

---

**ANALISIS PEMBIAYAAN MODAL KERJA DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN INDUSTRI PISANG SALE DI DESA PURWO BAKTI  
KECAMATAN BATIN III KABUPATEN BUNGO**

**Ronaldo Prawinata<sup>1</sup> Arsa<sup>2</sup> Lidya Anggraeni<sup>3</sup>**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Email:ronaldoprawinata@gmail.com

**ABSTRACT:**

Tujuan skripsi ini untuk mengetahui analisis pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo. Untuk mengetahui mekanisme dan kendala pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif, metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dan metode analisis dilakukan dengan reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan mekanisme pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo dilakukan dengan cara Menganalisa Kelayakan Usaha Pisang Sale, pihak bank syariah melakukan analisa terlebih dahulu dengan cara melihat pendaptan usaha, lama usaha dan kebutuhan pasar hari ini, Melakukan Bagi Hasil dengan Petani Pisang, di mana pengusaha melakukan kerjasama dengan petani pisang untuk memasok pisang yang dibutuhkan pengusaha dan Jangka Waktu Pembiayaan juga Menyesuaikan dengan Kemampuan Nasabah. Kendala dalam pembiayaan modal kerja guna meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo diantaranya adalah Kelayakan Usaha Pisang Sale, dimana usaha pisang sale yang sedang dijalankan masih banyak yang belum layak mendapatkan pembiayaan karena dalam perjalanannya masih baru dan belum efektif perputaran pendapatan usahanya, Kesulitan memasarkan produk, di mana pengusaha mengalami kendala saat produksi banyak dan penjualan menurun.

**Kata Kunci : pembiayaan, modal kerja pendapatan industri**

**PENDAHULUAN**

Desa Purwo Bakti merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo. Sebagian besar penduduk terdiri dari suku Jawa dan Melayu. Penghasilan ekonomi masyarakat desa Purwo Bakti pada umumnya adalah petani padi sawah serta ada yang membuat usaha sampingan yaitu pisang sale yang dibuat dengan cara tradisional yang dimulai pada tahun 2011. Kendati demikian, penghasilan pokok masyarakat yaitu padi sawah tetap dijalankan demi keberlangsungan perekonomian masyarakat di daerah tersebut.

Pisang sale adalah industri rumahan dengan sistem pengolahan tradisional yang menggunakan fasilitas seadanya, namun dapat bersaing dengan usaha lain yang telah

merambah pasar. Meski pun usaha Pisang sale yang terletak di Desa Purwo Bakti masih berupa Rumah Industri kecil-kecilan dan terbukti masih bertahan hingga saat ini. Rumah industri adalah rumah pribadi yang dijadikan usaha perorangan oleh masyarakat desa Purwo Bakti. Terdapat 36 rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti yang saat ini dikelola oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDES), awalnya pisang sale hanya dijual langsung oleh pengelola bisnis. Saat ini dititipkan ke toko atau supermarket kecil untuk pemasaran yang dibantu oleh BUMDES dan penyetaraan harga. Sistem bagi hasil disepakati antara penyedia bahan mentah dan Rumah Industri.

Hasil observasi di lapangan ditemukan bahwa beberapa rumah industri pisang sale mengalami kemajuan yang pesat dan mampu meningkatkan taraf kehidupan bagi mereka yang memiliki modal usaha yang besar dan mendapatkan pembiayaan, namun masih banyak rumah industri mengalami keterbatasan modal yang kerap kali menjadi kendala dan dialami oleh pengusaha Rumah Industri pisang sale, yang menyebabkan volume penjualan juga menurun. Dair 36 rumah industri pisang sale terdapat 15 rumah industri kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan dari pihak bank, dikarenakan usahanya masih belum berjalan baik dari segi pendapatan, di tambah lagi belum memiliki laporan keuangan yang baik. Selain itu pengusaha cukup sulit memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, dikarenakan pisang sale termasuk rumah industri kecil-kecilan sehingga bank tidak dapat menyetujui permintaan pengusaha pisang sale tersebut. Meski begitu, nyatanya usaha pisang sale di Desa Purwo Bakti tetap memegang peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan juga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Keterbatasan modal membuat rumah industri melakukan pembiayaan ke bank Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo.

Pembiayaan adalah salah satu fungsi lembaga keuangan yang diperuntukkan memnuhi kebutuhan masyarakat, khususnya untuk bank syariah. Konsep pembiayaan adalah menyalurkan dana dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pihak yang kekurangan dana dari pihak yang kelebihan dana. *Musyarakah* adalah produk pembiayaan pada Bank Syariah yang berbasis kemitraan. Pada pembiayaan *Musyarakah*, kedua belah pihak bersepakat untuk menanamkan modal dalam jangka waktu tertentu. Adapun pembagian hasil keuntungan berdasarkan pada hasil dari usaha yang dikelola dari usaha tersebut, dan prosentasenya sesuai dengan kesepakatan yang telah tertuang dalam akad.

*Musyarakah* sebagai sarana untuk menjaga silaturahmi antar sesama manusia. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/Pojk.05/2014 tentang penyelenggaraan usaha pembiayaan syariah menyebutkan bahwa pembiayaan *Musyarakah* adalah pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan para pihak.

Kontribusi pembiayaan *Musyarakah* cukup memberikan kemudahan bagi pengusaha pisang sale dalam memutar usaha mereka sebagai penambahan modal usaha, sehingga banyak yang terbantu dengan adanya pembiayaan yang diberikan, namun tidak sedikit pula yang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan penurunan pembelian yang terjadi di kalangan masyarakat, seingga ini berdampak pada pembagian keuntungan yang semakin sedikit dirasakan bagi pengusaha pisang sale. Adapun pendapatan per-tahun rumah industri pisang sale 2020-2023, sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Pendapatan Per-Tahun Rumah Industri Pisang Sale 2020-2023**

No	Nama	Tahun			
		2020	2021	2022	2023
1	Bapak Darliman	122.412.000	118.293.000	113.023.000	122.282.000
2	Bapak Wagiyono	102.523.000	98.029.000	95.633.000	91.213.000
3	Ibu Dwi Astuti	134.542.000	131.362.000	127.542.000	109.642.000
4	Ibu Sulastri Ayu	152.578.000	146.298.000	131.578.000	120.293.000
5	Ibu Munawirah	115.372.000	105.547.000	94.372.000	91.334.000

Sumber: BUMDES Desa Purwo Bakti, 2023

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa volume penjualan pisang sale dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang signifikan, namun di tahun 2020 hingga 2022 terjadi penurunan volume penjualan, ini disebabkan ekonomi yang mulai menurun sehingga menurun pula minat membeli pisang sale yang di rumah industri pisang sale Desa Purwo Bakti. Penyedia dana secara syariah dalam dunia usaha adalah sangat penting, karena dengan demikian perekonomian masyarakat dapat terarah secara baik sesuai dengan tuntunan agama. Dalam pemberian modal, Lembaga Keuangan Mikro juga harus memiliki daya analisis yang kuat terhadap sumber pembayaran kembali, yakni sumber pendapatan yang akan dibiayai. Dengan adanya modal kerja yang dikeluarkan oleh *shahibul maal*, maka diharapkan usaha akan dapat berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan. Sehingga ada peningkatan pendapatan yang terjadi setelah melakukan pembiayaan, sebagaimana yang diharapkan oleh Bapak Ngadiman selaku pelaku usaha industri pisang sale yang melakukan pembiayaan pada bank syariah Indonesia KCP Muara Bungo.

Saat ini minat beli konsumen semakin menurun, hal ini berdampak pada pendapatan usaha semakin menurun, ditambah lagi modal usaha yang semakin meningkat baik dari pisang, bahan2 produksi minyak sayur dll, hal ini terkadang berbanding terbalik dengan pendapatan yang diterima, tentunya keuntungan yang diperoleh juga terdampak pada pembagian bagi hasil yang semakin sedikit antara pihak rumah industri dan juga pihak bank.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa kondisi penjualan yang semakin menurun tentu akan berdampak pada pendapatan pengusaha industri pisang sale yang semakin menurun. Hal ini tentu berdampak pada pendapatan dari masing-masing pemilik modal antara pengusaha dan pihak bank juga akan mendapatkan dampak dari berkurangnya minat beli yang membuat pembagian hasil keuntungan juga semakin berkurang.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Raihanun Hasni menunjukkan bahwa peran pembiayaan modal kerja dalam peningkatan usaha nasabah sangat berperan penting, nasabah merasakan manfaat pembiayaan sebagai tambahan modal kerja sehingga nasabah dapat meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Peran terhadap peningkatan usaha nasabah banyak mengalami peningkatan dalam hal pertumbuhan modal, pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan tenaga kerja. Hasil penelitian Reni Wulan Sari menunjukkan bahwa pembiayaan akad qardl mempunyai peran yang aktif, setiap individu dan mempunyai kedudukan yang sama dalam memperoleh pembiayaan akad qardl. Produk ini pelengkap di KJKS/BMT yang dipergunakan untuk pinjaman Usaha Kecil Menengah (UKM) di pasar.

Peran pembiayaan akad qardl di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Dukun Gresik sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang tidak pernah lepas dari masalah pembiayaan. Bahkan BMT Mandiri Sejahtera Cabang Dukun Gresik ini tidak pernah lepas dari kegiatan tolong menolong. Pembiayaan akad qardl adalah kegiatan utamanya, pembiayaan yang diberikan untuk menambah modal usaha sangat mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan oleh pengusaha. Adapun dalam penelitian ini lebih menekankan pada pendapatan Industri Pisang Sale sebelum dan sesudah ada bantuan pembiayaan modal kerja oleh Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif, yaitu yang dikumpulkan merupakan data berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Penelitian ini dilakukan di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo yang menjadi tempat produksi pisang sale. Rentang waktu penelitian ini ditargetkan dalam kurun waktu tiga bulan pada bulan Januari-Maret 2024. Data primer merupakan data yang didapatkan secara langsung oleh penulis dari sumbernya. Adapun data primer dari penelitian ini adalah hasil wawancara bersama pemilik pisang sale dan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo.

Data sekunder merupakan data yang didapatkan dari lokasi penelitian yang berbentuk dokumen atau data yang sudah ada sebelumnya. Dalam penelitian ini data sekundernya adalah bukti laporan biaya operasional dan pendapatan dari rumah industri pisang sale. Sumber data adalah penelitian ini pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo. Teknik pengumpulan data yang bersifat triangulasi yaitu gabungan dari teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan analisis dokumentasi.

## **HASIL PENELITIAN**

Mekanisme pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo dilakukan dengan cara mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo. Meskipun tidak semuanya dapat mendapatkan modal kerja, pengusaha pisang sale tidak berhenti begitu saja, mereka terus melakukan terobosan dengan konsisten melakukan usaha pisang sale. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Kami melakukan pembiayaan dengan cara mendatangi pihak bank, yaitu Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo, dengan maksud untuk memberikan bantuan modal usaha yang akan digunakan untuk memperbanyak jumlah produksi dan juga memperlebar distributor di Provinsi Jambi, sehingga begitu modal yang semakin baik akan mendatangkan keuntungan yang baik dengan dikelola yang benar. Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya pengusaha pisang sale melakukan kerjasama dengan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo agar memperbanyak jumlah produksi sesuai dengan permintaan pasar yang berimbang pada pendapatan yang semakin baik. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Said selaku petani pisang Kelompok Tani di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Kerjasama ini dilakukan dalam bentuk bantuan modal, untuk membeli sarana dan prasarana teknologi yang akan digunakan dalam produksi pisang sale, saat ini lebih banyak manual dalam memproduksi pisang sale, makanya kita mau coba update dengan menggunakan alat teknologi yang lebih canggih sehingga lebih mudah dalam produksi.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya kemajuan teknologi dalam memproduksi hasil usaha pisang sale menjadi tantangan bagi pengusaha pisang sale, dengan adanya kemajuan teknologi tentu akan meningkatkan produksi yang akan ditingkatkan kembali, selain itu dengan adanya kemajuan teknologi akan memudahkan produksi yang lebih baik. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Agus Pratama selaku pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo., sebagai berikut:

Kami memberikan pembiayaan tentu melihat usahanya terlebih dahulu, jika usahanya telah berjalan di atas 5 tahun dan juga hasil pendapatan menjanjikan tentu ini menjadi pertimbangan kita untuk memberikna pembiayaan, semakin baik kondisi usaha yang di jalankan maka akan semakin mudah pembiayaan didapatkan. Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya kondisi usaha dan pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha pisang sale tentu akan memudahkan bagi pengusaha untuk mendapatkan bantuan modal yang diperlukan, bantuan modal ini berupa bantuan dana untuk meningkatkan usaha pisang sale yang sedang dijalankan.

Adapun sistem bagi hasil yang dilakukan setiap masyarakat pada umumnya adalah berdasarkan dari kesepakatan bersama. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Said selaku petani pisang Kelompok Tani di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut: Kita melakukan kerjasama di sini dengan cara saling menguntungkan saja, tidak ada tertulis ataupun perjanjian seperti di Bank atau yang lainnya, kami di sini kan sudah saling kenal, jadi kami menggunakan ucapan saja, terkait pemasokan pisang yang saya antar. Saya mengantarkan pisang paling tidak satu bulan itu 300 sampai 500 kilogram dalam satu bulan.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya kesepakatan bagi hasil yang terjadi biasanya dilakukan dengan cara lisan dan dengan cara saling mempercayai antara individu satu dengan individu lain yang banyak dilakukan dalam kehidupan sosial atau bermasyarakat. Dari kesepakatan tersebut maka akan menimbulkan keuntungan atau laba. Sebagaimana kesepakatan yang terjadi pada pihak pemilik usaha dan pekerja Pisang Sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo. Awalnya pemilik dari usaha Pisang Sale ialah Salman, yang merantau dari daerah Pati provinsi Jawa Tengah. Di sana dia sering menyaksikan fenomena yang cukup unik disaat bulan suci ramadhan, disetiap pinggir jalan banyak yang menjual berbagai macam takjil berupa makanan, minuman serta camilan yang disediakan untuk masyarakat menjelang berbuka puasa. Setelah beberapa kali melihat fenomena tersebut, Salman melihat salah satu produk yang cukup unik menurutnya, yaitu keripik Pisang Sale.

Setahu saya usaha Pisang Sale itu dimulai oleh Murokin pada awalnya itu usaha sendiri, jadi lama kelamaan menjadi banyak dan diminati oleh masyarakat sekitaran desa ini, ya desa Purwo Bakti ini. Dan sesudah itu dia mulai cari karyawan, sampai tiga dan lebih karyawan kalau tidak salah. Nah merekalah yang bantu-bantu di tempat jualan lainnya, itu sudah ada lima tempat yang saya tahu di sekitaran sini.

Hasil wawancara di atas dapat dicermati bahwasanya usaha yang didirikan Salman, yaitu usaha Pisang Sale. Pada awalnya usaha di kelola oleh keluarga sendiri, namun dengan berjalannya waktu karena permintaan konsumen yang banyak membuat Salman merekrut karyawan untuk membantu menjualkan produk yang dibuat oleh Salman. Disini bisa dikatakan Salman merupakan pemilik, sedangkan karyawan yang direkrut merupakan pihak kedua. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Al-Kahpun Anwar selaku pengusaha Pisang Sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Untuk usaha kami di sini, kami juga bekerja sama dengan ada yang di sini, kami mempercayakan untuk pemasaran di sini, jadi kami meminta juga beberapa untuk melakukan penjualan keliling dari desa ke desa, sehingga mereka juga dapat penghasilan dari hasil penjualan, atau juga kita mengantarkan pesanan ke berbagai tempat, ke kota Bungo dan juga

Merangin. Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya usaha bisnis Pisang Sale ini yang dijalankan sendiri oleh pemiliknya untuk membuat masyarakat menyukai Pisang Sale. Kerjasama yang dilakukan antara Rumah Industri dan Kelompok Tani di sini adalah sistem bagi hasil yang akan dibagi berdasarkan persentase. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Salman selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Saya menggunakan metode bagi hasil 70% untuk saya dan 30% lagi untuk pihak pemasok bahan, karena mereka yang melakukan perjanjian telah setuju semuanya, persentase keuntungan telah disepakati dengan baik, dengan baik dari pihak pemilik rumah industri dan juga kelompok tani.

Munculnya kesepakatan bagi hasil antara pemilik usahadan Kelompok Tani ini dikarenakan adanya keinginan dari kedua belah pihak untuk menjalankan usaha ini. Pada penetapan porsi bagi hasil ini ditentukan oleh kedua belah pihak. Pemilik sebagai pihak yang memproduksi Pisang Sale yang dijual oleh pihak pengelola. Pengelola atau mitra bertugas sebagai pihak yang menjual produk Pisang Sale ini dipasaran. Selain itu usaha pembagian persentase bagi hasil ini dilakukan atas dasar saling percaya antara kedua belah pihak. Proses kerjasama diantarapemilik dan pengelola atau mitra usaha tersebut adalah sebagai berikut. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Dulu kami mengerjakan usaha ini inisiatif sendiri dan sesekali keluarga membantu. Namun itu saya pikir masih kurang maksimal, jadi saya mengajak 3 orang teman saya dan sekarang bertambah menjadi 7 orang. Dalam hal ini mereka adalah orang yang membantu saya mengurus usaha ini lalu menyediakan pisang sesuai kebutuhan. Dalam ketentuan yang kami sepakati yaitu sistem bagi hasil yang mana saya mendapatkan 70% karena modal dan produksi itu dari saya hanya saja bahan mentah dari rumah industri mendapat bagi hasil sebesar 30% serta dapat tambahan uang sebagai operasional dan lainnya.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dalam pemilik usaha membutuhkan mitra kerjasama, terbentuknya kerja sama ini terjadi karena ada salah satu pihak yang menawarkan tambahan modal usaha. Dari pemilik yang ingin mengembangkan usaha, sehingga membutuhkan mitra dalam membantu menjualkan menyediakan bahan pisang. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Poniati selaku Kelompok Tani di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Untuk bagi hasil itu sebesar 70% untuk pemilik usahadan 30% untuk kami di sini yang memasok pisang kesana, hasil itu sudah disepakati bersama di awal dulu mulai melakukan kerjasama, tidak ada tanda bukti ataupun perjanjian tertulis. Pembagiannya dilakukan dengan menerapkan 30% itu kami hanya untuk mengantarkan bahan mentah saja yaitu pisang. Saya dan kawan-kawan juga sudah sepakat untuk pembagian bagi hasil diberikan setiap bulan pada tanggal 29 dihitung sejak tanggal 1 pada bulan tersebut.

Kami juga dipinta untuk melakukan produksi pisang sale, padahal tugas kami kan hanya menyiapkan pisang, tidak ada sampai ke tahap memproduksi juga, jadi ini sudah diluar dari perjanjian, karena ini merugikan kami yang menyiapkan bahan mentah, kenyataannya kami juga dituntut memproduksi.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwasanya perjanjian yang telah disepakati di awal bahwasanya pembagian bagi pemilik usaha pisang sale rumah industri sebesar 70% dan pihak penyedia bahan pisang 30% yang bertugas untuk menjualkan hasil produksi pisang sale, namun pada kenyataannya penyedia bahan mentah pisang dituntut untuk membantu produksi dengan keuntungan sama 30%. Berbeda dengan pernyataan yang disampaikan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale Tiga Bintang di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagai berikut:

Kami tidak pernah memaksa pengelola untuk membantu produksi, pada kenyataannya kami tidak melarang mereka untuk membantu dan kami tidak menekan mereka untuk membantu produksi, kami hanya memberi saran apabila pesanan sedang banyak jika berkenan untuk membantu juga silahkan, namun jika mereka tidak mau tidak apa, lagian kapisang yang dibawa terus laku san penjualan meningkat juga memberikan bonus tambahan apabila penjualan dalam sehari melebihi 200 ribu.

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwasanya pada dasarnya kesepakatan telah dilakukan dengan baik, namun ada tambahan pekerjaan yang diluar perjanjian menjadikan perjanjian tidak sesuai dengan awal. Temuan penulis di lapangan bahwasanya tambahan pekerjaan untuk memproduksi adalah sukarela, dikarenakan pesana yang meningkat dan pengelola juga mendapatkan bonus bila penjualan meningkat. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut:

Sekarang sudah berjalan baik, produksi juga bisa cepat, karena alat produksi lebih moderen dan lebih cepat. Usaha yang kita pun berkembang dengan baik diakibatkan dana yang sudah mencukupi ini, dengan pembiayaan di Bank Syariah yang ditawarkan oleh pihak bank tentu membuat usaha kecil ini menjadi berkembang dengan baik ditambah lagi perlengkapan yang kita butuhkan saat menjalankan usaha sudah bisa kita penuhi sekarang. Usaha kami pun jauh lebih baik lagi dari sebelumnya mengingat dulunya usaha yang kami miliki ini sulit untuk berkembang karena kurang modal usaha. Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dengan berkembang usaha yang dimiliki pengusaha itu dikarenakan bisa memenuhi semua fasilitas dan perlengkapan yang tentu dapat menunjang hasil dari usaha mereka. Dengan adanya pembiayaan yang diajukan ini membuat mereka bisa membeli alat produksi yang baik dan membuat usaha mereka semakin menjadi lebih baik lagi. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Yanto selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut: Kita punya juga toko-toko pemasaran dalam pisang sale ini, selain itu juga ada yang langsung ke sini untuk mengambil hasil produksi kita.. usaha kita sekarang sudah jauh berkembang dibandingkan dengan yang dulu kita jalankan, mengingat dulu susah untuk bisa mengembangkan usaha kita dikarenakan kekurangan modal usaha kala itu, perlengkapan yang masih kurang untuk bisa menunjang hasil produksi dan masih banyak kesulitan yang kita alami. Kita memberanikan diri untuk bisa meminjam modal usaha di bank dan baiknya setelah meminjam tersebut kita jadi lebih mudah untuk memenuhi segala kebutuhan yang kita butuhkan.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dengan berkembangnya usaha yang dijalankan tersebut tidak luput dari modal yang memadai, mereka melengkapi fasilitas dan perlengkapan yang tentunya dapat membuat hasil usaha mereka dapat dikerjakan dengan cepat pula tentunya. Yang dulunya mereka kekurangan dan sekarang sudah memiliki usaha yang baik. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Baharudin selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut: Produksi kita pasarkan di beberapa tempat baik di toko sendiri dan juga toko tempat keluarga dan juga melalui online.. kita sudah mencoba segala inovasi untuk bisa mempromosikan usaha yang sudah kita kembangkan ini. Kita mempromosikan hasil usaha melalui media online seperti Facebook, Instagram, dan Whatapps, kita membuat penawaran yang menarik kepada pelanggan yang ada di media sosial agar bisa membeli hasil usaha kita ini, dan baiknya banyaknya konsumen memesan secara online dan datang langsung ke tempat usaha kita untuk membeli hasil usaha kita ini.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya pentingnya untuk menggunakan media sosial untuk bisa mempromosikan hasil dari usaha yang dimiliki, mengingat zaman sekarang sudah serba online dan tidak membutuhkan biaya untuk bisa mempromosikannya.

Tinggal memposting hasil usaha dimedia sosial maka nantinya akan datang pembeli untuk bisa melihat hasil dari usaha yang dijual itu. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Nanada selaku pihak bank sebagaiberikut: Mereka saat ini sudah memiliki tempat pemasaran sendiri dan kita bantu untuk pemasaran bekerja sama dengan beberapa pengusaha. Kita mengadakan kerja sama dengan yang lain untuk bisa mempromosikan hasil usaha kami ini, tujuannya bukan tidak lain untuk bisa memperkenalkan hasil usaha kepada orang yang lebih banyak agar nanti hasilnya usaha bisa laku dengan banyak dan kita pun bisa membuat usaha ini bisa berkembang dengan sebaiknya-baiknya dan juga membuat usaha kita bisa diketahui oleh banyak orang.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya pengusaha sudah merasa sangat terbantu untuk bisa menjual dan mengembangkan usaha mereka, mereka juga bekerja sama dengan pihak lainnya untuk bisa mempromosikan hasil usaha mereka dan itu tentu akan membuat mereka lebih mudah dalam menjual hasil usahanya itu dan dapat diketahui oleh pelanggan yang lainnya.

Sebagaimana yang diutarakan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut: Saat ini memang usaha yang kita jalankan mengalami penurunan tentu pembagian kepada bank juga menurun, jadi menyesuaikan dengan keuntungan dan modal yang diberikan. Pemasaran sekarang menjadi menurun dikarenakan banyaknya usaha sejenis, dan juga kita sudah banyak melakukan beberapa inovasi yang kita lakukan demi usaha kami ini terus bisa menarik konsumen, jadi yang harus dilakukan sebaiknya untuk bisa mengurangi hasil produksi agar bisa menyeimbangkan pemasukan demi bisa membayar ke bank juga. Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dengan adanya penurunan dari penjualannya membuat pengusaha mnerasa kesulitan untuk bisa menjual hasil usaha mereka lagi, mereka juga membatasi hasil produksi usaha mereka dikarenakan penurunan konsumen dan juga demi menghemat modal untuk bisa membayar bank juga. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Nanada selaku pihak bank sebagaiberikut:

Semuanya tergantung keuntungan/pendapatan yang diperoleh oleh pemilik toko, sehingga mereka yang tahu berapa keuntungan dan juga kerugian, sehingga kita dapat memeriksanya dengan baik. Kita juga melakukan pengawasan terhadap perkembangan dari usaha mereka tersebut, jika ada masalah kita juga bisa memberikan solusi yang baik kepada mereka agar terus bisa mengembangkan usaha mereka dengan baik. Kita juga berharap dengan usaha mereka yang berkembang tentu akan meningkatkan perekonomian mereka dan mereka pun bisa membuka usaha mereka jauh lebih besar lagi kedepannya.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya mengingat seluruh pendapatan pengusaha itu dipengaruhi oleh mereka itu sendiri, melakukan pengawasan kepada sipengusaha dalam menjalani usaha mereka dan apa-apa saja kendala dalam memasarkan hasil usaha mereka. Memberikan beberapa solusi yang baik kepada mereka agar bisa membangun usaha mereka jauh berkembang meskipun sekarang banyak yang mengalami penurunan.

Sebagaimana yang diutarakan Ibu Nurhana selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut: Kelayakan usaha yang kami jalankan memang menjadi penentu dalam mendapatkan pembiayaan dari pihak bank untuk modal usaha, jadi memang harus dilihat pendapatan dan juga lama menjalankan usaha Kita kesulitan untuk membesarkan usaha kita, contohnya dari ruangan dan juga alat produksi, jadi kita memerlukan perlengkapan yang lebih moderen dan bisa mengurangi waktu dan juga biaya yang lebih efisien dalam pembuatan pisang sale. Kita kita perlahan lahan dalam mengumpulkan modal untuk bisa mengembangkan usaha yang telah dijalani ini. Jika dana sudah memadai maka kita akan bisa membeli beberapa alat perlengkapan yang kita butuhkan untuk produksi kita ini jadi lebih baik lagi.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya masih banyak kesulitan dalam mengembangkan usaha yang dimiliki itu semua dikarenakan kurangnya beberapa fasilitas yang dapat menunjang kinerjanya. Dan juga kekurangan modal untuk bisa membuat usaha berkembang dan tidak bisa membeli perlengkapan yang bisa membantu kerjanya dengan baik. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Dedi selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut:

Kami mengajukan modal ke bank itu untuk membuka cabang lagi di kabupaten Bungo, tepatnya di pasar bungo, jadi kita perlu ruko untuk khusus pemasaran saja, sedangkan produksi tetap di sini. Kita mencari tempat yang sinergis untuk usaha kami ini, jika sudah mendapat lokasi yang pas maka tahap pengembangan untuk usaha kita bisa jauh lebih besar lagi. Sekarang masih melakukan proses untuk bisa terus mempromosikan hasil usaha ini agar bisa berkembang dengan baik nantinya.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dalam usaha untuk bisa mengembangkan usaha diperlukan dana untuk bisa membeli fasilitas yang dibutuhkan tersebut. Mengajukan pinjaman kepada bank tentu menjadi salah satu solusi yang baik tentunya agar pendanaan dalam segala aspek dapat dipenuhi dengan baik. Sebagaimana yang diutarakan Bapak Nanang selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut:

Kami belum ada memang meminjam sebelumnya ke bank, karena takut tidak sesuai dengan penghasilan dan juga pengeluaran yang harus dikeluarkan, kami juga melakukan riset untuk bisa mengetahui pengeluaran dan pemasukan itu berapa, kami tidak semena-mena untuk terburu-buru dalam meminjam di bank tersebut. Jika kami bermodalkan nekat saja takutnya nanti malah usaha kami ini tidak bisa menutupi untuk bisa membayar cicilan dari bank itu. Maka dari itu perlahan-lahan agar bisa membuat usaha bisa berkembang.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya masih banyak kesulitan untuk bisa mengembangkan usaha dikarenakan tidak adanya modal tambahan, banyak dari pelaku usaha masih takut untuk bisa mengajukan pinjaman ke bank untuk bisa mengembangkan usaha mereka. Mereka takut nantinya pemasukan dari hasil usaha mereka itu tidak dapat membayar ke bank tersebut. Sebagaimana yang diutarakan bapak Joni selaku pegawai bank sebagaiberikut:

Keluhan pengusaha itu mayoritas mereka ingin membeli alat produksi dan juga membangun tempat baru untuk penjualan dan pemasaran pisang sale.. mereka butuh dana untuk bisa melengkapi itu semua dengan baik, akan tetapi masih banyaknya dari mereka masih ragu untuk bisa meminjam dana di bank ini untuk bisa mengembangkan usaha mereka. Kita juga kepada mereka KUR atau pinjaman bagi masyarakat yang mempunyai usaha untuk dikembangkan menawarkan kepada mereka dengan ini bisa membuat usaha mereka menjadi lebih baik lagi kedepannya.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya masih banyak keluhan dari pengusaha untuk bisa membuat usaha mereka bisa berkembang dengan baik, mereka butuh tempat tempat untuk bisa menjual hasil dari usaha mereka itu dan mereka pun tidak memiliki cukup modal untuk bisa melakukan hal tersebut dan pihak Bank pun juga memberikan solusi untuk bisa menggunakan KUR sebagai solusi untuk mereka dalam mengembangkan usahanya.

Sebagaimana yang diutarakan Ibu Rizky Prawati selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut: Kalau di sini kan sudah banyak pemasaran, jadi memang diperlukan tempat pemasaran yang lebih efektif sehingga banyak masyarakat yang ingin membeli pisang sale. Kebanyakan dari yang kita rasakan sulit untuk bisa mempromosikan produk kami ini hanya bermodalkan jualan disekitar kita saja. Untuk menyewa ruko saja sangat sulit dan itu membutuhkan biaya yang tidak

sedikit pula tentunya. Ada juga orang yang menawarkan kepada kita untuk bisa meminjam dana di bank dan itu membuat kami ragu akan bisa membayar biaya cicilannya.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya kesulitan dalam memasarkan hasil usahanya adalah faktor utama yang pengusaha alami, mereka merasa sulit untuk bisa menjual hasil usaha disitu situ saja, mereka butuh tempat untuk bisa mempromosikan hasil usaha mereka, dan kendala modal juga mereka alami dan tidak bisa menyewa ruko untuk bisa mereka berjualan. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Sumini selaku pemilik rumah industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, sebagaiberikut:

Penjualan memang saat itu masih sulit, karena kita tidak punya kendaraan roda empat untuk membantu memasarkan dan mengantarkan produksi pisang sale ke beberapa toko. Ditambah daya minat konsumen yang sekarang yang masih sepi dikarenakan habis pandemi ini, usaha kita yang sekarang kurang dapat pemasukan, kita juga sekarang membutuhkan biaya tambahan untuk bisa mengembangkan yang kami geluti ini, kita pun takut untuk meminjam dana yang di bank, takut tidak membayar cicilannya dikarenakan minat dari konsumen pada saat ini menurun.

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya untuk bisa mempromosikan hasil usahanya diperlukan kendaraan 4 untuk bisa menunjang dan memasarkan kepada masyarakat banyak, dengan pemasukan yang sedikit sekarang tentu menjadi hambatan yang berarti untuk pengusaha agar bisa membuat hasil usaha mereka menjadi laku. Dan dana yang dibutuhkan tersebut tidaklah kecil untuk bisa memenuhi segala fasilitas pendukung mereka menjual hasil dari usaha mereka itu. Sebagaimana yang diutarakan Ibu Nanda selaku pihak bank sebagaiberikut: Mereka juga mengeluhkan peralatan produksi dan pemasaran sehingga diperlukan kendaraan dan juga alat produksi yang lebih moderen. Kita menawarkan kepada mereka KUR untuk bisa menunjang dan mendanai usaha mereka ini, dengan KUR ini usaha mereka tentu bisa berjalan dengan baik ditambah lagi mereka bisa perlengkapan yang tentu bisa menunjang hasil dari usaha mereka tersebut. Maka dari itu memberikan solusi yang terbaik untuk bisa membantu mereka dalam mendirikan dan mengembangkan usaha mereka tersebut

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya banyak dari pengusaha yang merasa sulit untuk membelisegala perlengkapan dan fasilitas yang berguna untuk bisa membuat mereka lebih mudah untuk bisa memasarkan hasil usaha mereka. Dari pihak bank pun memberikan solusi kepada mereka agar bisa menggunakan KUR untuk bisa mengembangkan usaha mereka itu.

Pengusaha pisang sale yang ingin mendapatkank pembiayaan tentu harus melakukan beberapa tahapan yang harus dilalui, hal ini disebabkan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo tentu tidak mudah memberikan pembiayaan apabila syarat dan ketentuan tidak sesuai dengan aturan yang berlaku. Pihak Bank Syariah Indonesia KCP Muara Bungo dalama memberikan pembiayaan mereka akan menganalisa kelayakan usaha pisang sale. Mulai dari berapa lama usah tersebut telah dijalankan, berapa pendapatan yang telah diperoleh. Setidaknya pihak bank akan memberikan pembiayaan apabila usaha yang dijalankan telah berjalan di atas 5 tahun.

Bagi pengusaha pisang sale perlunya pembiayaan dilakuakn agar memperbanyak jumlah produksi sesuai dengan permintaan pasar yang berimbah pada pendapatan yang semakin baik. Bahwasanya kemajuan teknologi dalam memproduksi hasil usaha pisang sale menjadi tantangan bagi pengusaha pisang sale, dengan adanya kemajuan teknologi tentu akan meningkatkan produksi yang akan memudahkan produksi yang lebih baik.

Selain mengajukan pembiayaan kepada pihak bank, pengusaha pisang sale juga melakukan bagi hasil dengan petani pisang, hal ini dilakukan karena pembiayaan yang dilakukan ditolak oleh pihak bank, maka pengusaha pisang sale melakukan kerjasama dengan petani pisang sebagai penyedia produk mentah pisang sale. Kerjasama yang dilakukan antara

Rumah Industri dan Kelompok Tani di sini adalah sistem bagi hasil yang akan dibagi berdasarkan persentase, bahwasanya dengan menggunakan penghitungan pada setiap harga yang ada pada pisang sale. Setiap pack pisang sale dihargai dengan jumlah Rp. 7000 dan 500 gr dijual dengan Rp. 30.000. dengan begitu apabila dalam sehari melakukan penjualan dengan mendapatkan keuntungan dengan hasil Rp. 200.000 tentunya dikali selama 30 hari untuk megentahi besaran hasil penjualan dalam satu bulan yaitu Rp. 6.000.000:

Adapun cara dapat dilihat pada penjelasan sebagai berikut:

Pemilik :  $70\% = 70/100 \times 6.000.000 = 4.200.000$

Kelompok Tani :  $30\% = 30/100 \times 6.000.000 = 1.800.000$

Dengan dilakukannya kerjasama tersebut, secara langsung pemilik usaha rumah industri dan kelompok tani mendapatkan keuntungan dari kerjasama. Dalam praktiknya, bagi hasil yang dilakukan didasarkan pada penjualan produk Pisang Sale. Setiap karyawan sendiri mendapatkan bagi hasil yang berbeda, sesuai dengan produk yang terjual disetiap harinya, dan diberikan setiap tanggal 29 pada bulan tersebut. Dalam hal ini rumah industri mencatat setiap hari berapa *cup* Pisang Sale yang terjual terjual. Jangka waktu pembiayaan juga menyesuaikan dengan kemampuan nasabah, dengan adanya penurunan dari penjualannya membuat pengusaha merasa kesulitan untuk bisa menjual hasil usaha mereka lagi, mereka juga membatasi hasil produksi usaha mereka dikarenakan penurunan konsumen dan juga demi menghemat modal untuk bisa membayar bank juga.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sahrudin (2019) yang menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan dengan prinsip *Musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Mataram Nusa Tenggara Barat, dilakukan dengan prosedur sebagai berikut : mengajukan surat permohonan *Musyarakah*, analisa kelayakan oleh bagian pemasaran, analisa yuridis oleh bagian administrasi, penilaian oleh komite pembiayaan, pengiriman surat persetujuan *Musyarakah* kepada nasabah, persetujuan nasabah, pembuatan dan penandatanganan akad *Musyarakah*, realisasi *Musyarakah*, pencairan dana pembiayaan *Musyarakah* penyerahan tanda terima dana *Musyarakah* oleh nasabah kepada bank, monitoring oleh bagian pemasaran, pembayaran bagi hasil oleh nasabah kepada Bank Syariah Mandiri. Proses pembiayaan yang dilakukan oleh pengusaha pisang sale tentu tidak semuanya berjalan baik, hal ini dikarenakan usaha yang dijalankan masih terbilang baru dan belum memenuhi kriteria dalam mendapatkan bantuan modal usaha. Salah satu kendala dalam mendapatkan pembiayaan modal kerja adalah usaha yang dijalankan belum memenuhi kelayakan aturan yang diterapkan pihak bank. Hal ini berdampak pada kesulitan dalam mengembangkan usaha yang dimiliki, dikarenakan kurangnya beberapa fasilitas yang dapat menunjang kinerjanya. Dan juga kekurangan modal untuk bisa membuat usaha berkembang dan tidak bisa membeli perlengkapan yang bisa membantu kerjanya dengan baik.

Pengusaha pisang sale tentu tidak berdiam diri, mereka melakkan bantuan modal dengan melakukan kerjasama dengan petani pisang di desa tersebut. Hal ini untuk mendukung usaha tetap berjalan agar sama-sama mendapatkan keuntungan. Sebagian pengusaha pisang sale yang baru terjun terlibat masih mengalami kesulitan memasarkan produk, kesulitan dalam memasarkan hasil usahanya adalah faktor utama yang pengusaha alami, mereka merasa sulit untuk bisa menjual hasil usaha disitu situ saja, mereka butuh tempat untuk bisa mempromosikan hasil usaha mereka, dan kendala modal juga mereka alami dan tidak bisa menyewa ruko untuk bisa mereka berjualan. Untuk bisa mempromosikan hasil usahanya diperlukan kendaraan 4 untuk bisa menunjang dan memasarkan kepada masyarakat banyak, dengan pemasukan yang sedikit sekarang tentu menjadi hambatan yang berarti untuk pengusaha agar bisa membuat hasil usaha mereka menjadi laku. Dan dana yang dibutuhkan tersebut tidaklah kecil untuk bisa memenuhi segala fasilitas pendukung mereka menjual hasil dari usaha mereka itu.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tri Prayitno (2018) menemukan bahwa dalam pemberian pembiayaan modal kerja yaitu usaha nasabah belum mempunyai laporan keuangan yang baik dan jaminan yang diberikan belum memenuhi nilai dari jumlah plafon yang diajukan dan belum memenuhi keabsahan dan legilitasnya. Dilihat dari hasil penelitian diatas persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pemberian pembiayaan modal kerja. Sedangkan perbedaannya adalah dalam penelitian ini menganalisis peran dari pemberian pembiayaan modal kerja pada peningkatan usaha nasabah

## **KESIMPULAN**

Dari penjelasan mengenai analisis pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo, maka dapat ditarik kesimpulan adalah. Mekanisme pembiayaan modal kerja dalam meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo dilakukan dengan cara Menganalisa Kelayakan Usaha Pisang Sale, pihak bank syariah melakukan analisa terlebih dahulu dengan cara melihat pendaptan usaha, lama usaha dan kebutuhan pasar hari ini, Melakukan Bagi Hasil dengan Petani Pisang, di mana pengusaha melakukan kerjasama dengan petani pisang untuk memasok pisang yang dibutuhkan pengusaha dan Jangka Waktu Pembiayaan juga Menyesuaikan dengan Kemampuan Nasabah. Kendala dalam pembiayaan modal kerja guna meningkatkan pendapatan industri pisang sale di Desa Purwo Bakti Kecamatan Batin III Kabupaten Bungo diantaranya adalah Kelayakan Usaha Pisang Sale, dimana usaha pisang sale yang sedang dijalankan masih banyak yang belum layak mendapatkan pembiayaan karena dalam perjalanannya masih baru dan belum efektif perputaran pendapatan usahanya, Kesulitan memasarkan produk, di mana pengusaha mengalami kendala saat produksi banyak dan penjualan menurun.

## **REFERENSI**

- Ahmad Nawawi, dkk, 2018 “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas (ROA) Pada BPRS HIK Bekasi Kantor Cabang Karawang”, Vol. 3, No.2, Agustus, FALAH Jurnal Manajemen Keuangan Syariah ISSN (print): 2502-3918 ISSN (online).
- Anjani. 2018 “Analisi Efektifitas Pembiayaan Syariah Bagi Sektor Pertanian Pada KBMT Ibaadurrahman, Ciawi, Bogor”, Jurnal Ekonomi Islam, Volume 2 Nomor 4 Januari.
- Chefi Abdul Latif, 2020 “Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah”, Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah Volume II/ Nomor 01/ Januari.
- Dinda Arynomi, dkk, 2022 “Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, Mudharabah, Ijarah, Dan Tabungan Wadiah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2015-2020”, Journal Islamic Accounting Competency.
- Faizal Lutfi, 2018 “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Mudharabah Dengan Sistem Musiman (Studi Kasus Di Ksps Bmt Logam Mulia Gubug Grobogan)”, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Habib Nazir Hasanudin, 2008 Ensilopi Ekonomi dan Perbankan Syariah, Bandung: Kafa Publishing.

- Herlinawati dan Evy Ratno Arumanidalam, 2018 “Analisis Pendapatan Umkm Sebelum Dan Sesudah Menerima Kredit Tunas Usaha Rakyat (Kasus Pada Usaha Mikro Binaan Bank BTN Syariah Di Kecamatan Ciwidey Kabupaten Bandung”, Jurnal Finance.
- Juan Marshaputra, 2023 “Analisis Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Terhadap Rasio Profitabilitas (ROA) Return On Asset”, Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan.
- Melinda, 2019 “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Kerja Sama Bagi Hasil Antara Pemilik Modal Dengan Pengelola (Studi Pada Toko Wanti Pasar Panjang Bandar Lampung”, Skripsi: Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Mila Fursiana Salma Musfiroh, 2016 “Musyârah Dalam Ekonomi Islam (Aplikasi Musyârah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah)”, Jurnal Syariat Vol. I No. 03.
- Mahmudatus Sa’diyah, 2014 “Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah”, Jurnal Syariah, Volume 2, No.2.
- Musthafa Muhammad Asy-Syak’ah, 2013 Konflik Antar-Mazhab dalam Islam, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rachmadi Setiawan, 2022 “Bagi Hasil Pada Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah Di Bank Syariah Sesuai Syariah Islam”, Jurnal Margin Vol. 2 No. 2.
- Raihanun Hasni, 2020 “Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah (Studi Kasus KSU BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram)”, jurnal Perbankan Syariah.
- Reni Wulan Sari, 2021 “Peran Pembiayaan Qardl Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Pada Anggota Bmt Mandiri Sejahtera Cabang Dukun Gresik”, Akademika, Volume 15, Nomor 1.
- Rofiqoh Ferawati, 2019 “Analisis Dana Berputar Pada Produk PembiyaaanBankSyariah Mandiri Cabang Jambi Ditinjau dari UU21 Tahun2008”, Indonesian Journal of Islamic Economics and Business Volume 4, Nomor 1.
- Reihanun, 2018 “Peran Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah (Studi Kasus KSU BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram)” Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Volume 6 Nomor 1 Januari.
- Sahrudin, 2019 “Pelaksanaan Pembiayaan Proyek Dengan Prinsip Musyarakah Pada Perbankan Syariah Di Nusa Tenggara Barat”, Jurnal Perbankan Syariah Volume 4 Nomor 2.
- Susanti, “Analisis Pembiayaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Anggota Baitul Tamwil Muhammadiyah Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung”, Jurnal Ekonomi Islam, Volume 2 Nomor 4 Januari, 2018.