

**ANALISIS ADVERTENSI JASA PEMBIAYAAN UMKM PADA
PT. BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :

Niken Ayu Diah Palupi
NIM : E20191141

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2023**

**ANALISIS ADVERTENSI JASA PEMBIAYAAN UMKM PADA
PT. BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh :

Niken Ayu Diah Palupi

NIM : E20191141

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Disetujui Pembimbing :
JEMBER


Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.sos, M.si.
NIP. 197509052005012003

**ANALISIS ADVERTENSI JASA PEMBIAYAAN UMKM PADA
PT. BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG JEMBER**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

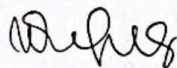
Hari : Selasa

Tanggal : 27 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M
NIP. 19740420 199803 2 001



Muhammad Mirza Pratama, S.ST., M.M
NUP. 201907180

Anggota :

1. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I
2. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si



Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



MOTTO

ثَمَنِيَةَ أَزْوَاجٍ مِّنَ الضَّأْنِ اثْنَيْنِ وَمِنَ الْمَعَزِ اثْنَيْنِ قُلْ ءالذَّكَرَيْنِ حَرَّمَ أَمِ الْأُنثَيَيْنِ أَمَّا
أَشْتَمَلَتْ عَلَيْهِ أَرْحَامُ الْأُنثَيَيْنِ نُبُوْنِي بِعِلْمٍ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴿١٤٣﴾

”Ada delapan hewan ternak yang berpasangan (empat pasang); sepasang domba dan sepasang kambing. Katakanlah, “Apakah yang diharamkan Allah dua yang jantan atau dua yang betina atau yang ada dalam kandungan kedua betinanya? Terangkanlah kepadaku berdasar pengetahuan jika kamu orang yang benar”.”(QS. Al-An’am: 143).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

* Al Qur’an, 6:143.

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT atas taburan cinta dan kasih sayang-Mu yang telah memberikanku kekuatan dan membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku yang tersayang Ayah (Sugeng Kayo Widodo) dan Ibu (Roilah) tercinta yang tak pernah lelah membesarkanku, mendidikku dan membimbingku dengan penuh kasih sayang, memberikan dukungan moral maupun materil serta doa yang tidak ada habisnya untukku.
2. Keluarga besar ku terimakasih atas semua doa yang selalu menyertaiku..
3. Almamater terinta, UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Tempat menimba ilmu dan cerita.
4. Rekan mahasiswa angkatan 2019 Perbankan Syariah 3 yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, terimakasih banyak atas semua dukungan dan kekompakanya selama ini.
5. Keluarga kecil KKN posko 27 Kedung jajang, Lumajang, terimakasih telah memberikan support, semangat, pengalaman yang menyenangkan sekaligus telah memberikan arti kekeluargaan yang sebenarnya bagi saya.
6. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir (skripsi).

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Tiada kata yang tak pantas diucapkan selain ucapan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah serta inayat-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi dengan judul **“Analisis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember”** ini, disusun sebagai kelengkapan guna memenuhi sebagian dari syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan sebagai jembatan pertama karya ilmiah yang saya susun.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak dapat berhasil dengan baik tanpa adanya bantuan dan uluran tangan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM. Selaku Rektor Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

4. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.os, M.si.dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Dr. Abdul rokhim, S. Ag, M.E.I selaku Dosen DPA saya yang selama ini memberikan arahan serta masukan yang berharga bagi saya di Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan serta staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan pelayanannya.
7. Bapak Hasanol Imam selaku kepala cabang Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember yang telah mengizinkan saya melaksanakan penelitian hingga selesai.

Besar harapan skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pihak-pihak yang memberikan bantuan kepada penulis terutama rekan-rekan mahasiswa Perbankan Syariah. Akhirnya dengan penuh kesadaran, penulis tidak bisa menyangkal dalam penulisan skripsi ini, pastilah banyak kekurangan-kekurangan yang masih jauh dari harapan-harapan dan kesempurnaan, untuk itu penulis mengharap saran dan kritik konstruktif, demi kesempurnaan dalam penulisan selanjutnya.

Jember, 04 Mei 2023

Penulis

ABSTRAK

Niken Ayu Diah Palupi, Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos. M.Si, 2023 : *Analisis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.*

Kata kunci : Advertensi, Pembiayaan, UMKM.

Kegiatan Advertensi merupakan unsur penting dalam kegiatan mengenalkan produk termasuk produk dalam perbankan. Advertensi merupakan cara untuk mempromosikan barang, jasa, atau gagasan yang dibiayai oleh sponsor yang dikenal. Dalam mempromosikan tersebut dengan cara melalui komunikasi dengan baik dan benar, sehingga produk yang akan dipromosikan tersebut dapat terjual. Salah satu produk keunggulan yang diberikan oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), produk ini mempunyai kelebihan dengan pemberian modal yang menggunakan akad *murabahah* dalam produk pembiayaannya yang dikemas dengan produk pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Pembiayaan UMKM ini dalam operasionalnya bisa menggunakan akad *murabahah* atau jual beli. Oleh karena itu, diperlukan adanya kegiatan advertensi kepada masyarakat agar produk yang dimiliki oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dapat diketahui dengan baik sehingga masyarakat dapat memahami produk-produk yang ada di PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember, utamanya terkait produk pembiayaan UMKM yang bertujuan membantu pelaku usaha dalam memperoleh modal.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah : 1. Bagaimana mekanisme advertensi dalam jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar? 2. Bagaimana fungsi advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember?

Tujuan penelitian ini adalah : 1. Untuk mengetahui mekanisme advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember. 2. Untuk mengetahui fungsi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini melalui empat langkah yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : 1. Mekanisme advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember dengan melalui dua media, yaitu media elektronik dan media cetak. 2. Beberapa fungsi dengan adanya advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember. Di antaranya yakni 1) Memudahkan pemasaran 2) Menambah jumlah nasabah.

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENMGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah	11
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN KEPUSATAKAN	16
A. Kajian Kepustakaan	16
B. Kajian Teori	27
1. Advertensi.....	27
a. Pengertian Advertensi.....	27
b. Fungsi Advertensi.....	28

c. Mekanisme Advertensi.....	29
2. Jasa.....	30
a. Pengertian Jasa.....	30
b. Karakteristik Jasa.....	31
3. Pembiayaan.....	32
a. Pengertian Pembiayaan.....	32
b. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	33
4. UMKM.....	35
a. Definisi UMKM.....	35
b. Kriteria UMKM.....	37
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian	40
C. Subyek Penelitian.....	41
D. Pengumpulan Data	42
E. Analisis Data.....	45
F. Keabsahan Data.....	46
G. Tahap-Tahap Penelitian	47
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	49
A. Gambaran Obyek Penelitian	49
B. Penyajian Data dan Analisis	59
1. Mekanisme Advertensi Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember.....	59

2. Fungsi Advertensi Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS	
Bhakti Sumekar Jember.....	65
C. Pembahasan Temuan	68
1. Mekanisme Advertensi Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS	
Bhakti Sumekar Jember.....	68
2. Fungsi Advertensi Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS	
Bhakti Sumekar Jember.....	72
BAB V PENUTUP	77
A. Kesimpulan	77
B. SARAN	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN –LAMPIRAN	
Lampiran 1 : Matrik Penelitian	
Lampiran 2 : Pernyataan Keaslian Tulisan	
Lampiran 3 : Pedoman Penelitian	
Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian	
Lampiran 5 : Surat Keterangan Selesai Penelitian	
Lampiran 6 : Jurnal Kegiatan Penelitian	
Lampiran 7 : Dokumentasi Penelitian	
Lampiran 8 : Surat Keterangan Turnitin	
Lampiran 9 : Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi	
Lampiran 10: Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Persamaan dan Perbedaan	25
---	----



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Bank merupakan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan, yang artinya usaha perbankan selalu berkaitan dengan masalah bidang keuangan yang meliputi tiga kegiatan utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa bank lainnya.¹ Bank dibedakan menjadi dua jenis. Berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah Indonesia Nomor 21 Tahun 2008, yang menyebutkan bahwa bank terdiri dari bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatannya secara konvensional yang terdiri dari bank umum konvensional dan Bank Pengkreditan Rakyat (BPR). Sedangkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri dari bank umum syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).² Terdapat perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Kegiatan usaha pada bank konvensional yaitu melakukan penentuan harga dengan menggunakan bunga sebagai balas jasa. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 menyebutkan bahwa BPR adalah lembaga bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, atau dalam bentuk lainnya yang dipersamakan dengan

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 12.

² Sekretariat Negara RI. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

itu. Sedangkan pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang Nomor Republik Indonesia 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan menyebutkan bahwa BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.³

Pada perkembangannya, tanggal 16 Juli 2008 Pemerintah mengesahkan Undang-Undang yang kemudian merubah nama Bank Perkreditan Rakyat menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Hal ini sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.⁴ Bank syariah tidak menerapkan sistem bunga dalam kegiatan operasionalnya. Bank Syariah merupakan lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam, khususnya yang bebas dari bunga atau *riba*, bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian atau *maysir*, bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan atau *gharar*, berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal.⁵

Bank syariah tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Penyebaran bank syariah menjadi bukti bahwa bank ini mengalami perkembangan yang baik di Indonesia. Perkembangan dan pertumbuhan lembaga dan bisnis syariah yang

³ Sekretariat Negara RI. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

⁴ Edi Santoso, "Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3, no.3 (2017): 158.

⁵ Ascarya, Diana Yumanita, *Seri Kebanksentralan* (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), 5.

semakin pesat, menunjukkan bahwa bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional. Keberadaan bank syariah merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem alternatif dalam menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah.⁶

Bank syariah menyediakan berbagai macam jasa pelayanan perbankan bagi seluruh lapisan masyarakat, salah satunya bagi pelaku UMKM. Berdasarkan Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian UMKM adalah Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memiliki peran penting terhadap pembangunan perekonomian di Indonesia.⁷ Adanya UMKM, dapat memberikan peluang lapangan kerja bagi masyarakat sehingga dapat membantu dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Perkembangan UMKM dari tahun ke tahun terus meningkat, namun dalam pengembangan usahanya, seringkali UMKM dihadapkan pada suatu permasalahan.

Adapun permasalahan yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM dalam proses pengembangan usahanya yaitu seperti SDM yang minim, kurangnya sarana dan prasarana, minimnya teknologi yang digunakan dan yang paling utama adalah kurangnya modal serta minimnya akses pembiayaan.

⁶ Abdul Mujib, "Manajemen Strategi Promosi Produk Pembiayaan Perbankan Syariah," *Jurnal Masharif Al-Syariah* 7, no. 1 (2016): 12.

⁷ Sekretariat Negara RI. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Permasalahan yang sering dihadapi oleh suatu perusahaan ialah modal usaha.⁸ Perusahaan yang belum mempunyai kecukupan modal usaha akan sulit untuk menjalankan kegiatan usahanya. Upaya dalam mengembangkan sebuah UMKM agar tetap maju, diperlukan adanya lembaga keuangan khususnya perbankan yang berperan aktif dalam membantu UMKM.

Pemberian bantuan dari bank yaitu berupa akses kredit atau pembiayaan yang mudah, kecilnya bunga atau margin, bagi hasil, dan pendampingan usaha. Bank syariah memiliki salah satu produk yang dapat membantu memberikan pembiayaan dengan sistem prinsip jual beli atau *murabahah* yang dikemas dengan produk pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Akad *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual (bank syari'ah) dan pembeli (nasabah).⁹ Keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi untuk meningkatkan pertumbuhan sektor riil seperti sektor UMKM.¹⁰ Terdapat berbagai macam nama perusahaan bank syariah yang tersebar dan memberikan penawaran modal terhadap pelaku UMKM. Salah satu bank syariah tersebut yaitu PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yang berada di Kabupaten Jember.

Adanya UMKM sangat membantu perekonomian berbagai daerah,

⁸ Zikriatul Ulya, "Pengaruh Kepercayaan dan Promosi terhadap Minat UMKM Mengambil Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Langsa," *Jurnal Manajemen dan Keuangan* 9, no. 3 (2020): 25.

⁹ M. Sulhan, Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syari'ah* (Malang: UINMalang Press, 2008), 135.

¹⁰ Zikriatul Ulya, "Pengaruh Kepercayaan dan Promosi terhadap Minat UMKM Mengambil Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Langsa," *Jurnal Manajemen dan Keuangan* 9, no. 3 (2020): 27.

salah satunya di Kabupaten Jember. Pelaku UMKM di Kabupaten Jember sangat didukung pengembangan usahanya oleh pemerintah Kabupaten Jember. Bentuk dukungan yang diberikan berupa pemberian ruang bagi pelaku UMKM dalam memasarkan produknya dan pemberian izin pembangunan perusahaan perbankan di daerah Kabupaten Jember. Manfaat adanya perbankan yaitu membantu pelaku UMKM dalam memperoleh tambahan modal usahanya.

Terdapat berbagai macam bank umum syariah di Kabupaten Jember seperti Bank Syariah Indonesia, Bank Jatim Syariah, BNI syariah dan sebagainya. Selain itu, terdapat PT. BPRS Bhakti Sumekar yang merupakan bank pembiayaan syariah yang masih beroperasi di Kabupaten Jember. Pada mulanya, Kabupaten Jember memiliki dua BPRS. Yaitu PT. BPRS Asri Madani Nusantara dan PT. BPRS Bhakti Sumekar. Namun, PT. BPRS Asri Madani Nusantara pada bulan September 2021, telah dicabut izin beroperasi oleh OJK karena suatu permasalahan, sehingga PT. BPRS Bhakti Sumekar menjadi satu-satunya BPRS yang ada di Kabupaten Jember.¹¹

PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yang dulunya bernama PT. BPR DANA MERAPI didirikan berdasarkan akta notaris Yanita Poerbo SH No 64 tanggal 30 Juli 1992. Dalam perkembangannya PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH notaris di Sidoarjo dan Persetujuan dari Bank Indonesia

¹¹ Syahrizal Sidik, "OJK Cabut Izin Usaha BPRS Asri Madani di Jember," CNBC, 17 September 2021, www.cnbcindonesia.com.

no.04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 Nopember 2003.¹² PT. BPRS Bhakti Sumekar memiliki upaya untuk mengatur strategi pertumbuhan dengan cara melakukan pembukaan jaringan kantor guna untuk mempercepat jaringan laba. Jaringan lokasi operasional PT. BPRS Bhakti Sumekar saat ini sudah tersebar 31 kantor salah satunya adalah cabang kantor di Kabupaten Jember sejak tahun 2018 yang berlokasi di Jl.Trunojoyo No.125 Jember.

Adanya pengembangan jaringan kantor, tentunya menjadi perhatian, terutama dalam memaksimalkan pelayanan dan produk yang akan diberikan kepada masyarakat agar lebih optimal. Munculnya sejumlah perbankan konvensional dan syariah membuat perusahaan menyadari bahwa persaingan semakin ketat, khususnya lembaga keuangan syariah maupun yang konvensional. Oleh karena itu, PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dituntut agar dapat mengadaptasi teknologi yang canggih serta menciptakan perbedaan dengan bank lainnya terkait suatu produk maupun jasa yang ditawarkan kepada masyarakat.¹³

PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember yang masih tergolong baru perlu menerapkan strategi pemasaran untuk memaksimalkan keberlangsungan bisnis perusahaanya. Selain itu, pemberian pelayanan dan komunikasi yang baik dengan nasabah sangat diperlukan agar nasabah dapat tertarik dan berminat mengajukan pinjaman kepada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember.¹⁴

Komunikasi secara efektif perlu dilakukan antara bank dengan nasabah,

¹² BPRS Bhakti Sumekar, "Status dan Riwayat Hukum," BPRS Bhakti Sumekar diakses 10 Januari 2023, www.bprsbhaktisumekar.com.

¹³ Adenan, et.al., "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Islam," *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* 8, no. 2 (2021): 2.

¹⁴ Adenan, et.al., 2.

sehingga bank harus mempunyai program-program unggulan yang akan ditawarkan, salah satunya yaitu dengan melakukan advertensi yang menarik dengan tujuan untuk mengenalkan produk produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar salah satunya adalah produk pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Selain itu, penulis juga melakukan wawancara dengan kepala cabang periode tahun 2022 PT. BPRS Bhakti Sumekar yang bernama M. Chairil Anwar Sandy, beliau mengatakan bahwa advertensi pembiayaan UMKM penyebarannya masih terbatas walaupun sudah dilakukan pemasaran melalui media sosial.¹⁵

Kegiatan Advertensi merupakan unsur penting dalam kegiatan mengenalkan produk termasuk produk dalam perbankan. Advertensi merupakan cara untuk mempromosikan barang, jasa, atau gagasan yang dibiayai oleh sponsor yang dikenal. Dalam mempromosikan tersebut dengan cara melalui komunikasi dengan baik dan benar, sehingga produk yang akan dipromosikan tersebut dapat terjual.¹⁶ Kegiatan ini dilakukan agar bank syariah dapat tumbuh dan berkembang sehingga dapat membawa dampak dalam pelaksanaan kegiatan BPRS. Advertensi jasa dapat diberikan kepada masyarakat, salah satunya yaitu bagi pelaku UMKM.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember memiliki produk pokok dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, beberapa produk yang dimiliki oleh PT.BPRS Bhakti Sumekar yaitu simpanan, deposito mudharabah, dan

¹⁵M. Chairil Anwar Sandy, diwawancara oleh Penulis, Jember, 14 November 2022.

¹⁶Jefri Heridiansyah, "Pengaruh Advertising Terhadap Pembentukan Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Produk Kecap Pedas ABC," *Jurnal STIE Semarang* 4, no. 2 (Juni, 2012) : 55

pembiayaan. Salah satu produk keunggulan yang diberikan oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember yaitu pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), produk ini mempunyai kelebihan dengan pemberian modal yang menggunakan akad *murabahah* dalam produk pembiayaannya yang dikemas dengan produk pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Pembiayaan UMKM ini dalam operasionalnya bisa menggunakan akad *murabahah* atau jual beli.¹⁷ Oleh karena itu, diperlukan adanya kegiatan advertensi kepada masyarakat agar produk yang dimiliki oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dapat diketahui dengan baik sehingga masyarakat dapat memahami produk-produk yang ada di PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember, utamanya terkait produk pembiayaan UMKM yang bertujuan membantu pelaku usaha dalam memperoleh modal.

Kegiatan advertensi pembiayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dilakukan dengan cara melalui media sosial seperti instagram, facebook, iklan berbayar dan radio. Dan juga melalui media cetak seperti brosur. Berikut adalah advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember :

¹⁷ BPRS Bhakti Sumekar, "Pembiayaan Mitra UMKM," BPRS Bhakti Sumekar, diakses 13 Januari 2023, bhaktisumekar.co.id/v2/pembiayaan-mitra-umkm/



Sumber data : Profil PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Gambar 1.1 **Advertensi Pembiayaan UMKM** **PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember**

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang telah dijelaskan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang di Kabupaten Jember"

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan sebuah inti perumusan permasalahan yang akan dicari jawabannya oleh peneliti melalui proses penelitian. Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, spesifik, dan operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya. Penulis membatasi masalah pada:

5. Bagaimana mekanisme advertensi dalam jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar?
6. Bagaimana fungsi advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.
2. Untuk mengetahui fungsi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian mendeskripsikan tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus objektif dan realistis.¹⁸

Dalam hal ini peneliti mengemukakan beberapa manfaat dari hasil penelitian, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah, memperdalam, dan memperluas pengetahuan keilmuan yang terkait dengan Advertensi Produk Pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

¹⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember* (Jember:IAIN Jember, 2019). 45.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan praktis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember, serta sebagai syarat perolehan gelar S1.
- b. Bagi Almamater UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, dapat menjadi koleksi kajian dan menjadi referensi tambahan tentang Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
- c. Bagi Seluruh Cabang PT. BPRS Bhakti Sumekar, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan informasi dan sebagai salah satu langkah untuk meningkatkan pengetahuan tentang Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
- d. Bagi masyarakat, menjadikan tambahan pengetahuan tentang Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

E. Definisi Istilah

Definisi istilah yaitu berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahfahaman makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti¹⁹. Adapun penelitian yang berjudul "Analisis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabng Jember" akan dijelaskan makna dari masing-masing kata yang terdapat dalam judul penelitian tersebut.

¹⁹ Tim Penyusun, 46.

1. Advertensi

Advertensi sendiri berasal dari bahasa Belanda *advertentie* yang juga mengacu pada bahasa Inggris *advertising*. Advertensi merupakan komunikasi non personal menggunakan media massa yang dilakukan oleh lembaga bisnis, nonbisnis, personal, dengan biaya tertentu dan bertujuan membujuk masyarakat tertentu untuk melakukan tindakan pembelian.²⁰

2. Jasa

Kotler dan Keller dalam Tjiptono, mendefinisikan jasa sebagai setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya bersifat *Intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu.²¹

3. Pembiayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang artinya mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²² Pembiayaan memiliki arti lain yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²³ Pembiayaan juga berarti

²⁰ Sigit Santoso, *Creative Advertising* (Jakarta : PT Gramedia Jakarta, 2009), 7.

²¹ Riska Nofia Safitri, Doni Marlius, “Penerapan *E-Banking* Dalam Meningkatkan Jasa dan Layanan Perbankan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Padang,” *Akademi Keuangan dan Perbankan Padang* 12, no.12 (2017), 3.

²² Kasmir, 73.

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 260.

kepercayaan atau *trust*, maksudnya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak²⁴.

4. UMKM

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang. Sedangkan untuk usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau yang menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Pengertian usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah

²⁴ Veithzal Riva'i, dkk, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 3.

kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.²⁵

Jadi, menurut definisi yang telah diuraikan, maksud dari judul penelitian ini yaitu suatu bentuk upaya dalam menawarkan produk pembiayaan UMKM yang ada di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember guna untuk memenuhi kebutuhan konsumen pelaku UMKM.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan untuk memberikan gambaran secara global tentang isi penelitian ini dari tiap bab, sehingga akan mempermudah dalam melakukan tinjauan terhadap isinya. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.²⁶ Disusun suatu sistematika yang sesuai dengan urutan-urutan yang ada dalam skripsi. Sistematika pembahasan dimaksud untuk memberikan gambaran secara singkat tentang semua hal yang berkaitan dengan pembahasan skripsi, sistematika pembahasan tersebut terdiri dari:

BAB I : Pendahuluan, pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan juga tentang sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian Kepustakaan, bab ini berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori. Pada penelitian terdahulu yang menjadi salah satu

²⁵Sri Mulyani, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Kudus," *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* 11, no. 2 (2014): 142

²⁶Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember* (Jember:IAIN Jember, 2019). 91.

referensi peneliti, kemudian pada kajian teori dijelaskan tentang pembahasan teori.

BAB III : Metode Penelitian, yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian. Fungsi dari bab ini adalah untuk acuan atau pedoman dalam penelitian.

BAB IV : Penyajian Data dan Analisis Data, bab ini berisi tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis serta pembahasan tertentu yang diperoleh di lapangan.

BAB V : Penutup, bab ini yang memuat kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran yang bersifat konstruktif.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya menemukan inspirasi dalam menemukan penelitian baru. Di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian.

Adanya penelitian terdahulu ini juga untuk mendukung pentingnya objek yang akan menjadi kajian penelitian. Berikut penelitian yang dapat mendukung dan menjadi alasan pentingnya objek yang menjadi kajian penelitian dalam penulisan skripsi ini.

1. Yuni Andriani, “Strategi Pemasaran Pembiayaan Warung Mikro Modal Kerja Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ajibarang Banyumas” (2018).

Hasil penelitian ini yaitu 1) BSM KC Ajibarang Banyumas melaksanakan inti pemasaran strategis modern *segmenting*, *targetting*, dan *positioning*. *Segmenting* BSM KC Ajibarang Banyumas mengelompokkan dan memisahkan setiap nasabah sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan masing-masing nasabah tersebut. *Targetting* penentuan pasar sasaran, yakni tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki/dilayani. *Positioning*, yaitu tindakan untuk merebut posisi di benak konsumen/nasabah. 2) Kekuatan produk pembiayaan warung mikro modal kerja pada BSM KC Ajibarang Banyumas yaitu margin bagi hasil yang rendah, biaya administrasi ringan, dan persyaratan mudah.

Kelemahan produk pembiayaan warung mikro modal kerja pada BSM KC Ajibrang Banyumas adalah proses pencairan yang lama, dan dana pembiayaan harus benar-benar digunakan untuk usaha yang sesuai syariah dan untuk modal kerja usaha saja.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada pemasaran pembiayaan warung mikro modal kerja Bank Syariah Mandiri Cabang Ajibrang Banyumas, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.²⁷

2. Nida Khoirun Nisa, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan UMKM Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Dan Konvensional (Studi Pada UMKM Kota Malang)” (2018).

Hasil penelitian ini yaitu hasil regresi menunjukkan faktor produk, pengetahuan, jarak, iklan dan prosedur berpengaruh signifikan positif. Sedangkan hasil uji beda menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam menggunakan pembiayaan perbankan syariah maupun konvensional.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama meneliti tentang UMKM. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada metode penelitian yang dilakukan.

²⁷ Yuni Andriani, “Strategi Pemasaran Pembiayaan Warung Mikro Modal Kerja Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ajibrang Banyumas” (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2018), 7

Penelitian terdahulu menggunakan metode regresi logit dan uji beda, sedangkan penelitian yang dilakukan menggunakan metode kualitatif.²⁸

3. Suci Farikah Hapsari, "Faktor-faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Pada Lembaga Pembiayaan *Islamic Peer to Peer Lending*" (2018).

Hasil penelitian ini yaitu *request emnount* mempunyai efek negatif terhadap alpha. Kredit rating berpengaruh positif pada alpha sedangkan *loan tern & loan perpose nir* berpengaruh pada alpha.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama membahas tentang pembiayaan pada usaha UMKM. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada lokasi yang diteliti. Penelitian terdahulu menggunakan Lembaga Pembiayaan *Islamic Peer to peer lending*, sedangkan peneliti yang dilakukan menggunakan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember²⁹.

4. Leni Yuniarti, "Strategi Pembiayaan Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga"(2019).

Hasil penelitian ini yaitu produk Mitra Barokah sendiri dalam mengembangkan produk menggunakan tiga strategi yaitu: 1. Plafon kecil yaitu hanya Rp100.000 sampai Rp3.000.000. 2. Tidak menggunakan

²⁸ Nida Khoirun Nisa, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan UMKM Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Dan Konvensional (Studi Pada UMKM Kota Malang)"(Skripsi, Universitas Brawijaya, Malang, 2018), 12.

²⁹ Suci Farikah Hapsari, "Faktor-faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Pada Lembaga Pembiayaan *Islamic Peer To Peer Lending*" (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2018), 11.

jaminan dan angsuran dilakukan setiap hari. Hal ini untuk memudahkan nasabah dalam mengangsur. 3. Menggunakan buku tabungan harian dengan metode jempot bola hal ini untuk memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan modal. 4. Dengan spanduk, maksud disini yaitu mengenalkan usaha mereka dengan antar pedagang satu ke pedagang yang lain.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada strategi pembiayaan Mitra Barokah dalam mengembangkan UMKM pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.³⁰

5. Ayu Fatmawati, "Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil"(2020).

Hasil penelitian ini yaitu bahwa strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha

³⁰ Leni Yuniarti, "Strategi Pembiayaan Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga" (Skripsi, IAIN, Purwokerto, 2019), 8.

maupun berwirausaha. Faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain, adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis. Hal ini menjadi nilai tambah serta ciri khas dan nilai plus bagi pihak ULaMM Purwokerto Syariah jika dibandingkan dengan produk pembiayaan dari lembaga keuangan lain. Dengan adanya program- program pemberdayaan tersebut diharapkan para pelaku Usaha Mikro Kecil akan semakin tangguh dan mandiri dalam menjalankan usahanya.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO), sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember³¹

6. Thessa Wanda Pratiwi, “Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) SyariahSolok” (2020).

Hasil penelitian ini yaitu ULaMM (Syariah) Solok memiliki strategi yang akan dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah dan kendala-kendala yang dihadapi ULaMM (Syariah) Solok dalam meningkatkan jumlah nasabah. (1) Strategi yang akan dilakukan ULaMM (Syariah) Solok dalam meningkatkan jumlah nasabah (a) Melakukan

³¹ Ayu Fatmawati, “Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil” (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2020), 8.

Sosialisasi kepada masyarakat berguna untuk agar setiap masyarakat mengetahui ULaMM (Syariah) Solok secara menyeluruh (b) Sistem Aplikasi yang berguna untuk memudahkan calon nasabah jika ada belum paham tentang ULaMM tidak perlu lagi untuk datang ke kantor, lebih menghemat waktu dan biaya dan bisa diakses dimana saja dan kapan saja (c) Sosial Media, yang bisa digunakan oleh ULaMM (Syariah) Solok dan calon nasabah yang bisa diakses dimana saja, (d) Sponsor, dengan ikut berpartisipasi dalam suatu kegiatan acara, misalkan dengan menyumbangkan sebagian dana terhadap acara tersebut, masyarakat akan lebih mengetahui apa itu ULaMM (Syariah) Solok, dan (e) Video Marketing, dengan membuat suatu video marketing yang menarik dan mudah dipahami masyarakat, ini bisa menjadi suatu strategi yang akan digunakan dan dapat meningkatkan jumlah nasabah ULaMM (Syariah) Solok (2) Kendala-kendala yang dihadapi ULaMM (Syariah) Solok dalam meningkatkan jumlah nasabah (a) faktor ekonomi (b) kurangnya pegawai (c) terbatasnya akses pemasaran (d) barang jaminan.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada strategi manajemen dalam meningkatkan jumlah nasabah layanan modal mikro (ULaMM) Syariah Solok, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.³²

³² Thessa Wanda Pratiwi, "Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Solok" (Skripsi, IAIN Batusangkar, Sumatra Barat 2020), 7.

7. Rifqi Soni Novianto, “Implementasi Layanan *Digital* I-Kurma Bank BRI Syariah KCP Purbalingga Dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19” (2021).

Hasil penelitian ini yaitu implementasi layanan *digital* i-Kurma di Bank BRI Syariah KCP Purbalingga dalam memproses pembiayaan mikro UMKM dapat dikatakan sudah efektif. Dengan adanya aplikasi i-Kurma maka pihak perbankan khususnya tenaga mikro sudah memanfaatkan perkembangan teknologi dalam memproses pembiayaan mikro sehingga proses pencairan bisa lebih cepat. Selain itu, hadirnya aplikasi i-Kurma menjadi bukti kesiapan dari Bank BRI Syariah KCP Purbalingga dalam menghadapi pandemi COVID-19 dan era digital.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni jenis penelitian kualitatif.³³ Perbedaan penelitian ini dengan

penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti.

Penelitian terdahulu berfokus pada Implementasi Layanan *Digital* I-Kurma, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa layanan pembiayaan UMKM.³³

8. Khairy Ahmad Darmawan, “Optimalisasi Peran BMT Nusa Ummat Sejahtera Purwokerto Guna Meningkatkan Pemberdayaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Mengah (UMKM) Purwokerto” (2021).

Hasil penelitian ini yaitu hadirnya Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro melakukan usaha pembiayaan ekonomi

³³ Rifqi Soni Novianto, “Implementasi Layanan *Digital* I-Kurma Bank BRI Syariah KCP Purbalingga Dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19” (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2021), 11.

yang produktif bagi nasabahnya. Hal ini menandai bahwa hadirnya BMT sangat memberikan dampak besar kepada masyarakat melihat uraian data hasil penelitian bahwasannya banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan dan jumlah pembiayaan yang cukup banyak menjadikan kehadirannya memiliki peran penting dalam roda penggerak ekonomi UMKM.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada optimalisasi pemberdayaan UMKM oleh BMT Nusa Ummat Sejahtera Purwokerto, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.³⁴

9. Khairatun Hisanah Alpasa, “Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Dalam Mmbantu Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Banjarmasin” (2022).

Hasil penelitian ini yaitu: 1) Peranan pembiayaan di BSI kota Banjarmasin diberikan baik secara online maupun langsung dan juga persyaratan yang diberikan tidak rumit cukup mudah sehingga tidak mempersulit nasabah UMKM yang melakukan peminjaman modal, selain itu sanksi yang diberikan pihak bank BSI juga tidak membenahi nasabah malah sebaliknya diberikan keringanan kalau memang nasabah tidak

³⁴ Khairy Ahmad Darmawan, “Optimalisasi Peran BMT Nusa Ummat Sejahtera Purwokerto Guna Meningkatkan Pemberdayaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Mengah (UMKM) Purwokerto”.(Skripsi, IAIN Purwokerto, 2021), 9.

mampu membayar cicilan secara penuh namun tetap dibayar semampu nasabah. 2) Faktor yang mendukung pelaksanaan dalam membantu pembiayaan UMKM adalah maksimal selama 3 hari setelah persyaratan telah dipenuhi, selain itu nasabah juga bisa melakukan pembayaran *auto debet* atau *transfer* dari bank lain sehingga memudahkan nasabah dalam melakukan pembayaran tanpa perlu datang ke bank, dan produk mudah dipahami oleh nasabah, sedangkan untuk faktor penghambat adalah yang melakukan peminjaman kebanyakan dari kalangan UMKM muslim dan juga pembatasan peminjaman ditambah sistem yang sering eror dan juga lamanya proses pengalihan nama peminjam nasabah.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama membahas tentang pembiayaan pada perbankan Syariah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada pembiayaan BSI terhadap pembiayaan UMKM, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.³⁵

10. Sri Ananda Bulan, “Advertensi Status Sosial Melalui Uang Panai Dalam Perkawinan Suku Bugis Makassar Di Teluk Bone Kota Karang Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung” (2022).

Hasil penelitian ini yaitu advertensi merupakan cara untuk mempromosikan barang atau jasa yang dibiayai sponsor yang dikenal. Dan

³⁵ Khairatun Hisanah Alpasa, “Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Dalam Mmbantu Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Banjarmasin” (Skripsi, UIN Antasari, Banjarmasin, 2022), 6.

fungsi advertensi yaitu: sumber informasi, kegiatan ekonomi, pembagi beban biaya, sumber dana media, identitas produsen, sarana kontrol.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada fokus masalah yang diteliti. Penelitian terdahulu berfokus pada advertensi status sosial, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.³⁶

Tabel 2.1
Tabel Persamaan dan Perbedaan

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
1.	Yuni Andriani, tahun 2018.	Metode penelitian kualitatif.	Penelitian terdahulu berfokus pada pemasaran pembiayaan warung mikro modal kerja Bank Syariah Mandiri Cabang Ajibrang Banyumas, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
2.	Nida Khoirun Nisa, tahun 2018.	Meneliti tentang UMKM.	Penelitian terdahulu menggunakan metode regresi logit dan uji beda, sedangkan penelitian yang dilakukan menggunakan metode kualitatif
3	Suci Farikah Hapsari, tahun 2018.	Membahas tentang pembiayaan pada usaha UMKM.	Penelitian terdahulu menggunakan Lembaga Pembiayaan islamic Peer to peer lending, sedangkan peneliti yang dilakukan menggunakan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
4.	Leni Yuniarti,	Metode kualitatif.	Penelitian terdahulu berfokus pada strategi pembiayaan Mitra Barokah

³⁶ Sri Ananda Bulan, "Advertensi Status Sosial Melalui Uang Panai Dalam Perkawinan Suku Bugis Makassar Di Teluk Bone Kota Karang Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung" (Skripsi, UIN Raden Intan, Lampung, 2022), 24.

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
	tahun 2019.		dalam mengembangkan UMKM pada BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
5.	Ayu Fatmawati, tahun 2020.	Metode kualitatif.	Penelitian terdahulu berfokus pada Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO), sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
6.	Thessa Wanda Pratiwi, tahun 2020.	Metode kualitatif	Penelitian terdahulu berfokus pada Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Solok, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
7.	Rifqi Soni Novianto, tahun 2021.	Metode penelitian kualitatif.	Penelitian terdahulu berfokus pada Implementasi Layanan Digital I-Kurma, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa layanan pembiayaan UMKM
8.	Khairy Ahmad Darmawan, tahun 2021.	Metode penelitian kualitatif.	Penelitian terdahulu berfokus pada optimalisasi pemberdayaan UMKM oleh BMT Nusa Ummat Sejahtera Purwokerto, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa layanan pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
9.	Khairatun Hisanah Alpasa, tahun 2022.	Membahas tentang pembiayaan pada perbankan Syariah.	Penelitian terdahulu berfokus pada bagaimana pembiayaan BSI terhadap pembiayaan UMKM, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa layanan pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
10.	Sri Ananda Bulan	Metode penelitian kualitatif	Penelitian terdahulu berfokus pada advertensi status sosial, sedangkan penelitian yang dilakukan berfokus pada advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Sumber data diolah

B. Kajian Teori

1. Advertensi

a. Pengertian Advertensi

Advertensi berasal dari bahasa Belanda *Advertentie* yang juga mengacu pada bahasa Inggris *Advertising*. Advertensi merupakan salah satu bentuk promosi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam mempromosikan produknya. Sebagaimana dikemukakan oleh Uyung Sulaksana bahwa “advertensi adalah semua bentuk presentasi non personal yang mempromosikan gagasan, barang, atau jasa yang dibiayai pihak sponsor tertentu”. Karena definisi yang cukup longgar tersebut, sponsor advertensi tidak terbatas pada perusahaan, namun juga meliputi semua pihak yang menyebarkan pesannya pada publik sasaran termasuk sekolah, organisasi amal, dan lembaga pemerintah.

Sedangkan Djaslim Saladin mengemukakan bahwa “advertensi adalah semua bentuk penyajian non personal, promosi ide-ide, promosi barang atau jasa yang dilakukan oleh sponsor yang dibayar”. Advertensi adalah bentuk komunikasi tidak langsung, yang didasarkan pada informasi tentang keunggulan dan keuntungan suatu produk, yang disusun sedemikian rupa sehingga menimbulkan rasa menyenangkan yang akan mengubah pikiran seseorang untuk melakukan pembelian.

Kotler mendefinisikan “advertensi adalah segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara non-personal yang

dilakukan oleh perusahaan sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran”.³⁷

Adapun AMA (*American Marketing Association*) dalam Fandy Tjiptono mendefinisikan “advertisi adalah seluruh proses yang meliputi penyiapan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan advertensi”.³⁸

Dari pengertian-pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa advertensi adalah semua bentuk penyajian non personal, promosi, ide-ide, promosi barang atau jasa yang merupakan keseluruhan proses yang meliputi penyiapan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan advertensi.

b. Fungsi Advertensi

Fungsi advertensi menurut Herman Malau, yakni :

- 1) Menginformasikan *informing*, dapat berupa:
 - a) Menginformasikan pasar mengenai keberadaan suatu produk baru.
 - b) Memperkenalkan cara pemakaian yang baru dari suatu produk.
 - c) Menyampaikan perubahan harga kepada pasar.
- 2) Membujuk pelanggan sasaran *persuading* untuk:
 - a) Membentuk pilihan merek.
 - b) Mengalihkan pilihan ke merek tertentu.

³⁷ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Indonesia* (Erlangga: Jakarta, 1987), 201.

³⁸ Jefri Heridiansyah, “Pengaruh Advertising Terhadap Pembentukan Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Produk Kecap Pedas ABC,” *Jurnal STIE Semarang* 3, no.2 (Juni, 2012) : 55-56.

- c) Mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk,
- 3) Mengingat *reminding* dapat terdiri atas:
- a) Mengingat pembeli bahwa produk yang bersangkutan dibutuhkan dalam waktu dekat.
 - b) Mengingat pembeli akan tempat-tempat yang menjual produk perusahaan.
 - c) Membuat pembeli tetap ingat walaupun tidak ada kampanye iklan³⁹

c. Mekanisme Advertensi

Kotler mengatakan bahwa penggunaan media yang akan digunakan pada *advertising* seperti surat kabar, televisi, radio, majalah, internet, *billboard*, dan lain-lain. Dan juga Kotler menambahkan bahwa dalam mengembangkan program

advertising, manajer pemasaran harus selalu mulai dengan mengidentifikasi pasar sasaran dan motif membeli. Kemudian mengambil lima keputusan utama dalam pembuatan program *advertising* ini, yang dikenal dengan lima M (5M), yaitu:

1. *Mission* (misi), apakah tujuan *advertising*?
2. *Money* (uang), berapa banyak yang dapat dibelanjakan?
3. *Message* (pesan), pesan apa yang harus disampaikan?
4. *Media*, media apa yang akan digunakan?
5. *Measurement* (pengukuran), bagaimana mengevaluasi

³⁹ Herman Malau, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Alfabeta, 2017), 115.

hasilnya?⁴⁰

2. Jasa

a. Pengertian Jasa

Jasa pada umumnya memiliki karakteristik yang berbeda jika dibandingkan dengan barang. Agar dapat memahami perbedaan tersebut, maka akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai pengertian. Kotler dan Armstrong mendefinisikan jasa adalah tindakan atau manfaat yang ditawarkan oleh suatu badan usaha kepada pihak lain yang bersifat tidak terwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produksinya dapat berhubungan dengan produk fisik ataupun tidak. Sedangkan Payne mengemukakan jasa adalah suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketidakberwujudan yang berhubungan dengannya, melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan properti dalam kepemilikannya, dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan.⁴¹

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa jasa pada dasarnya merupakan suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketidakberwujudan yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lainya dan memberikan berbagai manfaat bagi pihak-pihak yang terkait. Setiap pemberi jasa perlu mengetahui, mengantisipasi, dan memenuhi kebutuhan serta keinginan pelanggan dengan

⁴⁰ Jefri Heridiansyah, 56.

⁴¹ Trisno Musanto, "Faktor-Faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan : Studi Kasus pada CV. Sarana Media Advertising Surabaya," *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan* 6, no. 2 (September, 2004) : 125.

memperhatikan karakteristik jasa.

b. Karakteristik Jasa

Kotler & Armstrong mengemukakan bahwa terdapat 4 karakteristik jasa antara lain:

1) *Intangibility* (Tidak terwujud)

Jasa tidak terwujud, tidak dapat dilihat, dicicipi, dirasakan dan didengar sebelum dibeli.

2) *Inseparability* (Tidak dipisahkan)

Jasa tidak dapat dipisahkan dari pemberi jasa itu, baik pemberi jasa itu adalah orang maupun mesin. Jasa tidak dapat dijejerkan pada rak-rak penjualan dan dibeli oleh konsumen kapan saja dibutuhkan.

3) *Variability* (Keanekarupaan)

Jasa sangat beraneka rupa, karena tergantung siapa yang menyediakannya dan kapan serta dimana disediakan. Seringkali pembeli jasa menyadari akan keanekarupaan yang besar ini dan membicarakan dengan yang lain sebelum memilih satu peyediaan jasa.

4) *Perishability* (Tidak dapat tahan lama)

Jasa tidak dapat tahan lama, karenanya tidak dapat disimpan untuk penjualan atau penggunaan di kemudian hari. Sifat jasa yang tidak tahan lama ini bukanlah masalah kalau permintaan tetap/teratur, karena jasa-jasa sebelumnya dapat dengan mudah disusun terlebih dahulu, kalau permintaan berfluktasi, perusahaan

jasa akan dihadapkan pada berbagai masalah yang sulit.⁴²

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴³ Pengertian lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁴⁴

Pembiayaan juga berarti kepercayaan atau *trust*, maksudnya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak.⁴⁵

Menurut undang-undang perbankan No.10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang

⁴² Trisno Musanto, 126.

⁴³ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), 73.

⁴⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 260.

⁴⁵ Veithzal Riva’i, dkk, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) :3.

atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan sesuai dengan hukum Islam.⁴⁶ Pembiayaan merupakan aktivitas Bank Syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang paling besar di antara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan mendalam.⁴⁷

b. Fungsi Pembiayaan

Beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat di antaranya :

- 1) Meningkatkan daya guna uang para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas dan para pengusaha menikmati pembiayaannya dari bank untuk memperluas atau membesarkan usahanya maupun memulai usaha baru pada dasarnya melalui pembiayaan.
- 2) Meningkatkan daya guna barang seluruh barang-barang yang di pindahkan atau dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang

⁴⁶Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004),163.

⁴⁷ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: KENCANA, 2011), 105.

kemanfaatannya barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan *utility* barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan

- 3) Meningkatkan peredaran uang pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

- 4) Stabilitas ekonomi

- a) Pengendalian inflasi
- b) Meningkatkan ekspor
- c) Rehabilitas prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

- 5) Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan penting.

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Kegiatan usaha bank syariah tersebut pada dasarnya sama dengan kegiatan konvensional, yaitu berupa penghimpun dana, dan penyedia jasa-jasa perbankan. Perbedaan bank syariah dengan bank konvensional sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya adalah kegiatan usaha bank syariah dilakukan berdasarkan syariah tidak ada *riba*, sedangkan kegiatan usaha bank konvensional berbasis adanya bunga.

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*)
- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*, *salam*, dan *istishna*)
- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiyah bitamlik*)
- 4) Pembiayaan atas dasar pinjam meminjam (*qardh*)⁴⁸

4. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

- 1) Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari

⁴⁸ Taudlikhul Afkar, Teguh Purwanto, "Penyaluran Dana Bank Syariah Melalui Pembiayaan *Murabahah*, *Istishna*', dan *Ijarah* Sebelum dan Selama Pandemi Covid 19, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no.2 (2021) : 900-907.

UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp300 juta.

- b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp50 juta sampai dengan paling banyak Rp500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan. Tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta hingga maksimum Rp2.500.000, dan.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga paling banyak Rp100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp2.5 milyar sampai paling tinggi Rp50 milyar.

2) Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)

- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha 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

memenuhi kriteria yakni:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang

memenuhi kriteria:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).⁴⁹

⁴⁹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting* (Jakarta:LP3ES, 2012), 11.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjelaskan semua langkah yang dikerjakan peneliti sejak awal hingga akhir.⁵⁰ Metode penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informan mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.⁵¹ Adapun metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Bodgan dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar belakang dan individu tersebut secara holistik (utuh). Jadi, dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan.⁵²

Penelitian ini bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁵³

⁵⁰Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember, 2019), 53.

⁵¹Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 127.

⁵²Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), 4.

⁵³Lexy J. Moleong, 4.

Sedangkan jenis penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang menggambarkan data informasi yang berdasarkan dengan kenyataan (fakta) yang diperoleh dari lapangan. Penelitian deskriptif sendiri merupakan penelitian yang paling dasar. Ditunjukkan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena yang ada, baik fenomena yang bersifat ilmiah ataupun rekayasa manusia. Penelitian ini mengkaji bentuk aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan dengan fenomena lain. Jadi dapat disimpulkan penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang berusaha melukiskan keadaan objek, suatu kondisi lingkungan tertentu untuk mengembangkan dan menganalisis secara umum permasalahan serta fenomena yang terjadi secara sistematis. Dengan kata lain penelitian ini hanya menggambarkan fenomena penelitian apa adanya dari sumber data baik berupa tulisan, perilaku, lisan tanpa adanya suatu uji hubungan variabel.⁵⁴

B. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut yang akan dilakukan sebelum penelitian dilakukan.⁵⁵ Penelitian ini dilakukan di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang beralamatkan di Jl. Trunojoyo No. 123A Jember, Jawa Timur 68131.

Alasan peneliti memilih lokasi ini karena masih kurangnya orang tahu pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember yang mempunyai produk pembiayaan UMKM yang dapat membantu para pelaku UMKM (Usaha

⁵⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta : PT. Renika Cipta, 2006), 309.

⁵⁵ Tim Penyusun, 47.

Mikro Kecil dan Menengah) dengan menerapkan sistem bagi hasil yang tentunya dapat menguntungkan kedua belah pihak yaitu nasabah dan PT. BPRS Bhakti Sumekar.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber informasi untuk mencari data data masukan masukan dalam mengungkap masalah penelitian atau yang biasa dikenal dengan istilah “informan” yaitu orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.⁵⁶ Dalam penelitian ini, peneliti dapat memperoleh data dengan cara, teknik *purposive*.

Teknik *purposive* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang yang diharapkan peneliti atau sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.⁵⁷

Peneliti dapat memperoleh data dengan mewawancarai informan yang terdiri dari:

1. Bapak Hasanol Imam kepala cabang PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang memberi informasi tentang pembiayaan produk UMKM.
2. Bapak Dwi Arif Setiawan, Fajar Tri Budi Santoso, Wahid Sahri selaku AO (*Account Officer*) PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang memberikan informasi berupa data nasabah yang menggunakan produk pembiayaan UMKM.

⁵⁶Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian*, 157.

⁵⁷Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2016), 53.

3. Ibu Venthly Bintang selaku CS (*Customer Service*) PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang melayani nasabah dan mengarahkan nasabah supaya memilih produk pembiayaan UMKM.
4. Bapak Agus A, Bapak Khusairi, dan Ibu Rusmiati selaku nasabah Bank PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang menggunakan produk pembiayaan UMKM.

D. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁵⁸

Adapun teknik dan instrumen pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Teknik Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan.⁵⁹ Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila informan yang diamati tidak terlalu besar.⁶⁰ Dalam hal ini, peneliti

⁵⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta CV, 2011). 53-54.

⁵⁹Sugiyono, 226.

⁶⁰Sugiyono, 224.

dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data (informan) bahwa ia sedang melakukan penelitian.

Teknik observasi yang akan dilakukan adalah observasi partisipan, karena peneliti melakukan interaksi dengan orang yang diteliti. Adapun data yang diperoleh peneliti dalam teknik observasi partisipan ini antara lain:

- a. Kondisi geografis PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- b. Kondisi, situasi dan data nasabah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- c. Ruang lingkup kegiatan usaha PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- d. Kondisi kantor, bentuk pemasaran, alat pemasaran produk di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
- e. Pengajuan pembiayaan, analisa advertensi produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

2. Teknik Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah pertemuan dua orang untuk saling bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari informan yang lebih

mendalam.⁶¹

Adapun data yang diperoleh peneliti dengan menggunakan teknik wawancara antara lain:

- a. Informasi dari narasumber tentang advertensi jasa pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- b. Informasi dari narasumber tentang pengalaman dalam pengajuan pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- c. Informasi tentang penentuan *targeting* advertensi pada produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- d. Informasi tentang cara advertensi produk pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

3. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah upaya pengumpulan data dengan menyelidiki benda-benda tertulis maupun gambar.⁶² Benda tertulis tersebut dapat berupa catatan resmi atau tidak resmi. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian. Dengan menggunakan teknik dokumentasi, maka peneliti dapat melampirkan bukti-bukti yang mendukung penelitian dengan nyata berupa *paper*.

Adapun data yang diperoleh dengan menggunakan teknik dokumetasi adalah:

- a. Latar belakang berdirinya PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

⁶¹Sugiyono, 231.

⁶²Sugiyono, 234.

- b. Struktur organisasi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- c. Visi dan Misi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.
- d. Dokumen lain yang relevan diperoleh dari berbagai sumber yang valid dalam memperkuat analisis objek pembahasan.

E. Analisis Data

Metode analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang di peroleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Adapun tahap-tahap dalam analisis data yaitu :

1. Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data merupakan sebuah kegiatan pengumpulan atau pencatatan kembali data yang sudah didapatkan dari lapangan. Baik berupa wawancara, foto, dan sebagainya. Sehingga data bisa dengan mudah dikelompokkan menjadi satu.

2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang telah jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

3. Penyajian Data

Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sebagainya. Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan atau verifikasi data merupakan kesimpulan yang mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karna seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.⁶³

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Untuk memeriksa keabsahan data, peneliti melakukan teknik triangulasi data. Triangulasi data adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menghubungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada.⁶⁴

Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data adalah triangulasi yang menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Selain melalui wawancara dan observasi, peneliti juga melakukan

⁶³Sugiyono, 244-252.

⁶⁴Lexy J. Meolong, *Metodologi Penelitian*, 330.

observasi terlibat observasi partisipatif, dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto yang akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan atau *insights* yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Berbagai pandangan itu akan melahirkan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran handal.⁶⁵

G. Tahap-Tahap Penelitian

Pada bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan peneliti, melalui dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.⁶⁶ Secara garis besar, penelitian kualitatif menempuh tiga tahapan yaitu: tahapan pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis atau interpretasi data. Adapun tahapan-tahapan tersebut sebagai berikut:

1. Tahap Pra Lapangan yang meliputi:

- a. Menyusun rencana penelitian secara fleksibel (membuat desain penelitian).
- b. Memilih lapangan penelitian
- c. Mengurus perizinan untuk melakukan penelitian kepada pihak-pihak yang terkait dengan penelitian yang di lakukan.
- d. Menjajaki dan menilai lapangan
 - 1) Pemahaman atas petunjuk dan cara hidup peserta penelitian.
 - 2) Memahami pandangan hidup peserta penelitian.

⁶⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2016), 274.

⁶⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember, 2019), 82.

3) Penyesuaian diri dengan keadaan lingkungan tempat atau latar penelitian.

- e. Memilih dan memanfaatkan informan
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
- g. Persoalan etika penelitian.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan yang meliputi:

- a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri dengan cara pembatasan latar dan peneliti, penampilan, pengenalan hubungan peneliti dilapangan dan jumlah waktu studi.
- b. Memasuki lapangan, maksudnya disini adalah membangun keakraban hubungan, mempelajari bahasa dan peranan peneliti.
- c. Berperan serta sambil mengumpulkan data dengan cara mencatat data, analisis lapangan.

3. Tahap Evaluasi dan Pelaporan

Setelah analisis dilakukan, selanjutnya akan dilakukan interpretasi data atau penafsiran data. Penafsiran data merupakan upaya untuk memperoleh arti dan makna yang lebih mendalam dan luas terhadap hasil penelitian yang sedang di lakukan.⁶⁷

⁶⁷ Tim Penyusun, 82.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Dikeluarkannya Undang-Undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Pemerintahan dan Kewenangan Provinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Serta untuk meningkatkan dan mendayaguna potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan pendapatan Asli Daerah (PAD), pemerintah Kabupaten Sumenep sangat memerlukan peran lembaga keungan yang di harapkan dapat memenuhi tujan 9 tersebut. Dimana pada giliranya Lembaga Keuangan tersebut di harapkan dapat meningkatkan dan mendayaguna perekonomian daerah guna mencapai kesejahteraan masyarakat daerah secara merata.

Bentuk lembaga keungan yang sesuai dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Untuk memenuhi maksud dan tujuan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi bank Pembiayaan Rakyat yang berdomisili di Sidarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian direkolasikan ke Kabupaten Sumenep. Untuk melakukan akuisisi terhadap PT. BPR Dana Merapi Pemkab

Sumenep Nomor 910/608b/435.304/200-1011/BMI/PKS/XXI/2001 yang di tandatangani oleh bupati Sumenep dan PT. Bank Syariah Muamalat Indonesia, Tbk. Pada tanggal 27 Desember 2001. Dalam MOU tersebut pihak PT. Bank Muamalat sebagai pelaksanaan dalam proses pengembalian BPR serta bertanggung jawab terhadap pemberian konsultasi untuk perijinan, rekrutmen, pelatihan dan pembinaan.

PT. BPR DANA MERAPI merupakan perusahaan yang di akuisisi oleh Pemerintah Kabupaten Sumenep dan merupakan perusahaan asal berdirinya PT. BPRS Bhakti Sumekar. Perusahaan asal tersebut didirikan berdasarkan akta notaris Yanita Poerbo SH No 64 tanggal 30 Juli 1992 dan telah dilaksanakan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan nomor C2-392.HT.01.01.TH 1993 tanggal 6 Pebruari 1993. Rencana akuisisi dari pemerintah Kabupaten Sumenep telah memperoleh rekomendasi dan persetujuan dari Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Kabupaten Sumenep tanggal 19 Noveber 2001 dengan nomor 910/953/435.040/2001 dan telah disetujui pula oleh Bank Indonesia pada tanggal 20 Februari 2002 dengan surat persetujuan Nomor 4/5/DPBPR/P3BPR/Sb.

Dalam perkembangan PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama terjadi PT BPR Bhakti Sumekar dengan Akte Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Kurniawan Surjanto, SH notaris di Sidoarjo dan Persetujuan dari Bank Indonesia no.04/8.KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 November 2003. Dan mendapatkan pengesahan Departemen

Kehakiman RI dan HAM RI, No. C-19351 NT.01.04 tahun 2002 tanggal 08 Oktober 2002 tentang persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas.

Selanjutnya untuk mengukuhkan pendirian PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, Pemerintah Kabupaten Sumenep telah mengesahkan dalam sebuah Peraturan Daerah (PERDA) Nomor 6 Tahun 2003 Tanggal 31-07-2003 tentang Pendirian PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar. Perubahan sistem Konvensional menjadi Sistem Syariah Bhakti Sumekar menjadi PT. BPRS Bhakti Sumekar dalam akte notaris Sukarini SH notaris di Sidoarjo No. 11 tanggal 1 November 2003 telah mendapatkan pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No.C-01389 HT.01.04.TH.2004 tanggal 19 Januari 2004 dan persetujuan izin prinsip Bank Indonesia NO.6/606/DPbs Jakarta tanggal 21 Mei 2004 serta Bank Indonesia Cabang Surabaya No.6/353/DPBPR/IDBPR/Sb tanggal 22 Juni 2004.

Pembukaan kantor Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember dilakukan pada tanggal 10 November 2017 ini merupakan cabang yang ke 23. Sebelumnya, Bank BPRS Bhakti Sumekar telah sukses membuka tiga kantor cabang di Pamekasan dan 25 kantor cabang di Sumenep. Alasan dipilihnya Kota Jember sebagai Kantor Cabang BPRS Bhakti Sumekar, menurut Direktur Utama Bank BPRS Bhakti Sumekar Bapak Novi Sujatmiko (Am), karena Jember cukup strategis untuk ikut serta memajukan perekonomian di Kota Pandalungan ini. Berdirinya BPRS

Syariah, menurutnya akan menambah beragamnya pilihan bagi masyarakat Jember dalam layanan perbankan, terutama yang berbasis syariah.

2. Letak Geografis BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember beralamatkan di Jl. Trunojoyo No. 123A Jember, Jawa Timur 68131.

3. Visi dan Misi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Visi dan Misi PT. BPRS Bhakti Sumekar telah ditetapkan sebagai landasan bagi seluruh *stakeholder* untuk mencapai tujuan bersama. Visi menjadi pegangan bagi seluruh *stakeholder* untuk menstransformasikan diri menjadi salah satu Bank BPRS terkemuka di Indonesia.

a. Visi Terwujudnya masyarakat yang makin sejahtera dengan dilandasi nilai-nilai agama dan budaya.

b. Misi

1) Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan yang kurang dalam permodalan berdasarkan syariah.

2) Mengupayakan Peningkatan Pendapatan Asli Daerah.

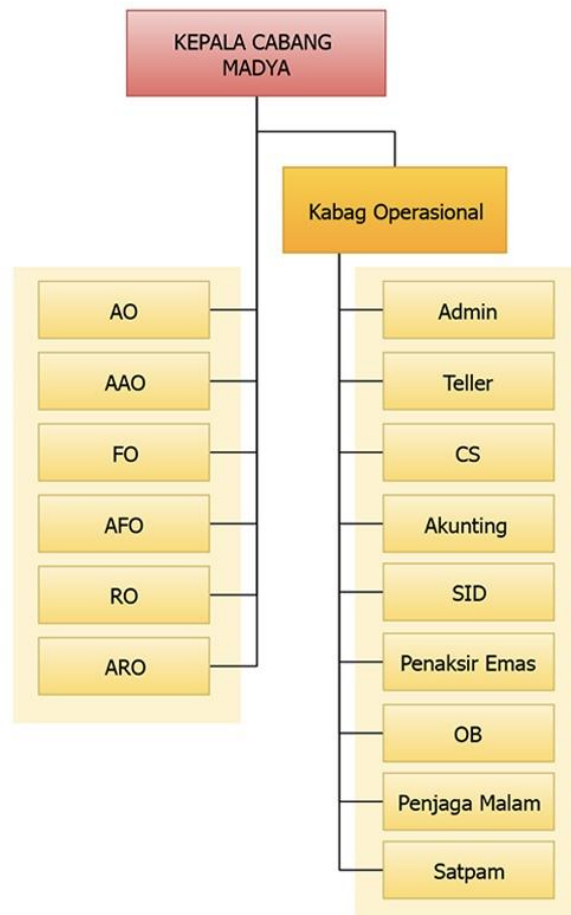
3) Membantu melaksanakan pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah.

4. Struktur Organisasi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Struktur Organisasi merupakan suatu diagram yang menggambarkan rantai perintah, hubungan pekerjaan, tanggung jawab, rentang kendali dan pimpinan organisasi berfungsi sebagai kerangka kerja dan tugas pekerjaan yang di bagi, di kelompokkan dan di koordinasi secara formal. Struktur organisasi menunjukkan alur perintah yang mengidentifikasi jabatan

pekerjaan yang harus di pertanggung jawabkan atas sebuah perusahaan. Sehingga akan terlihat jelas siapa yang bertanggung jawab atas sebuah pekerjaan dalam satu bidang.

Berikut ini merupakan struktur organisasi pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember:



Sumber data: profil PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Gambar 4.1

Struktur organisas PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

5. Deskripsi Jabatan (*Job Description*) PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang

Jember

Adapun tugas dan wewenang masing-masing fungsi bagian-bagian dalam struktur organisasi tersebut sebagai berikut:

1. Pimpinan Cabang

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Merencanakan dan menetapkan kebijakan operasional kantor cabang.
- 2) Mengordinasikan penyusunan terencana kerja dan anggaran perusahaan di unit kerjanya.
- 3) Menentukan pelaksanaan sistem ADM dan Umum.
- 4) Melaksanakan fungsi sistem teknologi informasi.

2. AO (*Account Officer*) / AAO (*Assistant Account Officer*)

AO/AAO merupakan jabatan yang hanya ada di perusahaan yang bergerak di bidang finansial atau keuangan, seperti Bank, Leasing, Koperasi, dan lembaga keuangan lainnya.

- 1) Melakukan pengenalan produk terhadap klien atau nasabah atau konsumen.
- 2) Menjaga hubungan baik antara klien atau nasabah atau konsumen (*follow up*).
- 3) Berkoordinasi dengan marketing untuk membuat perencanaan pemasaran.
- 4) Melakukan analisa kelayakan terhadap klien atau nasabah atau konsumen.

5) Membuat laporan.

AO (*Accounting officer*)/ AAO (*Assistant Account Officer*) dibagi menjadi 2 jenis, yaitu *Account Officer Funding* dan *Account Officer* berdasarkan jenisnya:

1) AO (*Account Officer*) *Lending*

- a. Mempromosikan dan memasarkan produk bank yang berupa tabungan, pembiayaan dan deposito.
- b. Mencari nasabah untuk melakukan transaksi baik pembiayaan, simpanan dan investasi.
- c. Melaporkan Analisa nasabah (Deposit, tabungan dan pembiayaan).
- d. Bertanggung jawab pada pencapaian yang berupa tabungan dan deposito.

2) AO (*Account Officer*) *Funding*

- a. Mempromosikan dan memasarkan produk bank yang berupa tabungan dan deposito.
- b. Membuka tabungan baru.
- c. Melaporkan Analisa nasabah deposit dan tabungan.
- d. Bertanggung jawab pada pencapaian target funding yang telah ditetapkan perusahaan yang berupa tabungan dan deposito.

3. *Accounting*

Accounting bertugas untuk memproses dan mengelola laporan keuangan dan mencatat transaksi dari perusahaan tersebut. Setelah

melakukan pencatatan, akuntan harus melakukan otorisasi di setiap divisi terkait. Tugas dan tanggung jawab *Accounting*:

- a. Membuat pembukaan atas transaksi keuangan perusahaan.
- b. Mencatat segala pengeluaran dan pemasukan dari operasional perusahaan kemudian memasukkannya ke dalam buku besar akuntansi.
- c. Membuat rekapitulasi keuangan perusahaan yang harus ditandatangani dan harus diserahkan kepada atasan langsung
- d. Memeriksa dan melakukan verifikasi kelengkapan dokumen yang berhubungan dengan transaksi keuangan.

4. *Teller*

Teller merupakan petugas Bank yang pekerjaan sehari-harinya yang berhubungan langsung dengan nasabah dan masyarakat umum.

Tugas dan tanggung jawab *teller*:

- a. Melakukan pemeriksaan kas dan menghitung transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin penghitung.
- b. Bertanggung jawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sebuah sistem dengan kas di terminalnya.
- c. Pemeriksaan cashing, penyetoran, transfer, transfer kawat.
- d. Bertanggung jawab dalam melayani rekening tabungan, penarikan.

5. CS (*Customer Service*)

Customer Service memegang peranan yang sangat penting. Dalam dunia perbankan tugas utama seorang CS ialah untuk memberikan pelayanan dan membina hubungan dengan masyarakat.

- a. Melakukan administrasi pembukaan atas setiap transaksi penarikan uang dan pemindah bukuan dari rekeing tabungan, deposito atau lainnya.
- b. Melakukan administrasi pembukuan atas setiap transaksi untuk nasabah mauun untuk bank sendiri.
- c. Melayani jasa perbankan khususya tabungan dan deposito kepada nasabah.

6. Ruang Lingkup Kegiatan Usaha PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember merupakan kantor cabang yang melaksanakan kegiatan operasional. Dari aspek kegiatan operasionalnya, usaha PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember merupakan himpunan terpadu dari tiga kegiatan pokok, yaitu sebagai berikut:

1. Kegiatan Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan suatu upaya perusahaan untuk menjadikan masyarakat sebagai aset *profitabilitas*. Upaya tersebut meliputi penyajian *plan*/rencana yang dibutuhkan masyarakat, perhitungan tarif yang layak, mengoorganisir penjualan dan program promosi yang menunjang.

2. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana adalah suatu upaya untuk meliputi:

- a. Penghimpunan dana untuk biaya dan mengatasi masalah perekonomian masyarakat.

b. Mengatur penggunaan dana untuk pinjaman kepada nasabah

3. Pengelolaan dana

Dana yang dihimpun oleh perusahaan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember adalah milik masyarakat yang dibayarkan dalam bentuk premi atau angsuran premi dan berupa kredit pada saat tertentu harus dikembalikan.

7. Produk PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember memiliki produk pokok dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, beberapa produk yang dimiliki oleh BPRS Bhakti Sumekar yaitu:

1. Simpanan

- 1) Tabungan Barokah
- 2) Tabungan Gaul iB
- 3) TabunganSIMPEL

4) Tabungan Qurban

2. TAHARA

- 1) TabunganUmroh
- 2) Tabungan Haji
- 3) Penukaran Uang
- 4) Deposito Mudharabah

3. Pembiayaan

- a. Pembiayaan Serba Guna
- b. Pembiayaan UMKM Syariah

- 
- c. Pembiayaan Elektronik
 - d. Pembiayaan Pensiunan
 - e. Pembiayaan KPR Syariah
 - f. Pembiayaan Sepeda
 - g. Pembiayaan Sepeda Motor
 - h. Pembiayaan Sertifikat Tanah
 - i. Pembiayaan Sadar Bersih
 - j. Pembiayaan Ijarah Multijasa
 - k. Pembiayaan Talangan Umroh
 - l. Pembiayaan Kepemilikan Emas
 - m. Gadai Emas

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisis data yang relevan. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi. Setiap penelitian haruslah disertai dengan metode analisis data yang digunakan, sehingga menghasilkan suatu kesimpulan agar penyajian terarah, maka disesuaikan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Mekanisme Advertensi dalam Jasa Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS

Bhakti Sumekar Cabang Jember

Kotler berpendapat untuk melakukan advertising penggunaan media yang digunakan seperti surat kabar, televisi, radio, majalah, internet,

billboard, dan lain-lain.

Langkah awal yang dilakukan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember agar produk pembiayaan UMKM dikenal masyarakat luas adalah dengan cara berkomunikasi dengan baik dan benar melalui media, hal ini dinamakan advertensi atau promosi.

Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember dalam melakukan advertensi melalui dua media, yaitu media elektronik seperti melalui media sosial, iklan berbayar seperti radio dan media cetak seperti bazar dan koran. Yang dimaksud advertensi melalui media sosial adalah melalui whatsapp stori, facebook dan instagram yang jangkauannya bisa luas serta melalui radio dan iklan berbayar. Advertensi melalui bazar adalah dengan adanya *event* di Kabupaten Jember, PT. BPRS Bhakti Sumekar juga membuka stand untuk mempromosikan produk-produk pembiayaannya.

Hal ini dikatakan oleh Bapak Hasanol Imam selaku kepala cabang PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Kami melakukan advertensi atau promosi dengan berbagai macam media berbayar mbak, seperti media sosial, membuka stand bazar kalo ada event, dan juga iklan berbayar. Tetapi yang paling dominan ya melalui media sosial dan iklan berbayar. Kalau iklan berbayar jangkauannya cuma 5km dari kantor dan masih dalam lingkup Jember kota. Dan juga melalui radio itupun Cuma beberapa kali aja mbak. Kalau melalui media sosial ini kayak di whatsapp stori jadi semua pegawai setiap hari saya suruh melakukan promosi melalui whatsapp stori ini mbak. Dan juga kita punya akun facebook dan instagram khusus BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember.⁶⁸

Dengan pernyataan dari Bapak Hasanol Imam tersebut dapat diketahui bahwa advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti

⁶⁸ Hasanol Imam, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi . Jember, 15 Maret 2023.

Sumekar cabang Jember dengan melalui media sosial dan media cetak, kemudian ditambahkan oleh Bapak Dwi Arif Setiawan, Fajar Tri Budi Santoso, Wahid Sahri selaku AO (*Account Officer*) PT, BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember juga mengatakan hal yang sama dengan bapak Hasanol Imam, Bapak Dwi Arif berkata bahwa:

Kalo advertensi pembiayaan UMKM di BPRS BS ini mbak ada berbagai cara yang dilakukan. Seperti lewat media sosial dan media cetak mbak. Tapi saya dan teman-teman AO lebih dominan lewat media sosial, kayak lewat whatsapp story mbak, instagram PT. BPRS BS juga ada, facebook juga ada. Dan pernah juga buka bazar di event-event gitu mbak.⁶⁹

Dengan pernyataan dari Bapak Dwi Arif tersebut juga dapat diketahui bahwa advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember dengan melalui media sosial dan media cetak Bapak Fajar Tri Budi Santoso berkata bahwa:

Kami melakukan advertensi pembiayaan UMKM ini dengan banyak cara mbak. Tapi yang lebih dominan sih melalui whatsapp story . Pernah juga melalui iklan berbayar Cuma masih belum sampe jauh mbak, karna kalau dari iklan berbayar itu jangkauannya cuma 5km dari kantor ya jadinya cuma lingkup kota aja. Mungkin ada juga nasabah yang jauh itu karna dari bazar, dari media dan juga yang kenal dengan kita atau pegawai BPRS Bhakti Sumekar mbak.

Dari pernyataan Bapak Fajar Tri Budi Santoso dapat diketahui bahwa advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dilakukan melalui media sosial dan media cetak seperti yang dikatakan oleh Bapak Hasanol Imam dan Bapak Dwi Arif. Bapak Wahid juga menyatakan hal yang serupa dengan Bapak Fajar Tri Budi Santoso:

“Kalo kami melakukan advertensi pembiayaan UMKM ini melalui dua

⁶⁹ Dwi Arif, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

media mbak media sosial dan media elektronik tapi lebih dominan lewat media sosial tiap hari melalui whatsapp story, instagram, facebook juga.⁷⁰

Dari pernyataan Bapak Fajar Tri Budi Santoso dapat diketahui juga bahwasannya advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar melalui dua media. Ibu Venthly Bintang selaku CS (*Costumer Service*) PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember menyatakan hal serupa:

Selama saya di sini untuk advertensi pembiayaan UMKM ini lebih dominan melalui media sosial dan iklan berbayar tetapi kalau iklan berbayar jangkanya cuma 5km dari kantor masih dalam lingkup kota. PT. BPRS Bhakti Sumekar kan masih dibidang masih baru nih mbak, ya bertahap semoga aja bisa secepatnya bisa dikenal oleh masyarakat luas. Kalo lewat media sosial nya ya melalui whatsapp story, instagram, dan facebook juga dulu pernah melalui radio mbak. Dan melalui bazar gitu bagi brosur waktu ada event.⁷¹

Dari pernyataan Ibu Venthly juga dapat diketahui bahwasannya PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember melakukan advertensi pembiayaan UMKM ini melalui media sosial dan media cetak. Bapak Agus nasabah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang membuka usaha sembako di pasar tanjung pun mengakui bahwasannya beliau menggunakan pembiayaan UMKM karena tau dari whatsapp story Bapak Fajar Tri Budi Santoso selaku pegawai PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember:

Saya dulu itu tau dari story Bapak Fajar pegawai BPRS Bhakti Sumekar syaratnya mudah, saya ngajukan pembiayaan UMKM disini sudah hampir mau lunas tinggal 3x angsuran, disini mudah mbak prosesnya Cuma ditanya-tanya usaha apa trus jaminan apa dan bersedia tanda tangan pengalihan kuasa bank buat bayar anggurannya. Saya ambil pembiayaan UMKM untuk tambahan modal usaha saya mbak.⁷²

⁷⁰ Fajar Tri, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

⁷¹ Venthly Bintang, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

⁷² Agus, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

Dari pernyataan Bapak Agus salah satu nasabah pembiayaan UMKM ini bisa disimpulkan bahwasannya beliau mengetahui adanya pembiayaan pada PT. BPRS Bhakti Sumekar melalui media sosial pada whatsapp story. Dan juga dikatakan oleh Ibu Rusmiati nasabah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang membuka usaha sembako juga di pasar tanjung pun mengakui bahwasannya beliau menggunakan pembiayaan UMKM karena tau dari media sosial instagram:

Saya waktu itu lagi liat story instagram mbak terus ada iklan BPRS Bhakti Sumekar ini. Saya liat kok deket dengan saya lokasinya. Akhirnya saya hubungi pihak bank dan tanya-tanya. Saya minat mengajukan pembiayaan UMKM ini buat nambahin modal usaha saya mbak. Ini juga saya masih dapat 4x angsuran. Prosesnya juga mudah mbak, saya ditanya-tanya usaha apa, terus jaminannya apa, terus di survey, gak lama tanda tangan pengalihan kuasa bank buat bayar angsuran terus pencairan mbak.⁷³

Pernyataan dari Ibu Rusmiati selaku nasabah pembiayaan UMKM dapat disimpulkan juga bahwa beliau mengetahui pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember melalui media sosial. Bapak Khusairi nasabah Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember yang membuka usaha sembako di rumahnya yang beralamat di Kecamatan Kaliwates Jember. Beliau pun mengatakan bahwasanya beliau menggunakan pembiayaan UMKM karena tau dari bazar BPRS Bhakti Sumekar di Alun-Alun Jember selain itu jaminan juga mudah :

Saya dulu tau BPRS Bhakti Sumekar tau dari bazar i Alun-Alun Jember mbak. Terus saya minat, kebetulan saya lagi butuh tambahan modal usaha sembako saya. Akhirnya saya hubungi pihak bank lalu di survey. Prosesnya juga mudah Cuma ditanya usaha apa, terus jaminannya apa. Saya sudah dapat 6x angsuran mbak.⁷⁴

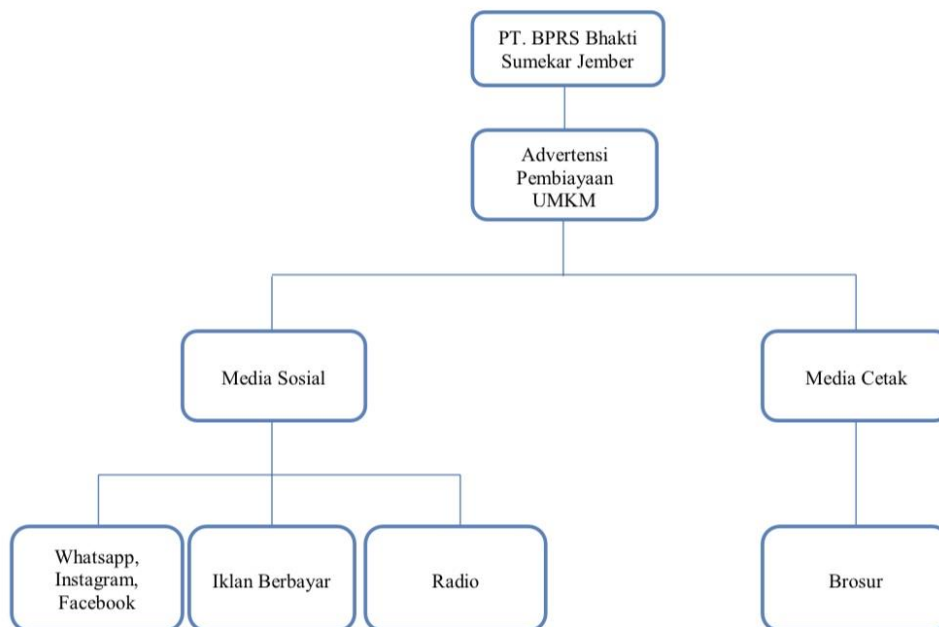
⁷³ Rusmiati, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

⁷⁴ Khusairi, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

Pernyataan dari Bapak Khusairi juga dapat diketahui bahwasannya beliau mengetahui pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember melalui media cetak yaitu melalui brosur.

Berdasarkan penelitian tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa mekanisme PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember dalam advertensi pembiayaan UMKM yakni menggunakan media elektronik seperti media sosial yaitu whatsapp, instagram, facebook, iklan berbayar, radio. Dan menggunakan media cetak seperti bazar.

Berikut merupakan skema penjelasan mekanisme advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember:



Sumber: data diolah

Gambar 4.2
Mekanisme Advertensi Pembiayaan UMKM PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

2. Fungsi Advertensi pada Produk Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Dengan dilakukannya advertensi dalam pembiayaan UMKM, tentu ada beberapa fungsi yang dirasakan oleh BPRS Bhakti Sumekar dan para nasabah UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember. Di antaranya yakni bagi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember 1) Memudahkan Pemasaran 2) Menambah Nasabah. Bagi nasabah pembiayaan UMKM PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yakni dapat mengetahui adanya produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang membantu penambahan modal bagi pelaku UMKM.

Hal ini dikatakan oleh Bapak Hasanol Imam selaku kepala cabang PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember:

“Fungsi adanya advertensi pembiayaan UMKM ini salah satunya ya agar dikenal oleh masyarakat luas. Jadinya orang yang awalnya belum tau dengan adanya advertensi mereka jadi tau. Dari situ BPRS juga mempunyai nasabah baru.”⁷⁵

Dari penjelasan dari Bapak Hasanol Imam terkait fungsi advertensi pembiayaan UMKM adalah agar dikenal masyarakat luas. Begitupun Bapak Dwi Arif Setiawan, Fajar Tri Budi Santoso, Wahid Sahri selaku AO (*Account Officer*) Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember juga mengatakan hal yang sama dengan bapak Hasanol Imam, Bapak Dwi Arif Setiawan berkata bahwa:

“Kalo fungsi advertensi ini ya agar produk pembiayaan UMKM ini bisa dikenal masyarakat luas mbak jadi orang-orang yang belum tau akhirnya

⁷⁵ Hasanol Imam, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

bisa tau.”⁷⁶

Dari penjelasan dari Bapak Dwi Arif Setiawan dapat diketahui bahwa fungsi advertensi sendiri adalah untuk menambah jumlah nasabah dan dikenal banyak masyarakat luas. Sedangkan Bapak Fajar Tri mengatakan bahwa:

Kalau dari segi fungsi adanya advertensi lebih mempermudah masyarakat luas atau para pelaku UMKM yang lagi butuh tambahan modal biaya bisa tau adanya pembayaran UMKM ini di BPRS Bhakti Sumekar Jember mbak. Kalo fungsi bagi BPRS sendiri ya bisa menambah nasabah.⁷⁷

Dapat diketahui dari penjelasan Bapak Fajar Tri bahwa fungsi dari advertensi pembiayaan UMKM bagi BPRS adalah untuk menambah nasabah dan dikenal masyarakat luas. Bapak Wahid juga menyatakan hal yang serupa dengan Bapak Dwi Arif Setiawan:

“Menurut saya sih mbak fungsi advertensi bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas dari yang belum tau akhirnya tau. Dan juga untuk nasabah sendiri ya untuk menambah modal biaya”⁷⁸

Dari penjelasan dari Bapak Wahid bahwasannya advertensi pembiayaan UMKM memiliki fungsi bagi PT. BPRS Bhakti Sumekar adalah agar menambah nasabah dan diketahui banyak orang. Ibu Venthly Bintang selaku CS (*Costumer Service*) PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember membenarkan hal itu:

“Saya kan CS nih dengan adanya advertensi bisa menambah nasabah baru mbak, karna banyak orang yang belum tau jadi lebih tau. Tapi sayangnya advertensi yang dilakukan jangkaunya masih kurang luas mbak Dan untuk calon nasabah ya menambah modal biaya mbak.”⁷⁹

⁷⁶ Dwi Arif, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

⁷⁷ Fajar Tri, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

⁷⁸ Wahid, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 15 Maret 2023.

⁷⁹ Venthly Bintang, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

Dari penjelasan Ibu Vhenty bahwasannya advertensi memiliki fungsi agar dikenal masyarakat luas. Bapak Agus sebagai nasabah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember mengatakan :

Saya waktu itu bingung buat nambah modal usaha saya mbak. Terus saya liat itu story bapak Fajar kalau di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember ini ada yang namanya produk pembiayaan UMKM. Dan saya tertarik mbak lalu melakukan pengajuan, untuk pengajuannya juga mudah dan langsung di proses.⁸⁰

Dari penjelasan Bapak Agus mengatakan bahwasannya awal beliau tertarik menggunakan produk tersebut karena kemudahan pembiayaan UMKM dan juga langsung diproses dan Ibu Rusmiati nasabah pembiayaan UMKM mengatakan hal serupa dengan Bapak Agus.

“Saya sangat terbantu dengan adanya pembiayaan UMKM ini mbak. Bisa menambah modal usaha saya dan jadi lebih berkembang.”⁸¹

Dari penjelasan Ibu Rusmiati bisa dilihat bahwasannya bahwasannya beliau sangat terbantu dengan adanya pembiayaan UMKM ini. Kemudian Bapak Khusairi selaku nasabah pembiayaan UMKM di BPRS Bhakti Sumekar mengatakan :

“Saya tertarik mengajukan pembiayaan UMKM ini karena dapat membantu penambahan usaha saya mbak. Selain mudah prosesnya juga cepat.”⁸²

Dari penjelasan Bapak Khusairi bahwa beliau karena adanya pembiayaan UMKM ini beliau sangat terbantu dalam modal usahanya

Berdasarkan penelitian tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa fungsi dengan adanya advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS

⁸⁰ Agus, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

⁸¹ Rusmiati, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

⁸² Khusairi, diwawancara oleh Niken Ayu Diah Palupi, Jember, 16 Maret 2023.

Bhakti Sumekar Cabang Jember yakni 1) Memudahkan pemasaran 2) Menambah jumlah nasabah. Dan para nasabah pun merasakan fungsi dari advertensi pembiayaan UMKM yaitu bisa mengetahui adanya produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang dapat membantu penambahan modal usaha.

C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini, dibahas temuan tentang advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember. Untuk memperoleh data advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember peneliti memperoleh data dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dalam bentuk argumentasi dan dokumentasi. Dalam bentuk argumentasi antara lain, yaitu informan yang diperoleh dari kepala cabang PT BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember, AO (*Account Officer*) PT BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember, CS (*Customer Service*) PT BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember, dan nasabah pembiayaan UMKM PT BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember. Sedangkan untuk dokumentasi, peneliti memperoleh data berdasarkan observasi di lapangan antara lain foto-foto yang didokumentasikan.

1. Mekanisme Advertensi dalam Produk Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Berdasarkan hasil temuan tentang advertensi pada sub bab sebelumnya adalah: Philip Kotler mendefinisikan “advertensi adalah segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara non-

personal yang dilakukan oleh perusahaan sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran”. Dan juga Kotler menambahkan untuk melakukan advertising penggunaan media yang digunakan seperti surat kabar, televisi, radio, majalah, internet, *billboard*, dan lain-lain.⁸³

PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember adalah salah satu kantor cabang yang letaknya terletak di Jl. Trunojoyo No. 123A Jember, Jawa Timur 68131 yang mempunyai produk pembiayaan UMKM yang menggunakan akad *murabahah* guna untuk membantu para pelaku UMKM menambah modal usaha. Adapun diantara UMKM yang dibantu modal sahnya oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember diantaranya Bapak Agus selaku pemilik toko sembako di pasar tanjung Jember, Ibu Rusmiati selaku pemilik toko sembako di pasar tajung Jember, dan Bapak Khusairi selaku pemilik usaha sembako di Kecamatan Kaliwates Jember. Alasan mengapa ketiga UMKM tersebut menggunakan pembiayaan UMKM adalah karena membutuhkan tambahan modal usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember dalam advertensi pembiayaan UMKM yaitu dengan melalui media elektronik seperti media sosial whatsapp, instagram, facebook, iklan berbayar, radio dan media cetak seperti brosur. Yang artinya segala bentuk promosi secara non-personal yang memerlukan pembayaran.

Berdasarkan pengertian tersebut maka mekanisme advertensi

⁸³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Indonesia* (Erlangga: Jakarta, 1987), 201.

pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Advertensi bersifat non personal, yang berarti bahwa advertensi ditujukan kepada konsumen dengan menggunakan suatu media, sehingga antara promotor dengan target sasaran tidak dapat berdialog dengan langsung.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember dalam melakukan advertensi pembiayaan UMKM ditujukan kepada konsumen melalui media, yaitu melalui media elektronik dan media cetak.

- b. Advertensi mempromosikan dengan barang dan jasa.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember melakukan advertensi pembiayaan UMKM melalui media cetak menggunakan brosur sebagai media promosi.

- c. Advertensi menunjukkan adanya sponsor yang dikenal.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember melakukan advertensi pembiayaan UMKM melalui media elektronik dan media cetak yang dapat dikenal oleh masyarakat luas.

- d. Advertensi memerlukan biaya (harus dibayar)

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember melakukan advertensi pembiayaan UMKM memerlukan biaya seperti iklan berbayar ataupun cetak brosur.

Sesuai dengan definisi advertensi yang merupakan segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara non-personal yang dilakukan oleh perusahaan sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran.⁸⁴ PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember menyetujui bahwa advertensi pembiayaan UMKM dilakukan promosi secara non personal dengan melalui media elektronik dan media cetak.

Hal ini didukung dengan berbagai penelitian terdahulu mulai tahun 2019 hingga 2022, seperti pada penelitian yang dilakukan oleh Sri Ananda Bulan yang juga turut melakukan penelitian tentang advertensi status sosial melalui uang panai dalam perkawinan suku Bugis Makassar di Teluk Bone kota Karang kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung yang kemudian dari penelitian tersebut mendefinisikan tentang advertensi mendapatkan hasil bahwa advertensi merupakan cara untuk mempromosikan barang atau jasa yang dibiayai sponsor yang dikenal .⁸⁵

Hasil dari temuan penelitian ini memberikan hasil yang sesuai dengan teori sekaligus penelitian terdahulu yang mana advertensi merupakan promosi secara non personal yang bisa dilakukan melalui media elektronik dan media cetak.

⁸⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Indonesia* (Erlangga: Jakarta, 1987), 201.

⁸⁵ Sri Ananda Bulan, "Advertensi Status Sosial Melalui Uang Panai Dalam Perkawinan Suku Bugis Makassar Di Teluk Bone Kota Karang Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung" (Skripsi, UIN Raden Intan, Lampung, 2022), 19.

2. Fungsi Advertensi pada Produk Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

Berdasarkan hasil temuan tentang advertensi pada sub bab sebelumnya adalah: Philip Kotler mendefinisikan “advertensi adalah segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara non-personal yang dilakukan oleh perusahaan sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran”. Dan juga Kotler menambahkan untuk melakukan advertising penggunaan media yang digunakan seperti surat kabar, televisi, radio, majalah, internet, *billboard*, dan lain-lain.⁸⁶

Dari wawancara yang didapat penulis dari informan, informan mengatakan fungsi adanya advertensi pembiayaan UMKM yang dirasakan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yakni 1) Memudahkan pemasaran 2) Menambah jumlah nasabah. Dan juga yang dirasakan para nasabah pembiayaan UMKM pun merasakan fungsi dari advertensi pembiayaan UMKM yaitu bisa mengetahui adanya produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember yang dapat membantu penambahan modal usaha. Herman Malau dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pemasaran fungsi advertensi yakni:⁸⁷

a. Menginformasikan *informing*, dapat berupa:

1) Menginformasikan pasar mengenai keberadaan suatu produk baru.

PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember
menginformasikan produk pembiayaan UMKM kepada

⁸⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Indonesia* (Erlangga: Jakarta, 1987), 201.

⁸⁷ Herman Malau, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Alfabeta, 2017), 115.

masyarakat melalui advertensi yang nantinya dapat diketahui oleh masyarakat luas.

- 2) Memperkenalkan cara pemakaian yang baru dari suatu produk.

PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember selain memperkenalkan produk pembiayaan UMKM kepada masyarakat juga menjelaskan fungsi produk pembiayaan UMKM yang sangat membantu bagi pelaku UMKM.

- 3) Menyampaikan perubahan harga kepada pasar.

Dengan adanya advertensi pembiayaan UMKM ini, PT. BPRS Bhakti Sumekar dapat lebih mudah menginformasikan kepada nasabah jika ada hal yang terkait dengan pembiayaan UMKM ini.

- b. Membujuk pelanggan sasaran *persuading* untuk:
 - 1) Membentuk pilihan merek.

PT. BPRS Bhakti Sumekar mempunyai produk yang dapat membantu pelaku UMKM yang bisa disebut pembiayaan UMKM.

- 2) Mengalihkan pilihan ke merek tertentu.

PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember yang menginformasikan kepada masyarakat terutama pada pelaku UMKM yang membutuhkan tambahan modal biaya bisa menggunakan pembiayaan UMKM pada PT. BPRS bhakti Sumekar cabang Jember.

- 3) Mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk,

PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember, melalui advertensi pembiayaan UMKM dapat mengenalkan produknya kepada masyarakat dan meyakinkan bahwasannya produk pembiayaan UMKM sangat membantu para pelaku UMKM untuk tambahan modal usaha.

c. Mengingat *reminding* dapat terdiri atas:

- 1) Mengingat pembeli bahwa produk yang bersangkutan dibutuhkan dalam waktu dekat.

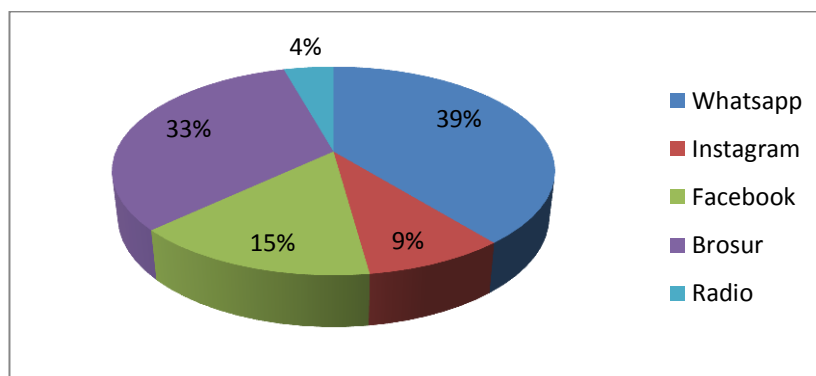
PT BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember memiliki produk pembiayaan UMKM untuk membantu para pelaku UMKM jika membutuhkan tambahan biaya modal usahanya.

- 2) Mengingat pembeli akan tempat-tempat yang menjual produk perusahaan.

Dengan melalui advertensi pembiayaan UMKM, dapat diketahui oleh masyarakat bahwa adanya pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.

- 3) Membuat pembeli tetap ingat walaupun tidak ada kampanye iklan

PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember dengan mengenalkan adanya produk pembiayaan UMKM kepada masyarakat atau calon nasabah melalui advertensi, dan melayani para nasabah UMKM PT. Bhakti Sumekar cabang Jenber dengan baik, membuat para nasabah merasa puas dan tetap ingat.



Sumber: data diolah

Gambar 4.3
Presentase Advertensi Nasabah Pembiayaan UMKM
PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember

Advertensi Pembiayaan UMKM yang dilakukan oleh PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember dikenal oleh masyarakat melalui media. UMKM pun sangat diuntungkan dengan adanya pembiayaan UMKM ini yang dapat membantu para pelaku UMKM untuk menambah modal usaha.

Menurut Herman Malau dalam bukunya berjudul Manajemen Pemasaran menyatakan bahwa ada 3 fungsi advertensi yaitu dapat menginformasikan *informing*, membujuk pelanggan secara *persuading*, mengingatkan *remiding* yang kemudian dijadikan peneliti sebagai acuan dalam melakukan penelitian menghasilkan kesimpulan bahwa menurut UMKM serta PT. BPRS Bhakti Sumekar sendiri memenuhi 3 fungsi advertensi yang dikemukakan oleh Herman Malau.

Hal tersebut juga didukung pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Ananda Bulan yang juga turut melakukan penelitian tentang advertensi status sosial melalui uang panai dalam perkawinan suku Bugis Makassar di Teluk Bone kota Karang kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung yang kemudian dari penelitian tersebut mndefinisikan tentang

advertensi mendapatkan hasil bahwa fungsi advertensi yaitu: sumber informasi, kegiatan ekonomi, pembagi beban biaya, sumber dana media, identitas produsen, sarana kontrol.⁸⁸

Dengan didukung oleh penelitian terdahulu yang tidak bisa dicantumkan satu persatu membuktikan bahwa Advertensi Pembiayaan UMKM sangat efektif untuk membantu para pelaku UMKM untuk menambah modal usahanya.



⁸⁸ Sri Ananda Bulan, "Advertensi Status Sosial Melalui Uang Panai Dalam Perkawinan Suku Bugis Makassar Di Teluk Bone Kota Karang Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung" (Skripsi, UIN Raden Intan, Lampung, 2022), 24.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian sebagaimana yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya dengan mengacu pada fokus masalah, dengan menggunakan metode kualitatif maka dapat disajikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme advertensi pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember dengan melalui dua media, yaitu media elektronik dan media cetak.
2. Beberapa fungsi dengan adanya advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember. Di antaranya yakni 1) Memudahkan pemasaran 2) Menambah jumlah nasabah.

B. SARAN

Dari kesimpulan yang diperoleh, peneliti memberikan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan yaitu disarankan pada PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember untuk selalu update di media sosial seperti membuat video tiktok dan youtube short tentang PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember dan pembiayaan UMKM serta dengan memunculkan program bagi brosur atau sosialisasi kepada masyarakat untuk mengenalkan produk secara langsung sehingga PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember dan pembiayaan UMKM lebih dikenal oleh masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Afkar, Taudlikhul, Teguh Purwant. Penyaluran Dana Bank Syariah Melalui Pembiayaan *Murabahah, Istishna', dan Ijarah* Sebelum dan Selama Pandemi Covid 19," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7, no.2 (2021), 901.
- Ahmad Darmawan, Khairy. Optimalisasi Peran BMT Nusa Ummat Sejahtera Purwokerto Guna Meningkatkan Pemberdayaan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Mengah (UMKM) Purwokerto, Skripsi, IAIN Purwokerto, 2021.
- Andriani, Yuni. Strategi Pemasaran Pembiayaan Warung Mikro Modal Kerja Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ajibrang Banyumas, Skripsi, IAIN Purwokerto, 2018.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : PT. Renika Cipta, 2006.
- Bhakti Sumekar, BPRS. "Status dan Riwayat Hukum," BPRS Bhakti Sumekar diakses, www.bprsbhaktisumekar.com, 2022.
- Bhakti Sumekar, BPRS. Pembiayaan Mitra UMKM, BPRS Bhakti Sumekar. bhaktisumekar.co.id/v2/pembiayaan-mitra-umkm/, 2023.
- Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- Adenan. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Islam, *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* 8, no. 2, 2021:72.
- Farikah Hapsari, Suci. "Faktor-faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Pada Lembaga Pembiayaan Islamic *Peer To Peer Lending*" Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2018.
- Fatmawati, Ayu. Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Dalam Pemberdayaan Usada Mikro Kecil, Skripsi, IAIN Purwokerto, 8, 2020.
- Heridiansyah, Jefri. Pengaruh Advertising Terhadap Pembentukn Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Produk Kecap Pedas ABC, *Jurnal STIE Semarang*, no. 2, 2012.
- Heridiansyah, Jefri. Pengaruh Advertising Terhadap Pembentukn Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Produk Kecap Pedas ABC, *Jurnal STIE Semarang*, 2021.

Hisanah Alpasa, Khairatun. *Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Dalam Mmbantu Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Banjarmasin*. (Skripsi, UIN Antasari, Banjarmasin), 6, 2022.

Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: KENCANA, 105, 2011.

Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.

Khoirun Nisa, Nida. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan UMKM Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Dan Konvensional, Studi Pada UMKM Kota Malang)” (Skripsi, Universitas Brawijaya, Malang, 2018, 12, 2018.

Moleong, J Lexy. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 4, 2002.

Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN); 260.

Mujib, Abdul. Manajemen Strategi Promosi Produk Pembiayaan Perbankan Syariah, *Jurnal Masharif Al-Syariah*, no. 1, 2016.

Mulyani, Sri. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Kudus,” *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* 11, no. 2, 2014.

Musanto, Trisno. Faktor-Faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan : Studi Kasus pada CV. Sarana Media Advertising Surabaya, *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, no. 2, 2004..

Negara RI, Sekretariat. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Negara RI, Sekretariat. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2018. tentang Perbankan Syari’ah.

Nofia Safitri, Riska, Doni Marlius. “Penerapan *E-Banking* Dalam Meningkatkan Jasa dan Layanan Perbankan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Padang,” *Akademi Keuangan dan Perbankan Padang* 12, no.12, 2017.

Penyusun. Tim. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember*, Jember: IAIN Jember, 2019.

Rahardjo, Mudjia, *Triangulasi Dalam Penelitian Kualitatif*. Disampaikan pada mata kuliah Metodologi Penelitian, Sekolah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. 2010.

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta:

UII Press, 163, 2004.

Riva'i, Veithzal, dkk. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Santoso, Sigit. *Creative Advertising*, Jakarta : PT Gramedia Jakarta, 2009, 7, 2009.

Setiawan, Iwan. Pembiayaan UMKM, Kinerja Bank Syariah dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, no. 2, 2021.

Sidik, Syahrizal. OJK Cabut Izin Usaha BPRS Asri Madani di Jember, CNBC, www.cnbcindonesia.com, 2021.

Soni Novianto, Rifqi. Implementasi Layanan *Digital* I-Kurma Bank BRI Syariah KCP Purbalingga Dalam Menyalurkan Pembiayaan Mikro UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19, Skripsi, IAIN Purwokerto, 11, 2021.

Sugiyon. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta CV, 2011.

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 53, 2016.

Sulhan, M, Ely Siswanto. *Manajemen Bank Konvensional dan Syari'ah*. Malang: UINMalang Press: 135, 2008.

Ulya, Zikriatul. Pengaruh Kepercayaan dan Promosi terhadap Minat UMKM Mengambil Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Langsa, *Jurnal Manajemen dan Keuangan* 9, no. 3, 2020.

Wanda Pratiwi, Thessa. Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Solok, Skripsi, IAIN Batusangkar, Sumatra Barat, 7, 2020.

Winandar, Indah. Peran Asosiasi Penguasaha Mikro Kecil Dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) Dalam Pengembangan UMKM Di Desa Kutasari Kecamatan Baturraden Kabupaten Banyumas. (Skripsi UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, Purwokerto), 9, 2022.

Yumanita, Diana, Ascarya. *Seri Kebanksentralan* (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005.

Yuniarti, Leni. "Strategi Pembiayaan Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga", Skripsi, IAIN, Purwokerto, 8, 2018.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Niken Ayu Diah Palupi
NIM : E20191141
Prodi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN KHAS Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Advertensi Jasa Layanan Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember**” Adalah Benar-Benar Hasil Penelitian Dan Karya Saya Sendiri Kecuali Kutipan-Kutipan Yang Diambil Dan Disebutkan Sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 17 Mei 2023
Saya yang menyatakan



Niken Ayu Diah Palupi
NIM E20191141

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER PENELITIAN	METODE PENELITIAN	FAOKUS PENELITIAN
Analisis Advertensi Jasa Pembiayaan UMKM Pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember	Advertensi	a. Advertensi	a. Menginformasikan <i>informing</i> b. Membujuk pelanggan secara <i>persuading</i> c. Mengingat kan <i>remiding</i>	2. Informan a. Bapak M Chairil Anwar Sandy b. Bapak Khasanol Imam c. Bapak Dwi Arif Setiawan, Fajar Tri Budi Santoso d. Wahid Sahri selaku AO e. Ibu Venty Bintang selaku CS f. Bapak Agus A, Bapak Khusairi, dan Ibu Rusmiati	a. Pendekatan: Kualitatif b. Jenis Penelitian: Deskriptif c. Teknik Penentuan Subjek Penelitian: Teknik <i>Purposive</i> d. Teknik Pengumpulan Data: 1. Observasi 2. Wawancara 3. Dokumentasi e. Teknik Analisis: Deskriptif f. Keabsahan Data: Triangulasi Sumber	a. Bagaimana mekanisme advertensi dalam jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar? b. Bagaimana fungsi advertensi jasa pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Bhakti Sumekar Jember?
	Jasa	a. Jasa	a. <i>Intangibility</i> b. <i>Inseparability</i> c. <i>Variability</i> d. <i>Perishability</i>			
	Pembiayaan UMKM	a. <i>Musyarakah</i> b. <i>Mudharabah</i>	a. <i>Aqid</i> b. <i>Mssyru'i</i> c. <i>Ra'sul mal</i> d. <i>Sighatul akad</i> e. <i>Nishbatu ribhin</i> a. Mengendalikan an kerja sama antara			

			<p><i>shahibul mal</i> dan <i>mudharib</i></p> <p>b. Pembagian manfaat antara <i>shahibul mal</i> dan <i>mudharib</i></p> <p>c. <i>Shahibul</i> <i>mal</i> menanggung risiko sebesar dana yang telah diberikan</p> <p>d. <i>Mudharib</i> sebagai pengelola modal tidak menanggung risiko kerugian</p>			
--	--	--	---	--	--	--

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

Nomor : B-536 /Un.22/7.a/PP.00.9/03/2023 14 Maret 2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember
Jl. Trunojoyo No. 123A Jember, Jawa Timur. 68131

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Niken Ayu Diah Palupi
NIM : E20191141
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Advertensi Jasa Layanan Pembiayaan UMKM Pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

K

a.n Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nuru Afdiyawati Islami Rahayu


CS Dipindai dengan CamScanner

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Uraian Penelitian	Paraf
1.	15 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Hasanol Imam kepala cabang PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
2.	15 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Dwi Arif Setiawan selaku AO (<i>Account Officer</i>) PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
3.	15 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Fajar Tri Budi Santoso selaku AO (<i>Account Officer</i>) PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
4.	15 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Wahid Sahri selaku AO (<i>Account Officer</i>) PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
	16 Maret 2023	Wawancara dengan Ibu Ventyh Bintang selaku CS (<i>Customer Service</i>) PT, BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
6.	16 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Agus selaku nasabah pembiayaan UMKM PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
7.	16 Maret 2023	Wawancara dengan Bapak Khusairi selaku nasabah pembiayaan UMKM PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	
	17 Maret 2023	Wawancara dengan Ibu Rusmiati selaku nasabah pembiayaan UMKM PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Jember.	

PEDOMAN WAWANCARA

A. Profil Perusahaan

1. Bagaimana sejarah PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
2. Apa visi dan misi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
3. Bagaimana ruang lingkup kegiatan usaha PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
4. Bagaimana struktur organisasi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
5. Job description perusahaan PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?

B. Mekanisme Advertensi Produk Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

1. Bagaimana mekanisme dalam advertensi jasa pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
2. Siapa saja yang menjadi sasaran dalam pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
3. Strategi apa yang dipilih dalam memasarkan produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?

C. Manfaat Advertensi pada Produk Pembiayaan UMKM Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember

1. Bagaimana manfaat advertensi dalam pemasaran produk Pembiayaan UMKM bagi PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
2. Mulai kapan menggunakan produk Pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
3. Siapa yang memberikan informasi tentang produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?
4. Dimana pertama kali nasabah mengetahui produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember?
5. Apa alasan nasabah untuk tertarik menggunakan produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember?

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Hasanol Imam (Kepala cabang PT. BPRS BhaktiSumekar Jember) (Tanggal 15 Maret 2023)



Wawancara Dengan Bapak Fajar (AO PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember) (Tanggal 15 Maret 2023)



Wawancara dengan Bapak Dwi Arif Setiawan (AO PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember) (Tanggal 15 Maret 2023)



Wawancara dengan Ibu Venty Bintang (CS PT. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember) (Tanggal 16 Maret 2023)

SURAT SELESAI PENELITIAN



Bhakti Sumekar
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

No : 435.402.025.B.08-OPS/BPRS-BS/III/2023
Lamp : -
Hal : **Ijin Penelitian**

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad
Siddiq
di-
JEMBER

*Bismillahirrahmanirrahim
Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Semoga Allah S.W.T selalu melimpahkan taufiq dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan tugas sehari-hari, Aamiin.

Menindaklanjuti Surat Ijin Penelitian yang Saudara ajukan kepada kami pada tanggal 24 Oktober 2023, dengan ini kami sampaikan bahwa Penelitian dengan judul "ANALISIS ADVERTENSI JASA LAYANAN PEMBIAYAAN UMKM" di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar (PERSERODA) telah selesai dilaksanakan dan diharapkan nantinya untuk menyerahkan hasil skripsi (dalam bentuk buku) kepada kami.

Demikian surat ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Jember, 17 Maret 2023
24 Sya'ban 1444 H

PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
BHAKTI SUMEKAR



HASANOL IMAM
Kepala Cabang

K

CS Scanned with CamScanner

indasan:
I. Sdr. Niken Ayu Diah Palupi

BIODATA PENULIS



A. IDENTITAS PENULIS

Nama : Niken Ayu Diah Palupi
Alamat : Dusun Curah Rejo, Rt 004 Rw 002, Desa
Sukamakmur, Kecamatan Ajung, Kabupaten
Jember
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 17 Februari 2000
Kelamin : Perempuan
Status : Belum kawin
Email : nikenayudp17@gmail.com
No. Hp : 085784230778

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

TK Al-Barokah	2005-2006
SDN Sukamakmur 01	2006-2012
SMPN 1 Jenggawah	2012-2015
SMAN 1 Jenggawah	2015-2018
UIN KHAS Jember	2019-2023