, - 750.000 per minggunya bahkan bisa lebih.

#### **B. Langkah-Langkah Yang Dilakukan Pihak BSI Dalam Mengantisipasi Terjadinya Resiko Kredit Macet Akibat Nasabah Pembiayaan Yang Memiliki Tunggalan.**

Bank Syariah Indonesia sudah mencoba memberikan yang terbaik untuk nasabah dalam menjalankan tugasnya, terutama dalam penyaluran pembiayaan sebagai tambahan modal usaha nasabah mikro. Tetapi ada beberapa nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan tetapi usahanya tidak berjalan dengan baik, dan pendapatan usahanya berkurang akhirnya mereka tidak dapat membayar cicilan pembiayaannya. Biasanya ini terjadi karena nasabah menggunakan dana pembiayaan tidak sesuai dengan perjanjian di akad, adakala nasabah

yang menggunakan dana pembiayaannya untuk memenuhi kebutuhan pribadi bukan kebutuhan usahanya. Hal inilah yang akan menyebabkan terjadinya kredit macet di perbankan, tetapi pihak BSI dalam mengantisipasi terjadinya resiko kredit macet melakukan langkah-langkah sebelum diterimanya data nasabah, yaitu :

1. BI Checking

Langkah yang pertama yaitu BI Chacking, mengecek data nasabah yang dilakukan oleh pihak bank untuk melihat riwayat pembiayaan calon nasabah sebelumnya, jika dia masih memiliki riwayat pinjaman yang belum selesai maka datanya akan ditolak. Jika bersih artinya tidak memiliki riwayat tunggakan maka datanya diterima.

2. Menerapkan prinsip analisis 5 C kepada calon nasabah

Sebelum pengajuan pembiayaan calon nasabah diterima, maka calon nasabah dianalisa terlebih dahulu menggunakan prinsip 5 c. Prinsip 5 C ini digunakan pihak bank untuk menukur kelayakan calon nasabah pembiayaan. Penjelasan mengenai prinsip 5 C yaitu :

- a) Character biasanya pihak bank menganalisa karakter calon nasabah bisa dipercaya atau tidak dari reputasinya di lingkungan tempat tinggal ataupun tempat usahanya
- b) Capacity, pihak bank melakukan penilaian terhadap kapasitas keuangan nasabah yang dianalisa melalui struk gaji ataupun pendapatan usahanya.
- c) Capital yaitu modal
- d) Collateral yaitu agunan atau jaminan berupa surat tanah, SK, Surat rumah, yang bisa diambil kembali setelah cicilan pembiayaan lunas.
- e) Conditions off economy yaitu kondisi ekonomi nasabah.

3. Kunjungan On The Spot (OTS)

Pihak bank melakukan kunjungan atau survey langsung ke lokasi untuk meninjau usaha yang dijalankan nasabah, apakah usaha tersebut masih berjalan atau tidak berjalan lagi.

4. Exception monitoring

Pihak bank pengawasan lebih lanjut kepada nasabah yang berada pada kategori perhatian khusus (nasabah yang mengalami kredit macet). Maka akan terlihat jika ada kejadian yang kurang baik dan tidak berjalan sesuai rencana. Untuk menindaklanjuti kasus seperti ini biasanya BSI Kcp Pulo Brayon akan memberikan : Peringatan tertulis dengan memberikan surat peringatan kepada nasabah, dan juga peringatan secara langsung kepada nasabah untuk memenuhi kewajibannya membayar angsuran.

Bapak Zefrianda Pratama selaku CBRM (Consumer Banking Retail Manager) di BSI Kcp Pulo Brayon, Beliau mengatakan :

“Jika nasabah tidak dapat melunasi angsurannya dan sudah melewati batas waktu yang telah kami sepakati diawal akad, maka biasanya angsuran nasabah tersebut ditalangi dahulu oleh PT Taspen karna BSI bekerjasama dengan PT Taspen, tetapi nasabah masih menjadi tanggung jawab kami untuk menagih tunggakan angsurannya dan akan dikenakan denda. Hal inilah yang kami lakukan agar dana bisa terus diolah dan untuk mengantisipasi terjadinya kredit macet”

Jadi, yang dapat penulis simpulkan dari pernyataan Bpk Zefrianda ternyata jika ada nasabah yang tidak dapat membayar cicilan pembiayaannya, maka cicilan nasabah tersebut ditalangi terlebih dahulu oleh PT Taspen, agar kegiatan oprasional di BSI tetap berjalan, dan dana perbankan tetap dapat tetap diolah oleh BSI.

Kemudian bang Aldi Erawan selaku bagian STF pembiayaan, Beliau juga mengatakan “Di pembiayaan mikro biasanya kita menggunakan akad mudharabah didalamnya juga ada akad wakalah, akadnya ada 2 karena pihak

bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri apa apa saja yang dibutuhkan, lalu sebagai bukti pihak bank hanya meminta struk dari pembelanjaan nasabah. Setelah nasabah menerima pencairan dana pembiayaan, pihak bank masih tetap melakukan pengawasan biasanya dengan cara mengunjungi langsung ketempat tinggal nasabah, ataupun bersilaturahmi melalui whatsApp”

Kalau dari pernyataan Bang Aldi, penulis dapat menyimpulkan bahwa bank sebagai lembaga keuangan juga memiliki keterbatasan, maka dari itu pembiayaan KUR Mikro di BSI menggunakan 2 akad yaitu akad mudharabah(jual beli) dan akad wakalah(mewakilkan). Dan setelah nasabah mendapatkan pencairan dana, BSI tidak langsung lepas tangan tetapi tetap mengawasi dan memberikan masukan agar usaha nasabah semakin berkembang.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Pendapatan nasabah UMKM sesudah memperoleh pembiayaan KUR Mikro di BSI Kcp Pulo Brayan rata-rata meningkat hingga 50% dari pendapatan sebelumnya. Tetapi ada beberapa nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan tetapi usahanya tidak berjalan dengan baik, dan pendapatan usahanya berkurang akhirnya mereka tidak dapat membayar cicilan pembiayaannya. Biasanya ini terjadi karena nasabah menggunakan dana pembiayaan tidak sesuai dengan perjanjian di akad, adakala nasabah yang menggunakan dana pembiayaannya untuk memenuhi kebutuhan pribadi bukan kebutuhan usahanya.

Langkah-langkah yang dilakukan pihak bsi dalam mengantisipasi terjadinya resiko kredit macet akibat nasabah pembiayaan yang memiliki tunggakan yaitu :

1. BI Checking, yaitu pihak bank melakukan pengecekan data nasabah untuk melihat riwayat pinjaman nasabah, jika tidak ada tunggakan maka data nasabah diterima
2. Menerapkan prinsip analisis 5 C kepada calon nasabah yaitu Character, capacity, capital, collateral, dan condition off economy.
3. Kunjungan On The Spot (OTS)
5. Dan Exception monitoring

### **B. Saran**

1. Bank Syariah Kcp Pulo Brayan harus bisa mempertahankan atau lebih baik dalam memberikan pelayanan terhadap nasabah pada saat memberikan pelayanan bagi nasabah ketika memberikan pembiayaan untuk modal usaha .
2. BSI Kcp pulo brayan seharusnya memberikan pengawasan yang lebih ketat kepada nasabah UMKM yang baru mendapatkan pencairan pembiayaan agar nasabah benar- benar menggunakannya buat kebutuhan modal usaha bukan buat kebutuhan pribadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Darsono. *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati. *Akuntansi Keuangan Menengah*, Yogyakarta: ANDI, 2017
- Erawan, Aldi. Wawancara pribadi. 2 February 2022.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2001.
- Muhammad Arif, dkk. *Pengantar Bisni*. Medan : FEBI Uinsu Press. 2020
- Padillah I, Kamilah, dan Ilhami Nasution. *Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. *Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam*. 2021
- Pratama, Zefianda. Wawancara pribadi. 2 February 2022.
- Purwanti, Endang. *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga Among Makarti*, Vol.5 No.9, 2012
- Rahayu E, dan Kamilah K. *Analisis Pengaruh (Banking Internal Service Quality) terhadap kepuasan kerja karyawan*. In *Forum Ekonomi*. 2022
- Rahayu, Rospita. *Peranan Pembiayaan BSI Kur Mikro Dalam Peningkatan Pendapatan nasabah*. Skripsi. Bengkulu : IAIN Bengkulu. 2021
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cetakan 2, Jakarta, Kencana Prenada Media Group. 2010
- Sofyan, Sofriza, 2011, *Business Data Analysis dan Econometrics*, Jakarta, Universitas Az-Zahra.
- Suhel, Ahmad. *Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pedagang Di Pasar Tradisional Desa Paciran*, Skripsi UINSA Surabaya, 2018.
- Sutedi, Adrian, 2009, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Cetakan 1, Jakarta, Ghalia Indonesia.
- Turmudi, Muhammad, *Pembiayaan Mikro BRI Syariah : Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang kendari, jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 2, No 2, Desember 2017.
- Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Bab I Ketentuan Umum Pasal 1 Ayat 1