



The Role Of BSI KCP Banyuwangi In The Economic Recovery Of UMKM After The Covid-19 Pandemic

Aula Izatul Aini¹, Binti Roudhotul Fitri²

^{1,2} Universitas KH. Mukhtar Syafaat Blokagung Banyuwangi

Email: ¹aulaizatulaini28@gmail.com,

²bintiroudhotul@gmail.com

Abstract: The occurrence of the Covid pandemic caused a decline in sales results for UMKM in Banyuwangi, many of whom experienced losses due to the Large-Scale Social Restrictions (PSBB) policy. Economic recovery requires the help of many parties, one of the things that banks also need to do. The aim of this research is to: 1) determine the role of sharia banking in efforts to improve the UMKM economy in Banyuwangi. 2) know BSI's strategy in providing UMKM financing. This type of research uses qualitative. This research has 2 informants, namely 3 key/main informants and 2 supporting informants. The data analysis technique uses Miles and Huberman theory. The results of this research show: 1) the role of sharia banking in maintaining the UMKM economy after the Covid-19 pandemic by using a restructuring program where customers are given installment concessions or tenor extensions. 2) The strategy of sharia banks in providing financing has its own concept, namely being selective, customers must be more tenacious in ideas and innovation and holding a KUR program to help and encourage business.

Keyword: The role of Bank, Recovery of UMKM, and After The covid 19 Pandemic

Pendahuluan

Undang-Undang Perbankan Syariah No 21 Tahun 2008, menyatakan bahwa perbankan syariah mengacu pada semua aspek yang terkait dengan bank syariah dan entitas syariah, seperti kelembagaan, kegiatan usaha, metode dan proses dalam melakukan kegiatan usaha mengatakan bahwa itu milik bank saat ini dipahami sebagai suatu badan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk

pinjaman atau lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat (Aini, 2017). Bank syariah berpegang teguh pada prinsip syariah dalam kegiatan usahanya dan tidak menjalankan skema bunga. Munculnya perbankan syariah didasari oleh keinginan masyarakat untuk menyelenggarakan perbankan sesuai dengan nilai dan prinsip Islam (Antonio, 2001). Sebagaimana firman Allah Q.S. Al-Baqarah (3:275) yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”(Agama, 2002).

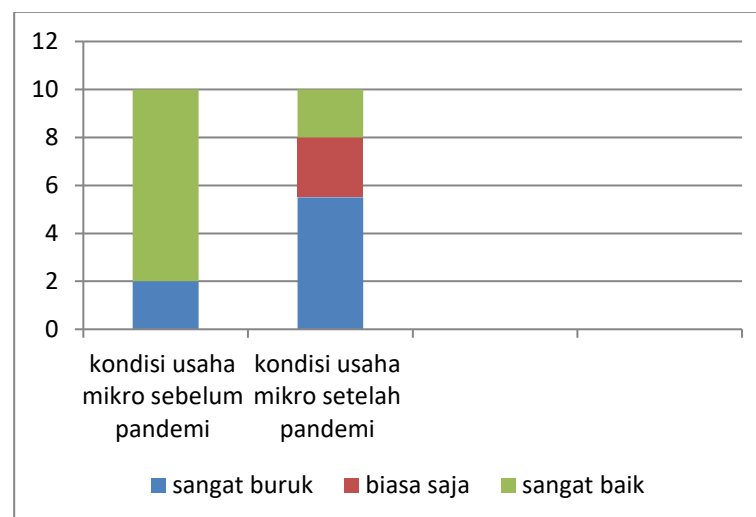
Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam. Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2018).

Unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara (Tambunan, 2012).

Sifat keberadaan UMKM dalam perekonomian meliputi: (1) Sebagai alat untuk memperkuat perekonomian nasional melalui berbagai mata rantai usaha. (2) UMKM berperan

sebagai transformator antar sektor dengan mata rantai maju dan mundur. (3) UMKM dapat meningkatkan efisiensi ekonomi terutama dengan menyerap sumber daya yang ada. (4) UMKM berfungsi sebagai alat pendistribusian pendapatan nasional dan karena jumlahnya tersebar di seluruh tanah air, menjadi alat untuk membagi usaha (*wealth creation process*) secara merata (Suryana, 2013).

Pada nyatanya, perkembangan UMKM di Indonesia masih mengalami banyak kendala. Problem utama yang biasa dialami oleh UMKM salah satunya adalah permodalan (Muheramtohad, 2017). Ditambah lagi dengan adanya pandemi covid-19 yang muncul pada akhir tahun 2019 dan masih terus berlangsung hingga sekarang. Pandemi covid-19 ini menyebabkan UMKM di Indonesia mengalami penurunan omset, terkendalanya distribusi, dan kekurangan modal.



Gambar 1 Diagram Kondisi UMKM Sebelum Dan Setelah Pandemi

Sumber : Data primer, 2023

Salah satu tugas perbankan syariah yakni memfasilitasi permodalan kepada pelaku yang bergerak di industri produk halal terutama dalam masalah pendanaan dan supporting dalam kegiatan pendampingan teknis dan non teknis khususnya para pelaku UMKM, dengan dasar inilah diharapkan UMKM dapat mengatasi permasalahannya keluar dari keterpurukan akibat pandemic covid yang menyebabkan beberapa UMKM mengalami kerugian bahkan ada yang sampai gulung tikar.

Tinjauan Teoritis

1. Perbankan Syariah

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat Islam (Antonio, 2001).

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu fungsi bank syariah untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, fungsi bank syariah untuk menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga fungsi bank syariah untuk memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah (Andrianto & Firmansyah, 2019, p. 28).

2. Konsep Dasar Pembiayaan Bank Syariah

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana dan memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Antonio, 2001).

Adapun kebijakan pembiayaan suatu bank pada dasarnya merupakan pernyataan secara garis besar tentang arah dan tujuan pembiayaan oleh bank tersebut. Arah dan tujuan tersebut harus sejalan dengan misi dan fungsi suatu bank, sedangkan misi dan fungsi suatu bank adalah maksud dan tujuan” *ideal* “ yang ditetapkan oleh pemiliknya. Dilihat dari sisi aktiva neraca bank umum dengan cermat, akan terlihat bahwa sebagian besar dana operasional setiap bank umum diputar dalam pembiayaan yang diberikan (Syafii, 2001).

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek atau usaha yang akan dibiayai layak (*feasible*). Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank

syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah (Syafii, 2001).

Analisis pembiayaan merupakan langkah paling penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini untuk :

- a) Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b) Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Tujuan utama dari analisis permohonan pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajiban secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada customer atau nasabah ada risiko yang dihadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada customer. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan customer harus diikuti secara terus-menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas (Antonio, 2001).

3. Usaha Mikro

Usaha mikro dari berbagai pendapat salah satunya adalah Tambunan menyatakan bahwa: “Usaha mikro berdasarkan kuantitas tenaga kerja, usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang” (Tambunan, 2012). Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya proses peningkatan omset penjualan (Pratiwi, 2021). Perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu *tahap conceptual, startup, stabilisasi, pertumbuhan (growth stage) dan kedewasaan*. Perkembangan usaha dilihat dari tahapan *conceptuall* (ARTANINGTYAS et al., 2021).

Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan jenis penelitian kualitatif melalui pendekatan studi kasus. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang ditunjukkan untuk mendeskripsikan hasil riset dengan menggunakan landasan teori sebagai acuan dalam menganalisis hasil penelitian. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah *case study* atau studi kasus. Studi kasus yang dirumuskan oleh Robert K. Yin merupakan sebuah metode yang mengacu pada penelitian yang mempunyai unsur *how* dan *why* pada pertanyaan utama penelitiannya meneliti masalah-masalah kontemporer (masa kini) dalam kehidupan nyata (Yin, 2008). Dalam pengambilan data penelitian ini menggunakan data primer dan data skunder, sedangkan untuk pengumpulan datanya menggunakan tehnik observasi, dokumentasi, dan wawancara. Terakhir alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis interaktif model yang ditemukan oleh Milles dan Huberman, Langkah dan tahapan dalam alat analisis ini antara lain: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Aini & Niha, 2021).

Hasil dan Diskusi

1. Peran Perbankan Syariah dalam Upaya Peningkatan Perekonomian UMKM di Banyuwangi.

Salah satu tujuan berdirinya perbankan syariah adalah untuk membantu perkembangan ekonomi di Indonesia, melihat tugas pokok perbankan yakni menghimpun dan menyalurkan dana ini dapat memberikan manfaat bagi masyarakat individu atau golongan, untuk mencukupi kebutuhan masyarakat secara pribadi atau untuk pengembangan usaha.

Masa pandemic covid 19 ini merupakan masa yang memberikan dampak kurang baik pada perkembangan perekonomian, hal ini karena aktivitas manusia dibatasi, kebutuhan mereka juga dibatasi. Segala aktivitas yang dibatasi inilah menyebabkan penawaran dan permintaan menurun. Biasanya manusia ketika lapar bekerja mereka akan membeli makanan disekitar tempat kerja, dengan adanya WFH akhirnya tidak bisa keluar dan mereka harus menyiapkan kebutuhannya sendiri yang ada di rumah.

Para wisatawan juga tidak bisa pergi kemana-mana, karena pembatasan berskala besar

ini juga mempengaruhi para pengusaha sekitar daerah wisata. Pusat oleh-oleh sepi pengunjung, pariwisata sepi pengunjung sehingga banyak masyarakat sekitar yang berhenti berjualan.

Hal ini seperti yang dikatakan oleh Abdurrahman Firdaus Thaha menyatakan bahwa: Organisasi kerja sama dan pembangunan ekonomi atau biasa disebut sebagai *Organisation for Economic Corperation and Development* (OECD), menyebutkan bahwa UMKM saat ini berada dalam pusat krisis ekonomi akibat adanya virus corona (covid-19) bahkan lebih krisis dari tahun 2008 lalu. Dimana dalam situasi pandemi ini Menurut Kemenkop UMKM ada sekitar 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan ditandai sekitar 56% melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22% melaporkan permasalahan aspek pembiayaan, 15% melaporkan pada masalah distribusi barang dan 4% melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah (Thaha, 2020, p. 149).

Segala upaya dilakukan oleh pemerintah untuk menangani masa pandemic ini, begitu juga lembaga keuangan. Perbankan yang merupakan lembaga keuangan dengan tugas pokoknya berupaya melakukan perannya dengan baik. Hal yang dilakukan Perbankan syariah khususnya BSI menggelar *Global Islamic Finance Summit* untuk menciptakan platform dan mendiskusikan keuangan syariah sebagai kontributor untuk pengembangan sector riil dengan harapan memberikan lebih banyak inovasi dalam keuangan Islam dan untuk menciptakan dampak yang lebih besar dibidang pembiayaan atau permodalan.

Peran bank syariah khususnya BSI KCP Banyuwangi S Parman dalam memberikan pembiayaan terhadap pemulihan ekonomi UMKM sama seperti pada bank umum lainnya, yakni bank syariah menggunakan program restrukturisasi artinya upaya perbaikan yang dilakukan bank syariah dalam perkreditan debitur yang berpotensi mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban, nasabah diberikan kelonggaran angsuran atau perpanjangan tenor. Adapun beberapa program yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

- a) Penurunan suku bunga kredit
- b) Perpanjangan jangka waktu kredit
- c) Pengurangan tunggakan kredit
- d) Pengurangan tunggakan pokok kredit
- e) Penambahan fasilitas kredit

f) Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara

Bank syariah berperan penting dalam menjaga UMKM dimasa pandemi, dengan membantu penyaluran program pemerintah yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat) pemberian kelonggaran atau keringanan kepada pengusaha yang terdampak pandemic covid-19 dan memfasilitasi proses pembiayaan bagi pengusaha seperti yang telah ditetapkan pemerintah melalui peraturan PJOK Nomor 11 Tahun 2020.

UMKM yang bergabung menjadi nasabah di BSI KCP Banyuwangi selama masa pandemi covid-19 yang telah selesai memasuki tahun 2022, dimana nasabah normal tidak terlalu signifikan, banyak yang tergolong nasabah tidak terdampak dari 100% nasabah, yang terdampak hanya 20%. Adapun nasabah yang luwes banyak ide, inovasi sehingga dalam kondisi apapun usaha mikro mereka tanpa adanya kendala apapun seperti halnya ojek online dimana sangat berkah karena berpengaruh sektor transportasi di masa pandemi.

2. Strategi BSI dalam memberikan pembiayaan UMKM

Setiap perusahaan dalam menjalankan bisnisnya pasti berdasarkan rencana yang menjadi pondasi dan tertua dalam visi dan misi perusahaan tersebut. Dalam menyusun rencana, diperlukan perencanaan strategi agar dapat memberikan gambaran umum untuk mencapai strategi perencanaan tersebut terlebih lagi dalam pembiayaan UMKM.

Bank Syariah sebagai lembaga keuangan bisa menjadi solusi dari permasalahan UMKM dengan berbagai variasi produk-produk bank syariah yang dipercaya cocok dengan kebutuhan UMKM, maka bank syariah sudah seharusnya menjadi motor dalam pembiayaan UMKM, akan tetapi karena masih rendahnya infrastruktur, satu set perbankan syariah dan dengan segala keterbatasan bank syariah saat ini dalam menjangkau seluruh potensi masyarakat disektor UMKM, maka diperlukan strategi yang tepat dan juga diperlukan juga untuk sinergi dengan lembaga-lembaga lainnya.

Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi S Parman selama masa *new normal* atau pasca pandemi tetap memberikan pelayanan mengenai pembiayaan terhadap usaha mikro kecil menengah dengan cara selektif dalam penyaringan nasabah yang mana sector ekonomi usaha mikro yang bisa dikerjakan. Mengurangi pembiayaan terhadap sektor yang terdampak covid seperti pariwisata sedangkan bagi UMKM yang tinggal ditempat yang tidak terdampak covid 100% diberikan pembiayaan dan sektor kesehatan

seperti di apotik dan tempat kesehatan lainnya.

Strategi bank syariah dalam memberikan pembiayaan yakni menyalurkan program pemerintah yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) seperti yang dikemukakan oleh Hafizd yang merupakan program dari pemerintah yang bekerjasama dengan perbankan syariah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan (Hafizd, 2020, p. 58).

Strategi merupakan sebuah bentuk dari perencanaan yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan, dan juga rangkaian yang bisa bersatu menjadi suatu kesatuan yang utuh. Adapun strategi yang diperlukan Bank syariah adalah sebagai berikut:

- a. Bank syariah merestrukturisasi pembiayaan
- b. Memacu perkembangan sebab disisi lain bank pula wajib menghasilkan bayaran bunga yang wajib dibayarkan kepada penabung bank
- c. Digitalisasi layanan perbankan
- d. Pendampingan kepada pelaku UMKM
- e. Menyalurkan program KUR (Kredit Usaha Rakyat)

Beberapa hal yang dilakukan dalam pelatihan pendampingan melalui UMKM *center* yaitu:

1. Membantu memberikan solusi bagi setiap masalah UMKM.
2. Memotivasi pelaku UMKM dengan cara memberikan motivasi pada pelaku UMKM agar memiliki kepercayaan diri dan keyakinan pada kemampuan yang dimiliki.
3. Membantu menaikkan omset usaha, dalam hal ini peran pendamping bisa menaikkan omset usaha jika semua aspek bisa disusun dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tahapan prosedur dan tujuan yang di inginkan.

Berdasarkan dari uraian diatas, bahwasannya ada beberapa strategi BSI KCP Banyuwangi S Parman dalam mempertahankan nasabah pasca pandemi saat ini yaitu sebagai berikut:

- a. Memperhatikan kualitas pelayanan dari staff Bank dalam melayani nasabah yaitu meningkatkan layanan dengan penerapan protocol kesehatan bagi setiap yang berada dikantor, menjaga jarak dan selalu menggunakan masker.
- b. Peningkatan layanan berbasis digital dimasa pandemic agar nasabah dapat memenuhi transaksi perbankannya.

- c. Fasilitas ATM, mobile banking, and cash management system dalam memenuhi transaksi nasabah dimasa pandemi.
- d. Memperhatikan kenyamanan nasabah dalam dalam bertansaksi baik di bank maupun transaksi diluar bank.
- e. Menganggap nasabah sebagai partner kerja bukan sebagai staff dan nasabah.
- f. Memberikan kemudahan nasabah dalam memperoleh produk bank syariah.

Kesimpulan

Peran perbankan syariah khususnya BSI KCP Banyuwangi dalam upaya pemulihan perekonomian UMKM di Banyuwangi yakni memberikan pembiayaan kepada UMKM serta ketika masa pandemic dan pasca pandemic yang telah dilakukan yakni: Penurunan suku bunga kredit, Perpanjangan jangka waktu kredit, Pengurangan tunggakan kredit, Pengurangan tunggakan pokok kredit, Penambahan fasilitas kredit, Serta Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara. Berakhirnya masa pandemic di tahun 2022, UMKM yang tergabung di BSI dan terdampak sebesar 20% UMKM sedang 80% mereka bisa mengatasi dengan berbagai inovasi dan kreatifitas yang telah dilakukan.

Strategi yang dilakukan oleh BSI KCP Banyuwangi adalah: Memperhatikan kualitas pelayanan dari staff Bank dalam melayani nasabah yaitu meningkatkan layanan dengan penerapan protocol kesehatan bagi setiap yang berada dikantor, menjaga jarak dan selalu menggunakan masker, Peningkatan layanan berbasis digital dimasa pandemic agar nasabah dapat memenuhi transaksi perbankannya, Fasilitas ATM, mobile banking, and cash management system dalam memenuhi transaksi nasabah dimasa pandemic, Memperhatikan kenyamanan nasabah dalam dalam bertansaksi baik di bank maupun transaksi diluar bank, Menganggap nasabah sebagai partner kerja bukan sebagai staff dan nasabah, Memberikan kemudahan nasabah dalam memperoleh produk bank syariah.

Referensi

- Agama, D. (2002). Alqur'an dan Terjemah. *Jakarta: Bumi Aksara*.
- Aini, A. I. (2017). Studi Komperatif Kinerja Keuangan pada Perbankan di Indonesia (Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan BRI Syariah). *Jurnal Istiqro'*, 5(2), 18–36.
- Aini, A. I., & Niha, A. (2021). Impulse Buying Behavior Santri Perspektif Masalah Imam Al-Ghazali. *Jurnal Darussalam: Jurnal Pendidikan, Komunikasi Dan Pemikiran Hukum Islam*, 12(1), 17–33.
- Andrianto, A., & Firmansyah, M. A. (2019). *Manajemen Bank Syariah: Implementansi Teori dan Praktek*. Qiara Media Pustaka.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani.
- ARTANINGTYAS, S. E., MSi, W., Widyaningsih, I., & Sulistyarso, H. B. (2021). *SEPUTAR UMKM: Peran, Permasalahan dan Pengembangannya*. LPPM UPN VETERAN YOGYAKARTA.
- Hafizd, J. Z. (2020). Peran Bank Syariah Mandiri (BSM) Bagi Perekonomian Indonesia Di Masa Pandemi COVID-19. *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, 5(2), 138–148.
- Kasmir, S. E. (2018). *Pemasaran Bang*. Prenada Media.
- Muheramtohad, S. (2017). peran lembaga keuangan syariah dalam pemberdayaan UMKM di Indonesia. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(1), 65–77.
- Pratiwi, S. (2021). *Pengaruh Penggunaan Media Sosial Dan Inovasi Produk Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kabupaten Lombok Timur*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Suryana. (2013). *Ekonomi kreatif, ekonomi baru: mengubah ide dan menciptakan peluang*. Penerbit Salemba Empat.
- Syafii, A. M. (2001). *Islmic Banking Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: isu-isu penting*. LP3ES.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran*, 2(1), 147–153.
- Yin, R. K. (2008). *Studi kasus: Desain & metode*.