

BAB III

OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah penerapan akad *Murābahah*, *Murābahah Bil Wakalah*, dan *Musyarakah Mutanaqisah Ma'al Ijarah* pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Tasikmalaya HZ Mustofa. Penelitian ini difokuskan pada bagaimana ketiga akad tersebut diterapkan dalam praktik, perbedaan karakteristik antar akad, serta efektivitas dan efisiensi pelaksanaannya dalam mendukung pembiayaan usaha mikro.

Pemilihan objek penelitian ini didasarkan pada peran strategis BSI KCP Tasikmalaya HZ Mustofa dalam mendukung pengembangan sektor usaha mikro di daerah Tasikmalaya melalui produk KUR Syariah. Selain itu, keberagaman penggunaan akad dalam produk pembiayaan tersebut menjadi aspek menarik untuk diteliti, guna memberikan gambaran komprehensif mengenai keunggulan, kelemahan, serta potensi pengembangan masing-masing akad dalam memenuhi kebutuhan nasabah dan mendukung prinsip-prinsip syariah.

3.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap halal *matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank

Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan terhadap inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang di miliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Kehadiran PT Bank Syariah Indonesia Tbk (“Bank Syariah Indonesia”, “BSI”, “Bank”) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H merupakan catatan sejarah baru bagi industri perbankan di Indonesia. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan bank syariah terbesar di Indonesia tersebut di Istana Negara. Bank Syariah Indonesia merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRIsyariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin *merger* tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari 2021, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI.

BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan BSI juga menjadi cermin wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil ‘Aalamiin*).

Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri (BSI, 2023).

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika adanya sinergi antara pemegang kebijakan dan juga kesadaran masyarakat terhadap transaksi halal berbasis syariah yang terus ditegakan dalam prinsip ekonomi. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar besutan BUMN, yaitu PT Bank syariah Mandiri Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi intensitas baru yang diberi nama Bank Syariah Indonesia.

3.1.2 Visi dan Misi

Visi

“TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK”

Misi

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesi. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja (BSI, 2023).

3.1.3 Budaya Perusahaan

Bank Syariah Indonesia didirikan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang saat ini menjadi pemegang saham mayoritas Bank. Sejalan dengan hal itu, BSI menjadikan “AKHLAK” sebagai nilai perusahaan, selaras dengan Surat Edaran Kementerian BUMN No. SE-7/MBU/07/2020 yang mewajibkan setiap BUMN mengimplementasikan nilai-nilai utama (core values) tersebut sebagai dasar pembentukan karakter SDM.

Budaya / Nilai-nilai BSI “AKHLAK”, antara lain (BSI, 2023):

1. Amanah:



Kami memegang teguh kepercayaan yang diberikan.

2. Kompeten:



Kami terus belajar dan mengembangkan kapabilitas

3. Harmonis:



Kami saling peduli dan menghargai perbedaan

4. Loyal:



Kami berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara

5. Adaptif:



Kami terus berinovasi dan antusias dan menggerakkan ataupun menghadapi perubahan

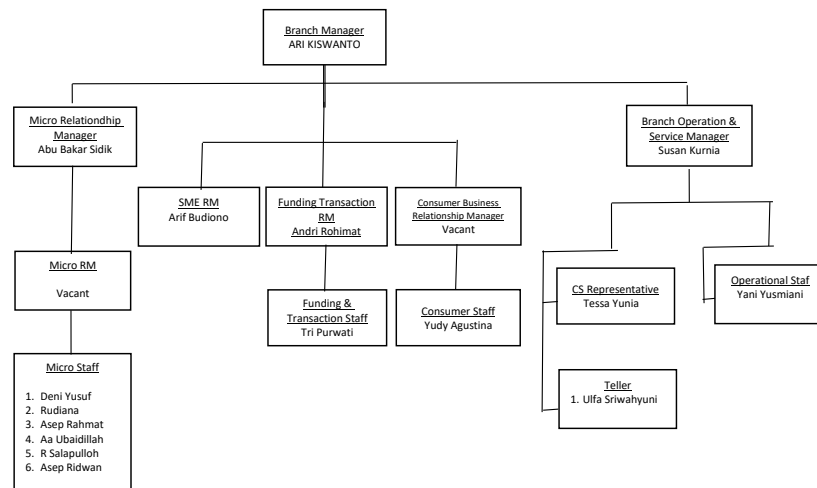
6. Kolaboratif:



Kami membangun kerjasama yang sinergis.

3.1.4 Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI KCP TASIKMALAYA HZ MUSTOFA



Sumber: BSI KCP Tasikmalaya HZ Mustofa

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi BSI KCP Tasikmalaya HZ Mustofa

3.1.4.1 Job decription

Dalam stuktur organisasi PT Bank Syariah Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu HZ Mustofa dapat dijelaskan wewenang dari tanggung jawab masing-masing bagian secara singkat adalah sebagai berikut:

A. Branch Manager

- Memastikan tercapainya target laba dan kinerja bisnis segmen bisnis pembiayaan (*micro, business banking, consumer*), pendanaan, FBI, dan *contribution margin* dari lokasi yang berada dalam koordinasinya.
- Mengidentifikasi dan menggali potensi bisnis di lokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portfolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitas pembiayaan, peningkatan pendapatan non operasional.

- Melakukan penandatanganan PKS dan MoU instansi, travel umroh/dealer/toko emas/supplier emas sesuai dengan inisiator dan SK delegasi wewenang penandatanganan PKS/ MoU
- Menjaga dan memperbaiki kualitas pembiayaan.
- Memastikan implementasi segala aktivitas operasional dan proses bisnis telah memenuhi ketentuan dan prudensialitas.
- Memastikan implementasi standar layanan nasabah berjalan sesuai dengan ketentuan
- Memastikan pengendalian kualitas dan risiko operasional
- Menindaklanjuti setiap temuan audit (intern/ekstern)
- Menganalisa dan mereview sasaran kinerja seluruh bawahan
- Memonitor pelaporan baik internal dan eksternal
- Memonitor pelaksanaan prinsip Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT)

B. Micro Relationship Manager

- Menjalankan kegiatan pemasaran dan merekomendasikan produk-produk bisnis mikro kepada calon nasabah/nasabah.
- Menjalankan proses akuisisi terhadap calon nasabah pembiayaan mikro.
- Menindaklanjuti pengajuan pembiayaan mikro oleh calon nasabah/nasabah.

- Mengulas profil, usaha, dan agunan calon nasabah pembiayaan mikro.
- Menyusun proposal usulan pembiayaan permohonan calon nasabah/nasabah secara akurat dan benar sesuai ketentuan.
- Menjalankan seluruh proses pembiayaan mikro sesuai dengan SLA dan ketentuan yang berlaku.
- Memelihara hubungan baik dengan calon nasabah/ nasabah bisnis mikro menggunakan asas profesionalitas.
- Melaksanakan pemantuan dan pengendalian kualitas pembiayaan mikro sesuai kelolaan

C. Branch Operation & Service Manager

- Memperbaiki dan meningkatkan standar layanan *Branch Office*.
- Meningkatkan kualitas penanganan penyelesaian *handling Complaint*
- Memonitor pengelolaan aktivitas umum, pembukuan, transaksi kliring dan kegiatan operasional lainnya agar berjalan lancar dan sesuai dengan ketentuan
- Memonitor terkait terkait pengelolaan kas.
- Bertanggung jawab terhadap pengelolaan (penyimpanan, pengambilan dan pengeluaran) agunan Gadai Emas.
- Mengecek dan melakukan reuiu uji kualitas terhadap karatase dan berat agunan emas sesuai PTO Penaksiran Emas.
- Mengelola aktifitas layanan *financing operation* pada masa transisi.

- Mengelola dan memonitor kegiatan analisa / pelayanan nasabah dengan implementasi Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT).
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, *sharia compliance* dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

D. SME Relationship Manager

- Menjalankan kegiatan pemasaran produk-produk bisnis SME kepada calon nasabah/nasabah.
- Mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan nasabah sehingga dapat merekomendasikan suatu solusi atau produk SME
- Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas sebagai berikut:
- *Collecting* data/dokumen serta verifikasi permohonan baru, perpanjangan pembiayaan dan tambahan limit pembiayaan restruktur
- Menyusun Nota Analisa debitur baru, perpanjangan, tambahan limit debitur eksisting, dan penanganan pembiayaan bermasalah kolektibilitas 1 dan 2.
- Melakukan OTS ke tempat usaha dan jaminan calon debitur/debitur eksisting untuk meyakini informasi dan kondisi usaha nasabah (*trade checking dan investigasi*), serta membuat *call report* calon nasabah dan nasabah eksisting, sesuai ketentuan.

- Memenuhi kelengkapan data keputusan Komite Pembiayaan/Pemegang Kewenangan yang tertuang dalam SP3 dan Akad.
- Melakukan monitoring dan review kondisi nasabah secara periodik.
- Melakukan penagihan (*collection*) nasabah sesuai kelolaan.
- Memonitor dan memelihara kualitas portfolio pembiayaan SME kelolaan

E. Consumer Business Relationship Manager

- Menjalankan kegiatan pemasaran & merekomendasikan produk-produk pembiayaan Konsumer dan Dana Ritel kepada calon nasabah/nasabah.
- Menjalankan proses akuisisi terhadap calon nasabah pembiayaan Konsumer dan Dana Ritel.
- Menindaklanjuti pengajuan pembiayaan Konsumer dan Dana Ritel oleh calon nasabah/nasabah
- Menyusun proposal usulan pembiayaan permohonan calon nasabah/nasabah secara akurat dan benar sesuai ketentuan
- Menjalankan seluruh proses pembiayaan sesuai dengan SLA dan ketentuan yang berlaku
- Memelihara hubungan baik dengan calon nasabah/ nasabah.
- Melaksanakan pemantuan dan pengendalian kualitas pembiayaan sesuai kelolaan

- Membuat laporan kunjungan dalam melakukan aktivitas *selling* atau *cross selling* baik kepada nasabah maupun calon nasabah yang menjadi target market atau *customer*.
- Melaksanakan kegiatan analisa / pelayanan nasabah dengan implementasi Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT).
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, sharia compliance dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

F. Oprational staff

- Melakukan aktivitas transaksi kliring (SKNBI), transaksi transfer keluar, kliring keluar, dan masuk sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Melaksanakan transaksi domestik dan kliring lainnya (*payroll*, *payment point*, pelimpahan transaksi valas) sesuai ketentuan yang berlaku.
- Melakukan transaksi pembukuan, pencairan pembiayaan, pembayaran bagi hasil pembiayaan, biaya-biaya dan pembukuan lainnya
- Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi.

- Melakukan pemeriksaan atas kebenaran dan kewajaran pencatatan laporan keuangan
- Melaksanakan aktivitas administrasi penutupan asuransi seluruh aset milik bank.
- Mengelola penyimpanan dan pengambilan agunan dalam brankas besar di ruang khasanah secara *dual custody* dengan BOSM.
- Menyediakan alat-alat penaksiran untuk reuiu uji kualitas oleh BOSM terhadap karatase dan berat agunan emas.
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, sharia compliance dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

G. Customer Service Representative

- Melakukan aktivitas layanan pembukaan & penutupan rekening kepada Nasabah dan Calon Nasabah.
- Menyerahkan dokumen berharga Bank kepada Nasabah berupa Buku Tabungan, Kartu ATM, Bilyet Deposito dan lainnya
- Melakukan aktivitas layanan penggunaan *e-channel* dan transaksi lainnya kepada Nasabah
- Memproses transaksi haji dan umroh

- Melakukan aktivitas *cross selling* produk dana, jasa dan pembiayaan
- Memelihara persediaan dokumen berharga
- Melakukan dan memproses penyelesaian pengaduan nasabah
- Melakukan penginputan dan *maintenance* data Nasabah
- Membuat laporan baik dari pihak internal maupun pihak eksternal.
- Melaksanakan prinsip *Know Your Customer* (KYC) dan Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT).

H. Teller

- Melakukan layanan transaksi dana baik tunai dan non tunai berdasarkan kebutuhan transaksi nasabah.
- Melakukan pengelolaan uang kas.
- Memeriksa uang layak edar dan uang tidak layak edar
- Membuat laporan sesuai dengan ketentuan baik dari pihak internal maupun pihak eksternal
- Melaksanakan prinsip Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT)
- Melaksanakan standar layanan sesuai ketentuan.
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, *sharia compliance* dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

I. Consumer Staff

- Melakukan aktivitas sales seperti presentasi, *canvassing*, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan.
- Melakukan tindak lanjut komitmen bank kepada nasabah dari closing aktivitas penjualan.
- Mengumpulkan aplikasi pembukaan rekening nasabah sesuai ketentuan dan SLA.
- Membuat laporan kunjungan dalam melakukan aktivitas *selling* atau *cross selling* baik kepada nasabah maupun calon nasabah yang menjadi target market atau *customer*-nya.
- Melaksanakan kegiatan analisa / pelayanan nasabah dengan implementasi Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT).
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, *sharia compliance* dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

J. Funding transaction Staff

- Melakukan identifikasi dan pemetaan potensi kompetisi penghimpunan dana / jasa layanan transaksional untuk mendukung pencapaian target bisnis cabang.

- Melaksanakan aktivitas penjualan atas nasabah eksisting yang dikelola mencakup calling, visiting dan closing.
- Melakukan pemasaran produk *funding* atau *transactional banking*: *Cash Management, Trade Finance, Treasury, Giro, Tabungan* dan *Deposito* kepada nasabah eksisting yang telah ditetapkan.
- Melakukan tindak lanjut komitmen bank kepada nasabah dari *closing* aktivitas penjualan.
- Membuat laporan kunjungan dalam melakukan aktivitas *selling* atau *cross selling* baik kepada nasabah maupun calon nasabah yang menjadi target market atau *customer*-nya.
- Melaksanakan kegiatan analisa / pelayanan nasabah dengan implementasi Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT).
- Melaksanakan tugas dan tanggung jawab lainnya sebagaimana diatur dalam ketentuan internal Bank, serta memenuhi prinsip kehati-hatian, *sharia compliance* dan tidak bertentangan dengan GCG (*Good Corporate Governance*).

K. Mikro Staff

- Menjalankan kegiatan pemasaran dan merekomendasikan produk-produk bisnis mikro kepada calon nasabah/nasabah.
- Menjalankan proses akuisisi terhadap calon nasabah pembiayaan mikro

- Menindaklanjuti pengajuan pembiayaan mikro oleh calon nasabah/nasabah
- Mengulas profil, usaha, dan agunan calon nasabah pembiayaan mikro
- Menyusun proposal usulan pembiayaan permohonan calon nasabah/nasabah secara akurat dan benar sesuai ketentuan
- Menjalankan seluruh proses pembiayaan mikro sesuai dengan SLA dan ketentuan yang berlaku
- Memelihara hubungan baik dengan calon nasabah/ nasabah bisnis mikro menggunakan asas profesionalitas
- Melaksanakan pemantuan dan pengendalian kualitas pembiayaan mikro sesuai kelolaan.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman mendalam terhadap fenomena penerapan akad *Murābahah*, *Murābahah Bil Wakalah*, dan *Musyarakah Mutanaqisah Ma'al Ijarah* pada produk pembiayaan KUR Mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tasikmalaya HZ Mustofa.

Metode deskriptif kualitatif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual tentang proses, mekanisme, serta perbedaan dalam implementasi ketiga akad tersebut berdasarkan informasi nyata dari lapangan.

Abdussamad (2021), penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan metode ilmiah untuk mengungkapkan suatu fenomena dengan cara mendeskripsikan data dan fakta melalui kata-kata secara menyeluruh terhadap subjek penelitian.

Pendekatan kualitatif juga bertujuan membangun pengetahuan berdasarkan makna yang bersumber dari pengalaman individu, nilai-nilai sosial, serta konteks historis, sebagaimana dijelaskan oleh Fiantika dkk (2022:12) Dengan pendekatan ini, peneliti berusaha melakukan interpretasi terhadap data secara objektif dengan mengacu pada berbagai sumber informasi seperti hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang tersedia.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang relevan dengan fokus penelitian, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi Partisipatif (*Participant Observation*)

Observasi dilakukan dengan cara peneliti terlibat secara langsung dalam mengamati kegiatan operasional yang berkaitan dengan penerapan akad *Murābahah*, *Murābahah Bil Wakalah*, dan *Musyarakah Mutanaqisah Ma'al Ijarah* pada produk pembiayaan KUR Mikro di BSI KCP Tasikmalaya HZ Mustofa. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai mekanisme, prosedur, dan interaksi yang terjadi selama proses pembiayaan berlangsung.

2. Wawancara Mendalam (*In-Depth Interview*)

Wawancara mendalam dilakukan dengan narasumber yang dianggap memahami permasalahan penelitian, seperti petugas pembiayaan, manajer pembiayaan mikro, serta nasabah pengguna produk KUR Mikro. Wawancara ini dilakukan secara semi-terstruktur, di mana peneliti menyiapkan panduan pertanyaan namun tetap memberikan ruang bagi pengembangan pertanyaan berdasarkan jawaban narasumber.

3. Studi Dokumentasi

Pengumpulan data melalui dokumentasi dilakukan dengan cara menelaah dokumen-dokumen resmi yang berkaitan dengan pembiayaan KUR Mikro di BSI, seperti pedoman operasional, peraturan pembiayaan, laporan tahunan, brosur produk, serta dokumen akad pembiayaan. Studi dokumentasi ini bertujuan untuk memperkuat data hasil observasi dan wawancara, serta memberikan dasar informasi yang bersifat objektif.

3.2.2.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif merujuk pada informasi yang disajikan dalam bentuk deskriptif berupa kata-kata, narasi, atau pernyataan non-numerik, yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Data Primer

Data primer diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dan observasi terhadap objek penelitian, yaitu petugas pembiayaan, manajer pembiayaan

mikro, dan nasabah pengguna produk KUR Mikro di BSI Kantor Cabang Pembantu Tasikmalaya HZ Mustofa.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari bahan-bahan pendukung seperti buku, artikel ilmiah, jurnal penelitian terdahulu, dokumen resmi bank, serta referensi lain yang relevan dengan topik penelitian ini.

3.2.2.2 Penentuan Sampel

Dalam penelitian kualitatif, pemilihan sampel bersifat strategis dan ditentukan berdasarkan kebutuhan penelitian untuk memperoleh data yang mendalam dan relevan. Peneliti menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, di mana informan dipilih karena dianggap mengetahui, memahami, dan memiliki pengalaman langsung terkait topik penelitian.

Adapun informan dalam penelitian ini meliputi:

1. Nasabah KUR Mikro yang menggunakan akad *Murābahah*, *Murābahah Bil Wakalah*, atau *Musyarakah Mutanaqisah Ma'al Ijarah* di BSI Kantor Cabang Pembantu Tasikmalaya HZ Mustofa.
2. Pegawai BSI, yaitu petugas *customer service*, analis pembiayaan mikro, atau staf pembiayaan lain yang berwenang dan memiliki pengetahuan tentang penerapan akad-akad pembiayaan syariah yang diteliti.

Pemilihan informan dilakukan untuk mendapatkan informasi yang akurat mengenai penerapan masing-masing akad dalam produk pembiayaan KUR Mikro,

serta untuk memahami perbedaan, kendala, dan keunggulan dalam implementasinya di lapangan.

3.2.3 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisis data deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh berupa kata-kata, narasi, dan pernyataan non-numerik yang dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Analisis dilakukan untuk mengorganisasi data menjadi pola-pola tertentu, memilih informasi yang penting, dan menarik kesimpulan sehingga dapat dipahami dengan lebih sistematis.

Analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara berkelanjutan hingga data yang diperoleh dinilai sudah mencapai tingkat kejenuhan. Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. Pada tahap ini, peneliti merekam semua informasi yang diperoleh di lapangan secara menyeluruh, baik berupa catatan tertulis maupun dokumentasi lainnya.

2. Reduksi Data

Reduksi data dilakukan dengan cara merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada informasi yang relevan, serta menyederhanakan data dari hasil pengumpulan untuk memudahkan proses analisis lebih lanjut.

Proses ini bertujuan untuk menyaring data yang benar-benar mendukung fokus penelitian.

3. Penyajian Data

Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif. Penyajian ini bertujuan untuk memudahkan pemahaman terhadap pola-pola yang ditemukan, baik oleh peneliti maupun oleh pihak lain yang membaca hasil penelitian.

4. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan merupakan hasil akhir dari proses analisis data, berupa temuan baru yang menjelaskan fenomena yang diteliti. Penarikan kesimpulan dilakukan secara bertahap dan terus diverifikasi sepanjang proses penelitian, guna memastikan bahwa temuan yang diperoleh valid dan dapat dipertanggungjawabkan.