

Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Ayif Fathurrahman

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Ayief_ospp@yahoo.com

Jihan Fadilla

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
dhillajihan95@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the role of Islamic banking toward the development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) capital in Yogyakarta. This test uses primary data obtained from the distribution of questionnaires with analysis tools using SPSS 20 software. The sampling method in this study used purposive sampling where 100 samples were selected according to the research criteria. In this study using the sample criteria with microfinance customers in Islamic banking in Yogyakarta. The data analysis technique in this test is multiple regression analysis. So, the results obtained in this test show that the variables of assistance, accessibility, and financing products have a positive and significant effect on capital development. However, the service variable does not have a positive and significant effect on MSMEs' capital development in Yogyakarta.

Keywords: *Capital Development, Mentoring, Services, Accessibility, and Financing Products.*

PENDAHULUAN

Salah satu upaya perbankan dalam mengembangkan ekonomi masyarakat adalah dengan cara memahami perilaku masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan pembiayaan. Salah satu perilaku konsumen yang harus dipahami oleh perbankan adalah perilaku dalam menentukan pilihan bank oleh pemilik usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dalam hal ini, perbankan harus mengetahui aspek apakah yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan pilihan terhadap sebuah perbankan.

Dengan demikian, sebagai financial intermediary, perbankan harus bisa berinteraksi dan memahami cara setiap konsumennya dalam memilih, mengalami serta mengevaluasi pelayanan yang diberikan. Memahami perilaku konsumen akan memicu dampak yang positif terhadap perbankan, karena setiap perbankan akan berusaha melengkapi dan memperbaiki kinerja dalam memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen.

Keberhasilan dalam industri perbankan bisa dilihat dari cara perbankan menjaga interaksi dengan nasabah dan memahami kebutuhan nasabah. Bagi perbankan, perusahaan mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pasar yang cukup potensial. Karena

perusahaan ini dalam jangka panjang akan membutuhkan dana pembiayaan untuk berkembang dan bertahan. Namun, sektor UMKM juga dihadapkan dengan berbagai permasalahan yang menghambat penyaluran besarnya potensi UMKM dalam membantu perekonomian. Salah satu masalah yang hingga kini masih terjadi adalah masalah keterbatasan modal yang dimiliki oleh pelaku usaha yang diikuti sulitnya mengakses sumber permodalan (Bank Sentral Republik Indonesia and Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia 2015).

Dalam hal ini, Bank Syariah sebagai intermediary juga perlu untuk memahami perilaku pelaku pengusaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagai bagian dari upaya untuk menangkap peluang pasar. Dengan demikian, perbankan syariah perlu melengkapi dan memperbaiki kinerja dalam memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen.

Berkaitan dengan itu, ada beberapa faktor yang harus mendapatkan perhatian dari perbankan syariah, seperti produk pembiayaan (Suryanto and Nasrulloh 2019), aksesibilitas (Delima and Paramita 2019; Saud, Teguh, and Nugraheni 2018; Supriyanti and Fatimah 2018; Tarmidzi 2019; Widihastuti and Huda 2019), pelayanan (Abdullah and Robson 2017; Abror et al. 2019; Aisyah 2018; Ali and Raza 2017; Alnaser et al. 2017; Janahi and Al Mubarak 2017; Muhammed et al. 2017; Saleh et al. 2017; Suhartanto et al. 2019), pendampingan serta pengembangan modal (Aisyah 2018; Faisol 2017; Feyisa and Tamene 2019; Rini 2017; Veiga and McCahery 2019).

Faktor-faktor tersebut menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih perbankan syariah. Di sisi lain, lemahnya permodalan merupakan faktor internal yang menjadi persoalan pada setiap pelaku usaha, mikro kecil dan menengah (UMKM). Hal ini juga terlihat dari dukungan yang diberikan pemerintah melalui peraturan undang-undang No. 20 Tahun 2008 dijelaskan bahwa, hambatan yang dialami pengusaha usaha, mikro, kecil, dan menengah terdiri dari hambatan yang bersifat internal dan eksternal yang termasuk pula dalam hal permodalan. Bank Indonesia juga memiliki peraturan sejenis yaitu no. 14/22/PBI/2012 yang menjelaskan bahwa, Bank Indonesia masih terus mendorong peran dari perbankan dalam peningkatan penyediaan kredit atau pembiayaan UMKM dalam rangka memenuhi aspek permodalan usaha mikro dan menengah.

Meskipun demikian, sektor usaha mikro dan menengah (UMKM) berada dalam posisi *track record* yang baik di berbagai daerah, sehingga memungkinkan menjadikan Indonesia sebagai negara yang berpeluang besar bagi perkembangan (UMKM) usaha mikro kecil dan menengah. Dan pada saat yang sama juga menjadi captive market pembiayaan dari perbankan syariah. Pernyataan ini diperkuat dengan penelitian Faisol yang menyimpulkan bahwa kinerja sektor usaha kecil menengah (UKM) di Kediri akan meningkat jika pembiayaan Bank Syariah terhadap UMKM meningkat (Faisol 2017). Begitu juga dengan pengembangan UMKM secara Nasional bahwa pengembangan UKM baik menyangkut jumlah unit usaha, lapangan kerja, dan pembiayaan dari perbankan syariah menunjukkan arah positif atau meningkat secara signifikan. Selain itu, interaksi antara UKM dan perbankan syariah cukup relatif dekat (Purnamasari and Darmawan 2017). Provinsi D.I Yogyakarta menjadi daerah yang dinilai memiliki potensi bagi pengembangan UMKM. Pertumbuhan perbankan syariah di D.I Yogyakarta yang persentasenya cukup bagus. Berdasarkan data OJK juni (2018) sebesar 15.73%, Pertumbuhan aset perbankan syariah dan bila di bandingkan dengan Jawa Tengah hanya sebesar 10.73%. OJK (2018) merilis laporan bahwa pada tahun 2018 secara industri, pertumbuhan perbankan syariah meningkat sebesar 37 persen lebih dibandingkan pada tahun 2017 yang hanya 20 persen.

Namun berdasarkan penelitian Nugroho dan Tamala di Pasar Malam Akbar Kemayoran, Perbankan syariah yang memiliki tujuan untuk memajukan UMKM ternyata belum memiliki peran yang optimal. Masih kurangnya jangkauan dari perbankan syariah

dan rendahnya literasi keuangan syariah menjadi penyebab UMKM tidak memilih bank syariah dalam bertransaksi keuangannya. Adapun alasan mereka tidak menggunakan jasa bank Syariah adalah 37% pelaku UMKM kesulitan mencari lokasi Bank Syariah, 28% kurangnya promosi dari bank Syariah kepada pelaku UMKM, 22% pelaku UMKM tidak paham produk dari perbankan Syariah dan 12% produk perbankan Syariah yang kurang variatif (Nugroho and Tamala 2018). Penelitian Rini juga menyimpulkan bahwa bank syariah masih sangat minim kontribusi dan sosialisasi produknya terhadap eksistensi UMKM, terutama UMKM Batik Laweyan. Faktor yang menjadi penyebab kurangnya minat masyarakat adalah bank syariah di anggap rumit dalam prosedur, istilah produk masih asing, bank syariah kurang memberikan kepercayaan kepada masyarakat (Rini 2017).

KAJIAN TEORI

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Pasal 1 undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, mendefinisikan usaha mikro sebagai usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha mikro seperti yang telah diatur dalam undang-undang tersebut. Sedangkan pada usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri serta dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam undang-undang (Bank Sentral Republik Indonesia and Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia 2015).

Menurut Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:

- a. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan dengan jumlah kekayaannya sampai Rp 50 juta rupiah dengan pendapatan sampai Rp 300 juta rupiah per tahun.
- b. Usaha kecil merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan 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 dengan nilai kekayaan usahannya antara Rp 50 juta rupiah hingga Rp 500 juta rupiah dengan total penghasilan sekitar Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar rupiah per tahun.
- c. Usaha menengah merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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 nilai kekayaan usahannya antara Rp 500 juta rupiah hingga 10 miliar rupiah dengan jumlah pendapatan per tahun berkisar Rp 2,5 hingga 50 miliar rupiah (Anon 2008).

Perkembangan UMKM di Indonesia tentu tidak terlepas dari berbagai macam permasalahan. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal baik kerja atau pun investasi, bahan baku dengan kualitas baik sulit untuk di dapatkan, teknologi yang terbatas, kualitas sumber daya manusia yang baik, informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Dalam mengembangkan usaha, UMKM harus meningkatkan kapasitas produksinya yang tentunya memerlukan modal yang tidak sedikit. Minimnya permodalan dan rendahnya kemampuan serta pengetahuan sumber daya manusia (SDM) dalam mengelola usaha, membuat UMK belum mampu mengimbangi perubahan selera konsumen dan belum berdaya saing global (LPPI dan BI,

2015). Hal ini terkadang membuat mayoritas UMK beroperasi dalam waktu yang relatif tidak lama, yaitu kurang dari 10 tahun(Diana 2019).

Aksesibilitas

Perbankan mencoba menyediakan metode penyaluran dana yaitu dengan formal funding sebagai akses untuk UMKM dalam mengajukan kredit formal. Akan tetapi, rendahnya akses pada industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal menyebabkan kecenderungan bergantung pada pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lainya seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Menurut Darwin, UMKM memiliki aksesibilitas yang terbatas terhadap modal terutama kredit dari lembaga keuangan bank. UMKM yang mayoritas unit usaha di Indonesia hanya memperoleh sekitar seperenam pangsa kredit nasional(Syamsulbahri 2018).

Pelayanan

Kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor penting bagi keberhasilan bank sebagai perusahaan jasa saat ini. Mukaffi, dkk dalam penelitiannya menunjukkan bahwa Kualitas pelayanan merupakan faktor dominan bagi keberhasilan bank sebagai perusahaan jasa saat ini(Mukaffi, Pratomo, and Choiruddin 2016). Karena dewasa ini masalah kepuasan dan loyalitas nasabah melalui kualitas pelayanan terbaik telah menjadi komitmen bagi perbankan dalam menjalankan roda bisnisnya.

Pendampingan

Pendampingan adalah proses, cara, perbuatan mendampingi atau mendampingi. Peran pekerja sosial dalam pembimbingan sosial, yaitu sebagai fasilitator, broker, mediator, advokasi dan pelindung bagi masyarakat yang didampingi (Adrian and Mulyaningsih 2017). Peran pendampingan salah satunya sebagai motivator adalah menyadarkan dan mendorong kelompok masyarakat untuk mengenali potensi dan masalah serta dapat mengembangkan potensinya untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi.

Pembiayaan

Bank yang memiliki predikat sebagai perusahaan jasa serta produk utama dari perbankan tersebut yang merupakan penghimpunan dana, penyaluran dana dan layanan/ jasa perbankan. Penyaluran dana pada bank syariah terdiri dari jual beli (*tijarah*), pada mekanisme jual belinya dilakukan dengan pola *transfer of property* serta pada tingkat keuntungan bank ditentukan diawal dan menjadi harga jual barang. Prinsip jual beli di kembangkan menjadi bentuk pembiayaan murabahah (bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli), pembiayaan *bai as-salam* (jual beli barang yang belum ada), pembiayaan *bai al- Istishna'* (pembiayaan manufaktur dan konstruksi). Sewa (*ijarah*) perbedaan dengan jual beli mekanismen operasional ijarah terletak pada obyek transaksinya jasa. Bagi hasil (*syirkah*) terdiri dari musyarakah dan mudharabah(Muhammad 2014).

Musyarakah merupakan penanaman dana dari pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian yang timbul ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/ modal masing-masing. Dalam akad musyarakah dibagi menjadi tiga jenis yaitu *musyarakah* menurun, *musyarakahmutanaqisah*, dan *musyarakah walmurabahah*(Muhammad 2014).

Mudharabah merupakan penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit-loss sharing*) atau metode bagi

pendapatan (*revenue sharing*) diantara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan objek yang mencakup peranan pembiayaan perbankan syariah terhadap UMKM di kota Yogyakarta. Adapun subjek pada penelitian ini terpusat kepada nasabah pembiayaan serta pihak pengelola BSM KCP Bantul di Jl. Bantul Kec. Bantul, Kab. Bantul, Yogyakarta. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari kuesioner maupun wawancara secara langsung kepada nasabah pembiayaan maupun pihak pengelola BSM KCP Bantul, Yogyakarta. Teknik pengumpulan sample yang dipergunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling*, dengan kriteria yang meliputi para pengusaha sekaligus nasabah UMKM di bank syariah Mandiri Bantul yang berada di daerah Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Pengusaha yang melakukan pembiayaan melalui bank syariah mandiri serta pada pembiayaan yang digunakan bisa berupa modal dari bank syariah mandiri dan transaksi dalam menjalankan usaha menggunakan rekening syariah, serta uang hasil usaha yang disimpan dalam rekening syariah. Maka, populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan UMKM pada bank syariah mandiri di kabupaten Bantul, Yogyakarta. Variabel-variabel yang diteliti adalah pendampingan (X1), pelayanan (X2), aksesibilitas (X3), produk pembiayaan (X4) dan variabel perkembangan modal UMKM sebagai variabel dependen (Y). Adapun alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi berganda yang dinyatakan dengan model penelitian sebagai berikut :

$$PMBS = a + b_1PDN + b_2PLYN + b_3AKBS + b_4PRPM + e$$

Keterangan :

PMBS	: Pengembangan Modal
a	: Kostanta
b1,b2,b3,b4	: Koefisien regresi
PDN	: Pendampingan
PLYN	: Pelayanan
AKBS	: Aksesibilitas
PRPM	: Produk Pembiayaan
e	: Error

Kemudian dilakukan Uji t-statistik untuk menguji koefisien regresi yang akan digunakan untuk menentukan apakah variabel independen (X) memiliki pengaruh terhadap variabel dependen (Y). Kemudian dilakukan uji hipotesis dengan uji F (F-test) untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen serta uji koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengukur seberapa jauh model dalam menerangkan variasi variabel independen (Basuki and Yuliadi 2015). Namun sebelumnya, dilakukan uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik.

HASIL PENELITIAN

Setelah uji validitas dan reliabilitas dan asumsi klasik, dapat disimpulkan bahwa penelitian memiliki ketepatan dan ketelitian instrumen penelitian (kuesioner) yang baik dalam melakukan fungsi ukurnya (valid), angket reliabel dan tidak terkena masalah asumsi klasik, seperti uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heterokedastisitas. Dengan data yang diolah menggunakan SPSS versi. 20 maka diperoleh hasil regresi sebagai berikut :

Tabel I
Hasil Analisis Regresi

Model	Unstandardized		Sig.
	Coefficients		
	B	Std. Error	
(Constant)	-,374	1,727	,829
TotalPDN	,208	,092	,026
TotalPLYN	,013	,088	,880
TotalAKBS	,286	,101	,006
TotalPRPM	,484	,087	,000

Sumber : data primer diolah (2019)

Berdasarkan hasil pengolahan dengan program SPSS maka didapat hasil uji-t dari variabel pelayanan diperoleh nilai *sig.* lebih besar (>) dari 0,05, sehingga dinyatakan pada hipotesis bahwa pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan modal. Akan tetapi, variabel pendampingan, aksesibilitas, dan produk pembiayaan diperoleh nilai *sig.* lebih kecil (<) dari 0,05 dan t hitung > t tabel. Sehingga dinyatakan pada hipotesis bahwa pendampingan, aksesibilitas, dan produk pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap pengembangan modal dan secara parsial diterima.

Berdasarkan data yang diolah menggunakan SPSS versi. 20 maka diperoleh hasil regresi uji F sebagai berikut:

Tabel II
Uji F

Model	Sum of Squares	F	Sig.
Regression	295,151	38,909	,000 ^b
Residual	180,159		
Total	475,310		

Sumber : data primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel II diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 38,909 dimana > dari F_{tabel} dengan tingkat probabilitas signifikan F statistiknya sebesar 0,000 sehingga seluruh variabel tersebut yaitu pendampingan, pelayanan, aksesibilitas, dan produk pembiayaan secara stimulan atau keseluruhan berpengaruh terhadap pengembangan modal nasabah pembiayaan UMKM pada bank syariah mandiri KCP Bantul. Sedangkan dalam penelitian ini nilai R^2 sebesar 0,621 atau 62,1 % variasi pengembangan modal dijelaskan oleh variabel pendampingan, pelayanan, aksesibilitas, dan produk pembiayaan. Sisanya sebesar 0,379 atau 37,9 % dan dipengaruhi variasi diluar model. Berdasarkan hasil analisis diketahui model persamaan penelitian ini:

$$PMBS = -3,74 + b_1 0,208 PDN + b_2 0,013 PLYN + b_3 0,286 AKBS + b_4 0,484 PRPM + e$$

PEMBAHASAN

Pengaruh Pendampingan Bank syariah terhadap pengembangan modal

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal UMKM melalui Bank Syariah di Kabupaten Bantul. Dalam hal ini variabel pendampingan merupakan salah satu fasilitas dari unit pelayanan yang diberikan bank terhadap para nasabah. Seperti halnya layanan konsultasi, pembinaan, pengarahan, pendampingan, dan informasi dapat mempengaruhi kenyamanan dan kelancaran dalam memberikan pelayanan kepada setiap nasabah. Hal ini dapat dilihat dari sebagian besar responden yang menyatakan persetujuannya, artinya pendampingan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Bantul telah sesuai dengan harapan nasabah. Temuan ini tidak selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurhabibillah yang menyimpulkan bahwa pendampingan (program PUSPA) secara parsial tidak mempengaruhi minat UMKM dalam pengajuan pembiayaan ke perbankan syariah. Tidak adanya pengaruh disebabkan karena pendampingan program PUSPA tidak secara khusus mendorong minat UMKM dalam pengajuan pembiayaan ke perbankan syariah (Nurhabibillah, Nurhasanah, and Eprianti 2018).

Pengaruh Pelayanan Syariah terhadap Pengembangan Modal

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pelayanan berpengaruh negatif dan signifikan pengembangan modal UMKM di Kabupaten Bantul. Dalam hal ini variabel pelayanan merupakan fasilitas utama dari unit pelayanan yang diberikan bank terhadap para nasabah. Seperti halnya kecepatan, sikap, ketepatan, dan suasana. Hal yang menjadikan variabel pelayanan ini negatif adalah masih kurangnya kecepatan dan ketepatan dalam pelayanan Bank Syariah Mandiri KCP Bantul. Hal ini dapat dilihat dari sebagian besar responden yang menyatakan ketidaksetujuannya, artinya pelayanan yang diberikan Bank Syariah Mandiri KCP Bantul belum sesuai dengan harapan nasabah. Temuan ini tidak selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mukaffi dkk yang menyimpulkan bahwa variabel pelayanan merupakan faktor yang dominan terhadap kepuasan *customer* (Mukaffi et al. 2016).

Pengaruh Aksesibilitas Syariah terhadap Pengembangan Modal

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel aksesibilitas berpengaruh positif dan signifikan pengembangan modal UMKM di Kabupaten Bantul. Dalam hal ini variabel pelayanan merupakan salah satu fasilitas dari unit pelayanan yang diberikan bank terhadap para nasabah. Seperti halnya informasi terbaru, kemudahan, kelancaran transaksi, dan akses lokasi. Hal ini dapat dilihat dari sebagian besar responden yang menyatakan persetujuannya, artinya aksesibilitas yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Bantul telah sesuai dengan harapan nasabah. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraeni, L.dkk, yang menyimpulkan bahwa akses simpanan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan BMT (lembaga mikro keuangan syariah) (Anggraeni et al. 2013). Pembiayaan mikro syariah BMT yang diberikan mampu meningkatkan keuntungan UMKM sebesar 6,21 persen dari keuntungan usaha rata-rata Rp 79,12 juta menjadi Rp 84,03 juta per tahun.

Pengaruh Produk Pembiayaan Syariah terhadap Pengembangan Modal

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel produk pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan pengembangan modal UMKM di Kabupaten Bantul. Dalam hal ini variabel pengembangan modal merupakan salah satu fasilitas dari unit pelayanan yang diberikan bank terhadap para nasabah. Seperti halnya kemudahan, manfaat, sesuai kebutuhan, keuntungan. Hal ini dapat dilihat dari sebagian besar responden yang

menyatakan persetujuannya, artinya produk pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah mandiri KCP Bantul telah sesuai dengan harapan nasabah. Temuan ini selaras dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Muna dan Kuncoro (2016) yang menyimpulkan bahwa keputusan nasabah memilih Bank Syariah adalah karena terbebas dari unsur ribawi (Muna and Kuncoro 2016).

PENUTUP

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, jika bank syariah mandiri KCP Bantul memberikan fasilitas pendampingan kepada nasabah seperti halnya layanan konsultasi, pembinaan, pengarahan, pendampingan serta informasi yang sesuai dengan harapan nasabah maka, akan mempengaruhi kenyamanan dan kelancaran nasabah dalam melakukan transaksi pembiayaan pada bank syariah mandiri KCP Bantul. Variabel pelayanan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, pelayanan yang diberikan oleh bank syariah mandiri KCP Bantul seperti halnya masih kurangnya kecepatan, dan ketepatan, sikap, ketepatan dan suasana dalam proses transaksi berlangsung. Sedangkan variabel aksesibilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Artinya, pada aksesibilitas memiliki peran yang menggambarkan bahwa bank syariah mandiri KCP Bantul guna memenuhi kebutuhan nasabah itu sendiri. Dan variabel produk pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan modal nasabah UMKM. Variabel ini merupakan acuan bagi nasabah dalam pengambilan keputusan mengenai akad dan hukum yang akan digunakan oleh pihak-pihak dalam melakukan transaksi pembiayaan.

Dengan demikian, agar bank syariah mandiri KCP Bantul dapat meningkatkan pelayanan dan kepuasan nasabah maka perlu melakukan peningkatan pembiayaan, pendampingan, dan aksesibilitas. Meskipun pada dalam penelitian ini variabel pelayanan tidak berpengaruh signifikan, Bank terkait juga perlu untuk memperhatikan kualitas pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Najat, and Julie Robson. 2017. "The Importance of Service Quality in British Muslim's Choice of an Islamic or Non-Islamic Bank Account." *Journal of Financial Services Marketing* 22(2):54–63.
- Abror, Abror, Dina Patrisia, Yunita Engriani, Susi Evanita, Yasri Yasri, and Shabbir Dastgir. 2019. "Service Quality, Religiosity, Customer Satisfaction, Customer Engagement and Islamic Bank's Customer Loyalty." *Journal of Islamic Marketing*.
- Adrian, Mohammad, and Hendrati Dwi Mulyaningsih. 2017. "Pengaruh Pendampingan Usaha Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada UMKM Peserta Program PUSPA 2016 Yang Diselenggarakan Oleh Bank Indonesia)." in *e-Proceeding of Management*. Bandung: Universitas Telkom.
- Aisyah, Muniaty. 2018. "Islamic Bank Service Quality and It's Impact on Indonesian Customers' Satisfaction and Loyalty." *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi Syariah* 10(02).
- Ali, Muhammad, and Syed Ali Raza. 2017. "Service Quality Perception and Customer Satisfaction in Islamic Banks of Pakistan: The Modified SERVQUAL Model." *Total Quality Management & Business Excellence* 28(5–6):559–577.

- Alnaser, F., M. Ghani, S. Rahi, M. Mansour, and H. Abed. 2017. "Determinants of Customer Loyalty: The Role of Service Quality, Customer Satisfaction and Bank Image of Islamic Banks in Palestine." *Int J Econ Manag Sci* 6(461):2.
- Anggraeni, Lukytawati, Herdiana Puspitasari, Salahuddin El Ayyubi, and Ranti Wiliasih. 2013. "Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah Dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor." *Al-Muzara'ah* 1(1).
- Anon. 2008. *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Republik Indonesia.
- Bank Sentral Republik Indonesia, and Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. 2015. *Profil Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Basuki, Agus Tri, and Imamudin Yuliadi. 2015. *Electronic Data Processing (SPSS 15 Dan Eviews 7)*. Yogyakarta: Danisa Media.
- Delima, Mustika, and Metti Paramita. 2019. "Analisis Kemudahan Akses Terhadap Kepercayaan Masyarakat Pada Bank Syariah (Studi Bank BRI Syariah KCP Palabuhanratu)." *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah* 5(1):75–82.
- Diana, Rita. 2019. "Analisis Aksesibilitas Permodalan Mikro Kecil Pada Lemabag Formal Di Provinsi Sumatera Barat." *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan* 27(01).
- Faisol. 2017. "Islamic Bank Financing and It's Impact on Small Medium Enterprise's Performance." *Etikonomi* 16(01).
- Feyisa, Bizuayehu Daba, and Kaleb Amanu Tamene. 2019. "The Roles of Micro and Small Enterprises in Empowering Women: The Case of Jimma Town, Ethiopia." *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding* 06(02).
- Janahi, Mohamed Abdalnaser, and Muneer Mohamed Saeed Al Mubarak. 2017. "The Impact of Customer Service Quality on Customer Satisfaction in Islamic Banking." *Journal of Islamic Marketing*.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhammed, A. M., Irwan Shahrinaz, K. J. Ali, Jennifah Nordin, and Shamshul Anaz Kassim. 2017. "Does Religions and Service Quality Determine Customers' Preference in Selecting Islamic Bank?" *ICOPS2017 EProceedings* 833.
- Mukaffi, Zaim, Ahmad Sidi Pratomo, and Muhammad Nanang Choiruddin. 2016. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Perbankan Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah." *El-Dinar* 04(02).
- Muna, Muhammad Afif Nailal, and Amin Kuncoro. 2016. "Produk Bank Syariah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Loyalitas Nasabah KSPS Pati." *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 04(01).

- Nugroho, Lucky, and Dewi Tamala. 2018. "Persepsi Pengusaha UMKM Terhadap Peran Bank Syariah, Sikap." *Sistem Informasi, Keuangan, Auditing Dan Perpajakan (SIKAP)* 03(01).
- Nurhabibillah, Ihsan, Neneng Nurhasanah, and Nanik Eprianti. 2018. "Pengaruh Pendampingan Program PUSPA Terhadap Minat UMKM Syariah Dalam Pengajuan Pembiayaan Ke Perbankan Syariah." in *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*. Bandung: Universitas Islam Bandung.
- Purnamasari, Femei, and Arif Darmawan. 2017. "Islamic Banking and Empowerment of Small Medium Enterprise." *Etikonomi* 16(02).
- Rini, Hana Zunia. 2017. "Peran Perbankan Syariah Terhadap Eksistensi Umkm Industri Rumah Tangga Batik Laweyan." *Academica* 01(01).
- Saleh, Md Abu, Ali Quazi, Byron Keating, and Sanjaya S. Gaur. 2017. "Quality and Image of Banking Services: A Comparative Study of Conventional and Islamic Banks." *International Journal of Bank Marketing*.
- Saud, Ilham Maulana, Iman Teguh, and Peni Nugraheni. 2018. "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Perbankan Konvensional Beralih Ke Perbankan Syariah (Studi Empiris Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi Di DIY)." *InFestasi (Jurnal Bisnis Dan Akuntansi)* 14(2):133–145.
- Suhartanto, Dwi, Christopher Gan, Ira Siti Sarah, and Setiawan Setiawan. 2019. "Loyalty towards Islamic Banking: Service Quality, Emotional or Religious Driven?" *Journal of Islamic Marketing*.
- Supriyanti, Tufy, and Siti Fatimah. 2018. "Pengaruh Aksesibilitas dan Persepsi Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah: Studi Pada Anggota Komunitas Difabel Blora Mustika." *Jurnal MD* 4(2):231–249.
- Syamsulbahri, Darwin. 2018. "UMKM Dalam Perspektif Pembiayaan Inklusif Di Indonesia." *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan* 26(01).
- Tarmidzi, Mohammad Irsyad. 2019. "Analisis Pengaruh Tingkat Pengetahuan, Aksesibilitas dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Menabung di Bank Umum Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Ilmu Ekonomi Angkatan 2015–2018 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unversitas Brawijaya)." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 7(2).
- Veiga, Marcelo Godke, and Joseph A. McCahery. 2019. "The Financing of Small and Medium-Sized Enterprises: An Analysis of the Financing Gap in Brazil European Business Organization Law Review." *European Business Organization Law Review* 20.
- Widihastuti, Retno, and Hakim Miftahul Huda. 2019. "Aksesibilitas Lembaga Pembiayaan Formal Untuk Pelaku Usaha Mikro Pengolahan Ikan di Kabupaten Gresik." *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan* 14(2):249–259.