



**PERAN PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH* TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA PT. PNM  
(PERSERO) ULaMM SYARIAH UNIT  
PANYABUNGAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**SERI LESTARI**

**NIM. 11 220 0085**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**PADANGSIDIMPUAN**

**2015**



**PERAN PEMBIAYAAN *MURÁBAHAH* TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA PT. PNM  
(PERSERO) ULaMM SYARIAH UNIT  
PANYABUNGAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**SERI LESTARI  
NIM. 11 220 0085**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**PEMBIMBING I**

**Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001**

**PEMBIMBING II**

**Rukiah, SE.,M.Si  
NIP. 19760324 200604 2 002**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2015**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jln. H.Tengku Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

---

Hal : Skripsi a.n  
SERI LESTARI  
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksamplar

Padangsidimpuan, 27 Agustus 2015  
Kepada Yth.  
Dekan IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara **SERI LESTARI** yang berjudul: **PERAN PEMBIAYAAN MURÁBAHAH TERHADAP PEREKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA PT. PNM (PERSERO) ULaMM SYARIAH UNIT PANYABUNGAN**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikumWr.Wb*

PEMBIMBING I

Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP 19740626 200312 2 001

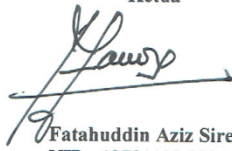
PEMBIMBING II

Rukiah, S.E., M.Si  
NIP 19760324 200604 2 002

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

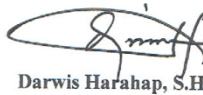
NAMA : **SERI LESTARI**  
NIM : 11.220.0085  
JUDUL SKRIPSI : PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA PT. PNM  
(PERSERO) ULaMM SYARIAH UNIT  
PANYABUNGAN

**Ketua**



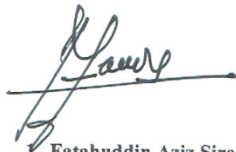
**Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag**  
NIP : 19731128 200112 1 001

**Sekretaris**

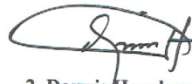


**Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
NIP : 19780818 200901 1 015

**Anggota**



**1. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag**  
NIP : 19731128 200112 1 001



**2. Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
NIP : 19780818 200901 1 015



**3. Rosnani Siregar, M.Ag**  
NIP : 19740626 200312 2 001



**4. Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM**  
NIP : 19790720 201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan  
Tanggal/Pukul : 15 Juli 2015/ 09.00 s.d 11.00 WIB  
Hasil/Nilai : 75,75 (B)  
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3,42  
Predikat : AMAT BAIK



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jln. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022

### PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : PERAN PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH* TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO PADA PT. PNM  
(PERSERO) ULaMM SYARIAH UNIT PANYABUNGAN

NAMA : SERI LESTARI  
NIM : 11 220 0085

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi Islam (SEI)**  
dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 31 Agustus 2015  
Dekan,

Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

## ABSTRAK

Nama : **SERI LESTARI**  
NIM : 11.220.0085  
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) tahun 2011 telah membuka unit syariah dengan nama PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Unit Layanan Modal Mikro Syariah di Jl. Williem Iskandar No.173 A Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal Sumatera Utara yang merupakan lembaga keuangan non bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dengan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi dengan menggunakan akad *murâbahah*. Usaha yang diberi pembiayaan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ini terdiri dari usaha produksi dan distribusi dan dari semua usaha ini tidak selamanya mengalami perkembangan ataupun peningkatan ini tergantung kepada bagaimana cara nasabah mengelola usahanya dengan baik dan benar, hal ini dapat dilihat dari pembayaran angsuran yang dibayarkan nasabah setiap bulannya, apabila nasabah memiliki karakter baik atau lancar maka pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan akan menambah plafond (*top up*) sesuai kebutuhan nasabah pembiayaan, agar usaha yang dijalankan semakin maju. Apabila nasabah dinilai tidak lancar atau menunggak maka ada masalah dalam usaha yang dijalankan nasabah tersebut dan ini perlu diberi pembinaan untuk usaha tersebut.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana peran pembiayaan *murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, apakah pembiayaan *murâbahah* ini dapat meningkatkan atau mengembangkan usaha mikro

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan *murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan

Jenis penelitian ini adalah penelitian yang dilaksanakan dengan metode kualitatif. Alat pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi, wawancara (*interview*) dan dokumentasi, sedangkan teknik pengolahan data dan analisis data dilakukan dengan cara deskriptif kualitatif.

Hasil kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa pembiayaan *murâbahah* itu sangat berperan aktif dalam perkembangan usaha mikro yaitu : sebagai alternatif modal usaha dan sebagai fasilitator dalam mengembangkan usaha, dengan adanya pembiayaan *murâbahah* usaha mikro akan mengalami peningkatan seperti dengan adanya penambahan barang dagangan dan menambah kios baru tempat berdagang sehingga pendapatan usaha meningkat.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Tiada kata dan ungkapan yang layak dipanjatkan kehadiran Allah SWT, kecuali rasa syukur atas limpahan petunjuk dan tetesan kebenaran yang diberikannya pada hati dan pikiran peneliti dan skripsi ini dapat diselesaikan guna memenuhi tugas akademis setelah melewati titian perjalanan yang panjang, melelahkan dan penuh dinamika, yang juga diiringi dengan berbagai macam goncangan. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW .

Dalam proses penyelesaian skripsi ini peneliti sadar bahwa banyak pihak yang telah membantu peneliti, karena itu peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak yang sudah bersedia membantu dan berkat pertolongan Allah SWT maka penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan”** dan tidak lupa juga peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada :

1. Bapak Dr.H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A, Bapak Aswadi Lubis, S.E, M.Si dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag, selaku Wakil Rektor I, II dan III.
2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Darwis Harahap, S.H.I.,M.Si, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku wakil dekan I, II, III.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si, sebagai ketua Jurusan Perbankan Syariah Ibu Nofinawati, M.A sebagai sekretaris Jurusan, serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan.

4. Ibu Rosnani Siregar, M.Ag dan Ibu Rukiah SE.,M.Si yang merupakan pembimbing I dan II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan dan pegawai perpustakaan yang telah memberikan fasilitas bagi penulis untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Fahmi Efendi, ST selaku Manajer PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di tempat tersebut.
7. Dan seluruh karyawan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yang telah membina dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Teristimewa kepada keluarga tercinta Ayahanda Soleh, Almarhuma Ibunda Sutina dan seluruh saudara-saudara saya yang telah memberikan semangat dan dukungan moril maupun dukungan material.
9. Rekan-rekan mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2011, khususnya Perbankan Syariah-2 yang selalu memberikan bantuan dan motivasi bagi peneliti.

Dalam penulisan skripsi ini peneliti sadar bahwa tidak ada sesuatu pun yang sempurna kecuali Allah SWT. Oleh karena itu, dengan senang hati peneliti menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi peneliti sendiri khususnya dan juga bagi pembaca pada umumnya.

Padangsidempuan, 23 Juni 2015

Penulis

**SERILESTARI**

**Nim.11 220 0085**



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya dengan huruf latin.




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	ḥa	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	Er
ز	Zai	z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	Es
ص	ṡad	ṡ	es dan ye
ض	ḏad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṡa	ṡ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ḏa	ḏ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qaf	q	Ki
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En
و	Wau	w	We
ه	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

### 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

#### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	a	A
	Kasrah	i	I
	dommah	u	U

#### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
ي.....	fathah dan ya	ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	au	a dan u

#### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
إ.....	kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

#### a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.

#### b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### 4. Syaddah (Tsaydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

### 5. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

#### a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

#### b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

#### **6. Hamzah**

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

#### **7. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

#### **8. Huruf Capital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

#### **9. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>TRANSLITERASI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Batasan Istilah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	7
E. Tujuan Penelitian .....	7
F. Kegunaan Penelitian .....	7
G. Sistemetika Pembahasan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori .....	10
1. Peran.....	10
2. Pembiayaan .....	10
a. Pengertian Pembiayaan .....	10
b. Jenis-jenis Pembiayaan .....	12
c. Manfaat Pembiayaan .....	14
d. Peran Pembiayaan Dalam Perekonomian .....	14
3. Murabahah .....	16
a. Pengertian <i>Murâbahah</i> .....	16
b. Skema Pembiayaan <i>Murâbahah</i> .....	17
4. Perkembangan Usaha Mikro .....	19
a. Pengertian Usaha Mikro .....	19
b. Pengembangan Usaha Mikro .....	19
c. Kebijakan Pemerintah Dalam Mengembangkan Industri Kecil .....	20
d. Permasalahan dalam pemberian pembiayaan Kepada Usaha Mikro .....	21

B. Kajian/Penelitian Terdahulu .....	22
--------------------------------------	----

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	23
B. Jenis Penelitian .....	23
C. Unit Analisis/Subjek Penelitian .....	24
D. Sumber Data .....	25
E. Teknik Pengumpulan Data .....	26
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data .....	28
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data .....	30

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Deskripsi Hasil Penelitian .....	31
1. Sejarah Berdirinya PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan .....	31
2. Visi & Misi PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan .....	33
3. Struktur Organisasi Perusahaan .....	36
4. Produk-Produk PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan .....	42
5. Syarat dan Ketentuan Umum Pembiayaan PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan .....	49
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	
1. Peran pembiayaan <i>murâbahah</i> terhadap perkembangan usaha mikro .....	52
a. Alternatif modal usaha .....	52
b. Fasilitas dalam pengembangan usaha mikro .....	56
c. Perbedaan keuntungan usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan <i>murabahah</i> .....	57
d. Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha Mikro .....	61
e. Kendala-kendala yang di hadapi dalam mengembangkan usaha mikro.....	63

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	65
B. Saran-saran .....	66

**DAFTAR PUSTAKA**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 : Perkembangan Jumlah Nasabah .....	4
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu .....	22
Tabel 3.1 : Jumlah Informan .....	24
Tabel 4.1 : Penjelasan Produk Umum PNM .....	44
Tabel 4.2 : Tingkat Keuntungan Usaha Mikro Pembiayaan Murabahah .....	59

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 : Jenis-jenis Pembiayaan .....	13
Gambar 2.4 : Alur Transaksi Pembiayaan <i>Murâbahah</i> .....	17
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi .....	38
Gambar 4.2 : Produk Umum PNM .....	43
Gambar 4.3 : Kebutuhan Modal Usaha Nasabah.....	55
Gambar 4.4 : Tingkat Keuntungan Usaha Mikro .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Observasi

Lampiran 2. Indikator Observasi

Lampiran 3. Pedoman Wawancara

Lampiran 4. Data Informan (Narasumber)



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sistem keuangan di Indonesia dijalankan oleh dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank, lembaga keuangan bank merupakan lembaga yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap seperti Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat. Sedangkan lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang lebih banyak jenisnya dari lembaga keuangan bank. Masing-masing lembaga keuangan non bank mempunyai ciri-ciri usahanya sendiri misalnya perusahaan asuransi, pegadaian, dan dana pensiunan.<sup>1</sup>

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang saham nya 100% milik pemerintah, di dirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, *Letter of Intent* IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999, yang tugas utamanya memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group,2009), hlm.45-47.

<sup>2</sup>Divisi pusat pendidikan dan pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, hal.65.

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) tahun 2011 telah membuka unit syariah dengan nama PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Unit Layanan Modal Mikro Syariah di Jl. Williem Iskandar No.173 A Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal Sumatera Utara yang merupakan lembaga keuangan non bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dengan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi dengan menggunakan akad *murâbahah*.

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan habis dipergunakan hanya satu siklus usaha saja. Biasanya pembiayaan modal kerja ini diberikan kepada nasabah dalam jangka waktu pendek yaitu selama-lamanya 1 tahun. Kebutuhan yang bisa dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain: kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lainnya yang sifatnya hanya digunakan 1 tahun.<sup>3</sup>

Sedangkan pembiayaan investasi itu merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.<sup>4</sup> Investasi yang dilakukan perusahaan ialah melakukan pengadaan barang-barang modal yang tidak habis pakai, misalnya : mesin, peralatan pabrik, alat angkutan, pembangunan gedung pabrik dan investasi.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta :Kencana Prenada Group, 2011), hlm.114.

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 160.

<sup>5</sup> Ismail, *Op.Cit.*, hlm,183.

Perkembangan usaha mikro tidak terlepas dari dukungan perbankan yang menyalurkan kredit atau pembiayaan kepada pelaku usaha mikro. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan mempunyai kepedulian untuk ikut serta membangun dan mengembangkan usaha mikro dengan cara melakukan penyaluran pembiayaan mikro berdasarkan prinsip syariah.

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan hanya menggunakan prinsip *murâbahah* dalam penyaluran dana kepada nasabah yang bernilai maksimal Rp.200.000.000, pembiayaan *murâbahah* ini merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah maupun lembaga pembiayaan lainnya, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan dalam individu.<sup>6</sup>

Dengan adanya PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan saat ini diharapkan mampu mempunyai efek yang sangat kuat dalam menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan formal (bank konvensional dan koperasi) dan informal (rentenir) yang bunganya relatif terlalu tinggi. Pemberian pembiayaan diharapkan dapat meningkatkan dan mengembangkan ekonomi pengusaha mikro.

---

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm.140

Berikut ini tabel perkembangan nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yaitu :

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan Jumlah Nasabah**

<b>Tahun</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Jumlah Nasabah</b>	108	143	155	187

*Sumber : PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan*

Tabel di atas ini memperlihatkan bahwa jumlah nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan setiap tahun meningkat pada tahun 2011 sampai dengan 2014, ini disebabkan karena PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan sudah mulai dikenal oleh masyarakat Panyabungan, proses pembiayaan cepat dan angsuran ringan khusus usaha mikro serta pelayanan yang ramah dan profesional, maka dari itu banyak masyarakat Panyabungan yang mengajukan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan untuk mengembangkan usaha mikro.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil wawancara awal kepada beberapa nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan mereka mengatakan usaha mereka mengalami perubahan setelah memperoleh pembiayaan dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, tujuan nasabah melakukan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan untuk menambah

---

<sup>7</sup> Fahmi Efendi, Manajer Unit (MU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Kamis 06 Mei 2015 .

peralatan untuk memproduksi makanan misalnya usaha yang memproduksi dodol, dan untuk usaha klontong yaitu menambah persediaan barang dagangan.<sup>8</sup>

Usaha yang diberi pembiayaan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ini terdiri dari usaha produksi dan distribusi dan dari semua usaha ini tidak selamanya mengalami perkembangan ataupun perubahan ini tergantung kepada bagaimana cara nasabah mengelolah usahanya dengan baik dan benar, hal ini dapat dilihat dari pembayaran angsuran yang dibayarkan nasabah setiap bulannya, apabila nasabah memiliki karakter baik atau lancar maka pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan akan menambah plafond (*top up*) sesuai kebutuhan nasabah pembiayaan, agar usaha yang dijalankan semakin maju. Apabila siklus pembayaran angsuran nasabah lancar, dikatakan usahanya mengalami perkembangan atau bisa dikatakan ada kemajuan atas usaha tersebut dan apabila nasabah dinilai tidak lancar atau menunggak maka ada masalah dalam usaha yang dijalankan nasabah tersebut dan ini perlu diberi pembinaan untuk usaha tersebut.

Dengan latar belakang masalah yang telah diuraikan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “*Peran Pembiayaan Murâbahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan*”, sebagai salah satu lembaga keuangan non bank yang bergerak dalam hal pembiayaan dan jasa manajemen untuk usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi yang menggunakan prinsip syariah yang tugas utamanya

---

<sup>8</sup> Fahrur Rozi, Nasabah PT .PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabunga, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

menyalurkan dana dengan tujuan untuk modal kerja dan investasi yang hanya menggunakan akad *Murâbahah*.

## **B. Batasan Masalah**

Mengingat cakupan permasalahan yang cukup luas, kemampuan peneliti yang terbatas serta untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami permasalahan, maka penulis memberi batasan dalam penelitian ini. Batasan masalah yang dimaksud adalah tentang: Peran pembiayaan *murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro khusus usaha perdagangan dan *home industry* pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.

## **C. Batasan Istilah**

Untuk menghindari terjadinya kesimpangsiuran dalam memahami judul penelitian ini, maka penulis berupaya membuat definisi dari masing-masing variabel penelitian yang dimaksud, guna memudahkan dalam mengumpulkan data di lapangan. Adapun definisi dari masing-masing variabel sebagai berikut:

1. Menurut Muhammad Safi'i Antonio, Pembiayaan *Murâbahah* itu merupakan pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas biaya pengadaan bahan baku dan penolong.<sup>9</sup> Dalam hal ini yang diteliti yaitu peran pembiayaan *murâbahah* itu dalam meningkatkan usaha mikro.
2. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Perkembangan itu berasal dari kata kembang yaitu mekar, terbuka, menjadi besar luas dan banyak serta menjadi bertambah sempurna dalam hal kepribadian, pikiran,

---

<sup>9</sup> Muhammad Safi'i Antonio, *Op. Cit.*, hlm,164.

pengetahuan, dan sebagainya.<sup>10</sup> Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.<sup>11</sup> Dalam hal ini yang diteliti yaitu perkembangan usaha mikro yaitu usaha perdagangan dan *home industry* yang mendapatkan pembiayaan *murâbahah* .

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat dirumuskan pokok permasalahan yang akan dibahas, yaitu: Bagaimana peran pembiayaan *murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Peran pembiayaan *murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.

#### **F. Kegunaan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

##### 1. Bagi Akademis

Adapun manfaat akademis dari penelitian ini adalah:

- a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran yang berarti bagi kajian tentang peran pembiayaan *Murâbahah*

---

<sup>10</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi ke 2*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989 ), hlm.473.

<sup>11</sup> Mudrajad Kuncoro, *Masalah, Kebijakan, dan Politik : Ekonomika Pembangunan* (Jakarta :Erlangga,2010), hlm.186.

terhadap perkembangan Usaha Mikro di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dan menjadi tambahan pustaka bagi siapa saja yang ingin meneliti lebih dalam mengenai permasalahan ini.

- b. Dari hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi, apakah pembiayaan *murâbahah* dapat berperan dalam perkembangan usaha mikro atau tidak serta sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan bagi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan didalam penyaluran pembiayaan.

## 2. Manfaat Praktisi

Adapun manfaat untuk praktisi dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, diharapkan penelitian ini menghasilkan informasi untuk memotivasi pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabah.
- b. Diharapkan penelitian ini, menjadi masukan yang bermanfaat bagi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam menilai kondisi dan perkembangan usaha nasabah.



## **G. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan terdiri dari lima bab, yang masing-masing bab terbagi menjadi beberapa sub-bab dengan rincian sebagai berikut:

Bab I yang berisikan Pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Batasan Istilah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian dan Sistematis Pembahasan.

Bab II yang berisikan Tinjauan Pustaka yang terdiri dari Landasan Teori dan Kajian/Penelitian Terdahulu.

Bab III yang berisikan Metodologi Penelitian yang terdiri dari Waktu dan Lokasi Penelitian, Jenis Penelitian, Unit Analisis/Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data, serta Teknik Pengecekan Keabsahan Data.

Bab IV yang berisikan Hasil Penelitian dan Pembahasan yang terdiri dari Deskripsi Hasil Penelitian dan Pembahasan Hasil Penelitian.

Bab V merupakan penutup yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran dari peneliti.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Peran**

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Peran ialah watak atau yang di perbuat, tugas, hal yang besar pengaruhnya pada suatu peristiwa.<sup>12</sup> Dengan demikian dapat diketahui bahwa peran itu adalah merupakan keikutsertaan dalam memperbuat sesuatu, sehingga peran itu dapat berpengaruh terhadap sesuatu yang besar. Dalam hal ini bagaimana peran pembiayaan *murâbahah* dalam mengembangkan usaha mikro khusus pada usaha produksi dan usaha distribusi.

##### **2. Pembiayaan**

###### **a. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan kepercayaan (*trust*), ini dapat diartikan secara luas lembaga pembiayaan (bank) selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang (nasabah) selaku *mudharib* untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Dana-dana atau pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah harus digunakan atau dikelola secara adil, benar, dan harus disertai dengan ikatan serta syarat-syarat yang jelas, serta harus saling menguntungkan kepada kedua pihak yaitu bank dengan nasabah.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Op. Cit*, hlm.751.

<sup>13</sup> Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm.3.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat An- Nisaa' ayat 29 yang berbunyi:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An- Nisaa': 29).<sup>14</sup>

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa dalam melakukan aktivitas pembiayaan diantara pihak bank dan nasabah harus dapat mengelolah dana secara adil, atas dasar suka sama suka dan tidak ada unsur paksaan diantaranya serta sesuai dengan syarat dan ketentuan yang jelas.

Pembiayaan adalah aktivitas bank syariah dalam merealisasikan dana atau menyalurkan dana kepada *mudharib* (pengelola dana) berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan pada kepercayaan dan persetujuan atau kesepakatan yang diberikan oleh pihak bank selaku *shahibul mal* kepada nasabah selaku *mudharib* untuk mengelola dana tersebut. Pemilik dana (*shahibul mal*) percaya kepada pengelola dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan (*mudharib*) mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban

---

<sup>14</sup>Departemen Agama RI, *al- Quran Dan Terjemahnya* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), hlm. 83.

untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dalam akad pembiayaan.<sup>15</sup>

## **b. Jenis-Jenis Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan tugas pokok lembaga keuangan (bank), yaitu memberikan fasilitas penyediaan dana untuk pihak yang membutuhkan dana dalam menjalankan sebuah usaha. Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan terbagi atas 2 jenis yaitu:

### 1) Pembiayaan Produktif

Menurut Veithzal Rivai Dan Andrian Permata Veithzal, “Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar sebuah usaha atau proses produksi”.<sup>16</sup> Sedangkan menurut Muhammad Syafi’i Antonio, “pembiayaan dalam arti luas yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan dan investasi”.<sup>17</sup>

### 2) Pembiayaan Konsumtif

Menurut Ismail, “Pembiayaan konsumtif adalah bentuk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk usaha”.<sup>18</sup>

---

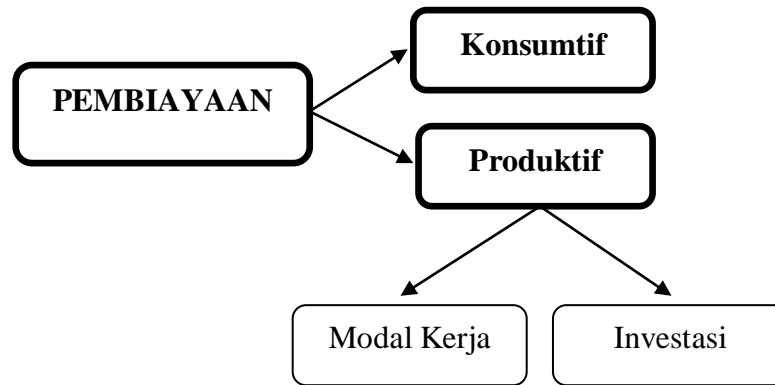
<sup>15</sup> Ismail, *Op.Cit*, hlm. 105-106.

<sup>16</sup>Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Op. Cit.*, hlm.10.

<sup>17</sup>Muhammad Syafi’i Antonio, *Op.Cit*, hlm. 160.

<sup>18</sup> Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 114.

Secara umum, jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 2.1**  
**Jenis-jenis Pembiayaan**

Gambar di atas memperlihatkan bahwa jika dilihat dari tujuan penggunaannya pembiayaan itu terdiri dari pembiayaan konsumtif yaitu bentuk pembiayaan untuk membeli kebutuhan pribadi dan produktif yaitu pembiayaan untuk perkembangan usaha seperti modal kerja dan investasi.

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu:

- (a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (1) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- (b) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Muhammad Syafi'i Antonio. *Loc. Cit.*

### **c. Manfaat Pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha (nasabah) antara lain sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).
- 2) Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.
- 3) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan wakalah, dan fasilitas lainnya.
- 4) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya.
- 5) Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat.<sup>20</sup>

### **d. Peran Pembiayaan dalam Perekonomian**

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

---

<sup>20</sup> Ismail,, *Op. Cit.*, hlm. 110-111.

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan *Utility* ( Daya Guna) dari modal/uang, para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentasi tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.
- 2) Pembiayaan meningkatkan *Utility* (Daya Guna ) suatu barang, produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak goreng, peningkatan *utility* padi menjadi beras, benang menjadi kain, dan sebagainya.
- 3) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat, kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan, karena itu pengusaha akan berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya. Secara otomatis timbul gairah yang meluas dikalangan masyarakat untuk sedemikian rupa sehingga meningkatkan produktivitas dan tidak perlu khawatir kekurangan karena masalahnya dapat diatasi oleh bank dengan pembiayaan.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Op. Cit.*, hlm.7-8.

### 3. *Murâbahah*

#### a. Pengertian *Murâbahah*

Akad Jual beli *murâbahah* dalam fikih dikenal sebagai jual beli yang keuntungan di tentukan di awal. Jual beli ini dilakukan secara kredit, jual beli ini di bolehkan karena mengandung kemaslahatan bagi masyarakat.<sup>22</sup>

Istilah *murabâhah* menurut Ibnu Rusyid yaitu :

أن المراجعة هي أن يذ كر البائع للمستري الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً.<sup>23</sup>

Artinya : Jual beli *murâbahah* merupakan jual beli dimana si penjual menyebutkan harga barang yang dibeli dan disyaratkan atasnya keuntungan.

Menurut Kamus Lengkap Ekonomi Islam yang di tulis oleh Dwi Swiknyo *murâbahah* itu merupakan : “Penjualan barang dengan margin keuntungan yang di sepakati dan penjual memberitahukan biaya perolehan dan barang yang di jual tersebut.”<sup>24</sup>

Jadi singkatnya, *murâbahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli. Karena dalam defenisinya disebut adanya ”keuntungan yang dikesepakati” karakter *murâbahah* adalah si penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

---

<sup>22</sup> Ridwan Nurdin, *Akad-Akad Fiqh Pada Perbankan Syariah di Indonesia* (Banda Aceh:Yayasan PeNA,2010 ),hlm.63.

<sup>23</sup> Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihaya al-Muqtasid* (Beirut : Dar al-Fikr, 595 H), Juz 2, hlm. 161.

<sup>24</sup> Dwi Suwikyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, ( Jakarta : Total Media, 2009), hlm. 176 .

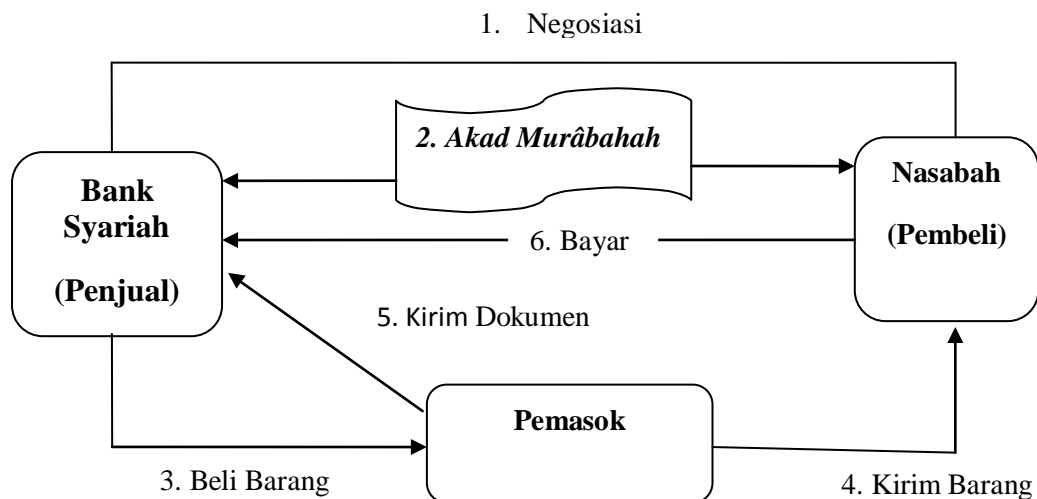


Dengan berjual beli, kebutuhan modal perdagangan terpenuhi dengan harga tetap, sementara bank syariah mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan risiko.<sup>25</sup>

Dalam hal ini *murâbahah* dapat digambarkan lebih tepat dengan istilah pembiaya bukan penjual barang. Bank Syariah tidak memegang barang, tidak pula mengambil resiko atasnya. Permintaan untuk pembelian oleh nasabah dilengkapi dengan suatu janji untuk membeli yang disertai pembayaran uang muka untuk menjamin bahwa nasabah memang serius dalam pengajuan pembiayaannya.<sup>26</sup>

**b. Skema Pembiayaan *Murâbahah***

Secara umum aplikasi perbankan dari pembiayaan *murâbahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini :



**Gambar 2.2**  
**Alur Transaksi *Murâbahah***

<sup>25</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 124-125.

<sup>26</sup> Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah* (Jakarta : Paramadina, 2004), hlm.142.

Bedasarkan gambar alur transaksi *murâbahah* diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Dimulai dari pengajuan permohonan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, nasabah menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran, dan besar angsuran perbulan dengan bank.
- 2) Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar angsuran/pembiayaan *murâbahah*. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak (nasabah dengan bank), maka dibuatlah *akad murâbahah*. Isi *akad murâbahah* setidaknya mencakup berbagai hal agar rukun *murâbahah* dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.
- 3) Setelah akad disepakati pada pembiayaan *murâbahah* dengan pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada pemasok. Akan tetapi, pada pembiayaan *murâbahah* tanpa memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam pembiayaan *murâbahah* pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. Dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.
- 4) Barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.
- 5) Setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan

mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati sesuai dengan pembiayaan *murâbahah*.<sup>27</sup>

#### **4. Perkembangan Usaha Mikro**

##### **a. Pengertian Usaha Mikro**

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan. Adapun kriteria usaha mikro meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).<sup>28</sup>

##### **b. Pengembangan Usaha Mikro**

Kondisi usaha mikro di Indonesia masih berada dalam taraf yang memerlukan pengembangan yang intensif. Permasalahan itu ada pada kesulitan klasik seperti kekurangan modal, terbatasnya *managemen skill*, dan jalur pemasaran yang sempit. Tidak mudah bagi bank pada umumnya untuk berhubungan dengan usaha mikro.<sup>29</sup>

Secara keseluruhan terdapat hambatan bank untuk menjalin sinergi dengan dengan usaha mikro, di antaranya yaitu :

- 1) Risiko Usaha tinggi.

---

<sup>27</sup>Rizal Yaya dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 184-185.

<sup>28</sup>Mudrajad Kuncoro, *Loc.Cit.*

<sup>29</sup>Ali Yafie dkk, *Fiqih Perdagangan Bebas* (Jakarta : TERAJU, 2003), hlm. 215.

2) Keadaan administrasiya tidak memadai dan sikapnya cenderung tertutup.

Bank atau lembaga pembiayaan tidak akan memberikan pembiayaan pada usaha yang berada di titik nol, melainkan pada mereka yang telah memiliki usaha, memiliki pengetahuan, dan pengalaman bidang usaha tersebut, serta telah memiliki modal awal untuk menjalankan usahanya.<sup>30</sup>

Kredit Pengentasan Kemiskinan melalui Usaha Kecil, Menengah, dan koperasi (Kredit Taksin UKMK) merupakan fasilitas kredit modal kerja dan investasi yang di sediakan untuk kelompok Taksin. Kelompok Taksin yaitu kelompok yang anggotanya sebagian besar terdiri dari keluarga-keluarga miskin, namun melakukan usaha ekonomi produktif untuk mengentaskan dirinya dari kemiskinan.<sup>31</sup>

### **c. Kebijakan Pemerintah dalam Mengembangkan Industri Kecil**

Untuk bantuan permodalan, pemerintah melalui BI (Bank Indonesia) dalam rangka mengembangkan usaha mikro tertumpu pada 4 strategi dasar yaitu :

- 1) Mendorong komitmen perbankan dalam melayani usaha mikro.
- 2) Melaksanakan berbagai kredit program untuk mendorong pemberian kepada sektor-sektor atau jenis usaha tertentu.
- 3) Mengembangkan kelembagaan bank dengan memperluas jaringan perbankan.

---

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 217-218.

<sup>31</sup> Dede Haeruddin, *Aneka Skim Kredit Untuk Modal Usaha* (Jakarta : Yayasan Bhakti Kencana, 1999), hlm.25.

- 4) Memberikan bantuan teknis yang diarahkan kepada kemitraan dan pendekatan kelompok.<sup>32</sup>

#### **d. Permasalahan Dalam Pemberian Pembiayaan Kepada Usaha Mikro**

Hingga saat ini perbankan masih menghadapi beberapa permasalahan dan kendala dalam menangani pemberian pembiayaan kepada usaha mikro, yaitu sebagai berikut :

- 1) Dari sisi pengusaha

Umumnya usaha mikro memiliki tingkat kelayakan yang masih rendah, akibat adanya keterbatasan pada aspek pemasaran, teknis produksi, manajemen, dan organisasi. Banyak usaha mikro dalam melakukan penyediaan permodalan tidak mengikuti tahapan pembiayaan yang semestinya.

- 2) Dari sisi perbankan

Kendala yang muncul adalah sukarnya mencari usaha mikro, tingginya biaya transaksi, tingginya risiko, dan terbatasnya sumber daya manusia serta jaringan kantor cabang bank. Mengenai tingginya biaya transaksi, pengalaman menunjukkan bahwa biaya transaksi yang dikeluarkan bank untuk personil administrasi adalah relatif sama untuk jumlah nilai kredit yang berbeda. Sementara berkaitan dengan tingginya risiko, usaha mikro umumnya mempunyai keuntungan yang *fluktuasi*.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Mahmud Thoha, *Globalisasi Krisis Ekonomi & dan Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan* (Jakarta : PT.Pustaka Quantum,2002), hlm.231.

<sup>33</sup> Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah : Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek* (Jakarta : Alvabet, 2000), hlm. 110-112.

## B. Kajian / Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Penulis	Judul	Hasil	Perbedaan
1	<b>Ari Syofwan</b> USU Medan 2011	Peranan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pengembangan UMK Di Kecamatan Gebang Kabupaten Langkat ( Studi Kasus : Bank BRI Kecamatan Gebang)	Hasil penelitiannya adalah menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR) berpengaruh positif terhadap Usaha Mikro dan Kecil (UMK).	Analisis terhadap peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) menggunakan metode <i>Ordinary Least Square (OLS)</i> menggunakan alat analisis SPSS 15.0 for Windows.Sedangkan penelitian ini menggunakan metode Kualitatif deskriptif .
2	<b>Dwi Sutantri</b> IAIN Walisongo Semarang 2012	Peran Qardhul Hasan Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecamatan Rowosari Kabupaten Kendal (Studi Kasus KJKS BMT Muamalat	Hasil Penelitian menunjukkan prinsip pembiayaan yang digunakan KJKS BMT Muamalat menggunakan prinsip kehati-hatian,karakter dan capacity. Dan Peran Qardul Hasan membantu tambahan modal, tambahan produksi yang akan berdampak pada hasil kinerja.	Penelitian terdahulu membahas pola Qardhul hasan dan peningkatan kinerja usaha mikro, sedangkan penelitian ini hanya membahas bagaimana peran pembiayaan murabahah.
3	<b>Mariatul Fitri</b> IAIN Padangsidempuan 2014	Peranan Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Usaha Pedagang Kecil Di Panyabungan	Hasil Penelitian bahwa pembiayaan musyarakah sangat efektif mengubah perekonomian pedagang. Hal ini karena ada faktor psikologis, faktor media dan sarana serta faktor sosial.	Subjek penelitian terdahulu meneliti pedagang di pasar yang menabung di bank syariah atau pun konvensional sedangkan penelitian ini meneliti usaha mikro nasabah ULaMM.
4	<b>SILVIA ROHIMA</b> IAIN Padangsidempuan 2014	Peran BMT EL-ARROWI 004 Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah di Gunung Hasahatan Kec. Psp Batunadua.	Hasil penelitian yaitu peningkatan usaha dapat diketahui dengan pembayaran yang lancar dari nasabah dengan memberikan suntikan modal usaha.	Di ULaMM membahas pengembangan kapasitas usaha sedangkan BMT EL-Arrowi hanya pengawasan agar tidak lari dari prinsip syariah saja .

Sumber : [respository.usu.ac.id/bitstream](http://respository.usu.ac.id/bitstream)

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Adapun waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Mei sampai dengan Juli 2015. Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini maka yang menjadi tempat penelitian adalah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Unit Layanan Modal Mikro Syariah yang beralamat di Jl. Willièm Iskandar No.173 A Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal Sumatera Utara.

#### **B. Jenis Penelitian**

Dalam hal ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, menurut Lexy J. Moleong penelitian kualitatif yaitu:

Penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial secara fundamental (fakta dan nyata) bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.<sup>34</sup>

Dalam penggunaan data kualitatif terutama dalam penelitian ini, data kualitatif dipergunakan untuk informasi yang bersifat menerangkan dalam bentuk uraian. Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diwujudkan dalam bentuk angka-angka, melainkan berbentuk suatu penjelasan yang menggambarkan keadaan, proses dan peristiwa tertentu.<sup>35</sup>

Selain itu, penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang mencatat secara teliti segala gejala (fenomena) yang di lihat dan didengar serta dibaca

---

<sup>34</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Posdakarya, 2000), hlm. 3.

<sup>35</sup> P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), hlm. 94.

peneliti (via wawancara atau bukan, catatan lapangan, foto, *videotape*, dokumen pribadi, catatan atau memo, dokumen resmi atau bukan, dan lain-lain yang dianggap dapat menguatkannya penelitian).<sup>36</sup>

### C. Unit Analisis/Subjek Penelitian

Unit analisis merupakan suatu satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Dalam hal ini, subjek penelitian dapat berupa benda, manusia atau dalam penelitian lain berupa sekolah, lembaga, bank atau desa. Dalam menganalisis data, banyaknya satuan menunjukkan banyak subjek penelitian. Inilah yang dimaksud dengan pengertian unit analisis.<sup>37</sup>

Dapat disimpulkan bahwa objek atau variabel dari penelitian ini adalah perkembangan usaha mikro, sedangkan subjek dari penelitian ini merupakan PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, dan sumber data dari penelitian ini adalah nasabah dan beberapa karyawan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.

Adapun Informan (Narasumber) dari penelitian ini adalah:

**Tabel 3.1**  
**Jumlah Informan**

No	Informan (Narasumber)	Jumlah
1.	Manajer Unit (MU)	1 Orang
2.	Analisis Pembiayaan Unit (APU)	1 Orang
3.	Marketing Unit (MKU)	1 Orang
4.	Kasir Unit (KSU)	1 Orang
5.	Operasional Pembiayaan Unit (OPU)	1 Orang
6.	Nasabah	5 Orang
Total		10 Orang

Sumber: PT.PNM(Persero)UlaMM Syariah Unit Panyabungan.

<sup>36</sup> Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodologis Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), hlm. 93.

<sup>37</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), hlm. 121-122.



## D. Sumber Data

Berdasarkan metodologi penelitian di atas, maka sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua sumber, yaitu data primer dan skunder.

### a. Data Primer

Menurut Amruddin dan Zainal Asikin, “data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama”.<sup>38</sup> Yakni merupakan sumber data pokok yang dibutuhkan dalam penelitian. Sedangkan menurut Sugiyono, “sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”.<sup>39</sup>

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada usaha mikro yaitu nasabah PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan jawaban alternative yang dipilih oleh responden sesuai dengan kondisi riil atas persepsi, pendapat dan opini tersebut, sehingga diharapkan didapat data yang akurat atas penelitian ini.

### b. Data Sekunder

Menurut P. Joko Subagyo, “data sekunder yaitu data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan”.<sup>40</sup> Sedangkan menurut Sugiyono, “sumber sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data

---

<sup>38</sup> Amruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Raja Garapindo Persada, 2004), hlm. 30.

<sup>39</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 402.

<sup>40</sup> P. Joko Subagyo, *Op. Cit.*, hlm. 88.

kepada pengumpul data”.<sup>41</sup> Selain itu, data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada yang disebut dengan data pendukung. Dalam hal ini data diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen resmi dan hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan yang membahas tentang pokok permasalahan penelitian ini.<sup>42</sup> Jadi data sekunder peneliti ini adalah data yang diperoleh dari PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah cara mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan dengan menggunakan instrumen atau alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian. Di samping menggunakan instrumen dapat pula dilakukan dengan mempelajari dokumentasi-dokumentasi atau catatan-catatan yang menunjang penelitian ini. Sebelum melakukan pengumpulan data maka hal terpenting adalah melakukan observasi (*survei*) ke lapangan supaya tidak terkendala pada saat pelaksanaan penelitian.<sup>43</sup>

Dalam hal ini pemilihan teknik pengumpulan data dalam suatu penelitian merupakan suatu hal yang sangat penting sekali. Dalam penelitian ini teknik yang penulis gunakan adalah dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi secara rinci dapat dikemukakan sebagai berikut :

---

<sup>41</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis...*, *Loc. Cit.*

<sup>42</sup> Amruddin dan Zainal Asikin, *Op. Cit.*, hlm. 30.

<sup>43</sup> Mardalis, *Metode Pendekatan Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), hlm. 73-74.

## 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala fisik untuk kemudian dilakukan pencatatan”.<sup>44</sup> Jadi observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan secara langsung kepada pihak PT PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dan nasabah yang memperoleh pembiayaan *Murâbahah*.

## 2. Wawancara (*interview*)

Bentuk alat pengumpulan data yang lain dilakukan dengan cara wawancara. Menurut Rosady Ruslan, “wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dalam metode *survei* melalui daftar pertanyaan yang diajukan secara lisan terhadap narasumber/informan (subjek)”.<sup>45</sup>

Dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan pedoman wawancara yang telah disiapkan sebelumnya, yang berisi sejumlah pertanyaan sesuai dengan topik-topik pembahasan. Kemudian setiap jawaban yang diberikan narasumber/informan (penanggap/orang yang menanggapi) dilakukan pencatatan secara teliti dan cermat.

Secara garis besar ada dua macam pedoman wawancara:

- a. Pedoman wawancara terstruktur, yaitu pedoman wawancara pertanyaan jawaban terlebih dahulu sudah disediakan, sedangkan narasumber/informan tinggal memilih diantara jawaban yang disediakan atau jika jawabannya

---

<sup>44</sup> P. Joko Subagyo, *Op. Cit.*, hlm. 63.

<sup>45</sup> Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relations & Komunikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 23.

tidak terlalu jauh dari yang diinginkan atau bisa dikategorikan pada jawaban yang telah disediakan.

- b. Pedoman wawancara non terstruktur, yaitu wawancara pertanyaan terbuka yang memungkinkan narasumber/informan untuk menjawab sesuai dengan keinginannya dan komentarnya terhadap pertanyaan pertama yang berstruktur.<sup>46</sup>

### 3. Dokumentasi

Bentuk alat pengumpulan data selain observasi dan wawancara (*interview*) adalah dokumentasi. Menurut Suharsimi Arikunto, “metode dokumen adalah metode pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku-buku, majalah, dokumen dan sebagainya”.<sup>47</sup> Hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan nasabah pembiayaan *murabahah* dan data-data lain yang berhubungan dengan pokok penelitian seperti bukti rekaman dan foto dokumentasi.

## F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut penelitian non eksperimen.

Analisis data merupakan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian sehingga dapat ditemukan tema yang disarankan oleh data. Data yang terkumpul sangat banyak mulai dari catatan lapangan dan komentar peneliti, gambar, dokumen berupa laporan dan hasil

---

<sup>46</sup> Mardalis, *Op.Cit.*, hlm. 64-67.

<sup>47</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998), hlm. 145.

wawancara. Data-data tersebut selanjutnya dianalisis yaitu mengatur, mengurutkan, mengelompokkan dan mengategorikannya.<sup>48</sup>

Adapun proses analisis data dalam penelitian ini adalah:

1. Mempelajari dan mengumpulkan seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, observasi, dokumen pribadi, dokumen resmi dan gambar.
2. Reduksi data yaitu mengidentifikasi bagian terkecil yang ditemukan dalam data yang memiliki makna bila dikaitkan dengan fokus dan masalah penelitian. Yakni memeriksa kelengkapan dan untuk mencari kembali yang masih kurang dan mengesampingkan yang tidak dibutuhkan.
3. Menyusun data dalam satu-satuan yaitu menyusun data menjadi suatu susunan kalimat yang sistematis.
4. Mengkategorikan atau klasifikasi data yakni mengelompokkan data dari hasil observasi (pengamatan langsung) dan wawancara, berdasarkan jawaban responden terhadap pertanyaan yang diberikan peneliti.
5. Mengadakan pemeriksaan keabsahan data agar data yang dihasilkan valid (benar).
6. Tahap penafsiran data yaitu menafsirkan data untuk diambil makna atau gambaran yang sesungguhnya.
7. Penarikan kesimpulan, yakni merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat dan dapat di mengerti.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Lexy L. Maleong, *Op. Cit.*, hlm. 103.

<sup>49</sup> *Ibid.*, hlm. 190.

## **G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Untuk menjamin keabsahan data dalam penelitian ini, penulis berpedoman kepada pendapat Lexy J. Moleong, yang dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

### **a. Perpanjangan keikutsertaan**

Perpanjangan keikutsertaan penelitian bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan data yang dikumpulkan. Dalam hal ini, peneliti akan terjun langsung ke lokasi penelitian guna mendeteksi dan memperhitungkan distorsi yang mungkin mengotori data.

### **b. Ketekunan pengamatan**

Ketekunan pengamatan bertujuan untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dalam hal ini, peneliti akan mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol secara tentatif.

### **c. Triangulasi**

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau perbandingan terhadap data tersebut.

### **d. Pemeriksaan sejawat melalui diskusi**

Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, hlm. 175-179.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Hasil Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan**

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan.

Nilai strategi tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 juni 1999, sebagai BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK).

Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), sebuah Lembaga Keuangan non bank yang saham nya 100% milik Pemerintah, didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, *Letter of Intent* IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999

yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999.<sup>51</sup>

Tugas utama PNM adalah memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan model lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan yang dilakukan PNM tidak seperti pendekatan perbankan. Penguatan manajemen juga diberikan oleh PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan penguatan permodalan. Dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti Lembaga Modal Ventura, Bank Umum/Syariah, Koperasi Simpan Pinjam, BPRS, maupun Lembaga Keuangan Mikro Syariah lainnya di seluruh provinsi Indonesia.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah. Sumber pembiayaan yang berasal dari pemerintah dapat dihimpun oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM Investment Management. Sesuai SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, PNM telah ditetapkan menjadi salah satu BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Divisi pusat pendidikan dan pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, hal.65.

<sup>52</sup> Fahmi Efendi, Manajer Unit (MU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.



Sejak Januari 2011 PNM membuka unit yang merupakan perkembangan dari cabang Medan sesuai keputusan dari kantor pusat untuk perkembangan perekonomian wilayah kabupaten Mandailing Natal dengan nama PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yang tugas utamanya memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta menggunakan prinsip syariah yang beralamat di Jl. Williem Iskandar No.173 A Kab.Mandailing Natal Sumatera Utara.<sup>53</sup>

## **2. Visi Dan Misi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan**

Visi adalah cara pandangan jauh kedepan kemana perusahaan harus dibawa, harus dapat eksis dan inovatif. Misi merupakan suatu gambaran yang menetapkan tentang keadaan masa depan yang diinginkan oleh manajemen dan *stake holder*.

Berikut Visi dan Misi yang diterapkan PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yaitu :

Visi

- a. Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka .
- b. Meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG).

---

<sup>53</sup> Fahmi Efendi, Manajer Unit (MU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Kamis 06 Mei 2015.

## Misi

- a. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi.
- b. Meningkatkan akses pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- c. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi.<sup>54</sup>

Untuk mewujudkan visi, misi dan tujuan perusahaan, PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

- a. Kualitas produk dan jasa.
- b. Perusahaan yang bersih, transparan dan professional.
- c. Suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM.

Tujuan Strategis Perseroan telah menetapkan tujuan strategis dalam mengelola perusahaan, yaitu:

- a. Meningkatkan posisi dan peran perusahaan sebagai penyedia jasa pembiayaan dan jasa manajemen untuk Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi, yang didukung oleh rangkaian produk lengkap, baik konvensional (berbasis bunga) maupun syariah; pelayanan secara langsung kepada usaha mikro kecil dan atau bermitra dengan BPR/S, KJK/S, dan Lembaga lainnya.

---

<sup>54</sup> Divisi pusat pendidikan dan pelatihan, *Op.Cit*, hal. 66.

- b. Mewujudkan sustainabilitas perusahaan, dengan pertumbuhan aset dan laba serta struktur permodalan yang optimal.
- c. Melaksanakan peningkatan dan perbaikan berkelanjutan (continual improvement) atas infrastruktur, organisasi dan proses bisnis, untuk menyediakan layanan yang berkualitas dan sesuai kebutuhan UMKM, serta didukung oleh proses pelayanan prima secara cepat dan tepat.
- d. Menciptakan lingkungan kerja dan budaya perusahaan yang kondusif untuk mendorong kreativitas dan pembelajaran yang berkesinambungan, guna meningkatkan produktivitas karyawan.<sup>55</sup>

PNM mentransformasi falsafah ILMU PADI sebagai budaya usaha. ILMU PADI adalah kiasan atas gambaran sikap hidup karyawan PNM, yaitu “*Semakin berisi, semakin merunduk*”. Semakin tinggi pengetahuan, kompetensi dan kualitas seseorang, maka semakin rendah hatinya. Selain sehari-hari dekat dengan masyarakat, padi juga menjadi lambang kemakmuran dan kesejahteraan. ILMU PADI adalah akronim berisi prinsip-prinsip hidup yang menjadi falsafah kerja perusahaan, yaitu:

- a. **Integritas** yaitu sifat jujur, adil, berani dan tanggung jawab serta mampu mengatasi konflik dalam pekerjaan dan mencerminkan perilaku yang berkorelasi dengan apa yang diucapkan.
- b. **Loyalitas** yaitu Menjalankan pekerjaan sesuai dengan komitmen yang sudah dibuat, mengutamakan tanggung jawab di bandingkan dengan kepentingan pribadi dan perasaan memiliki kepada perusahaan yang tinggi.

---

<sup>55</sup> [http://www.pnm.co.id/tentang\\_ulam/alamat\\_ulam/](http://www.pnm.co.id/tentang_ulam/alamat_ulam/) Tanggal 18/05/2015 pukul 20.08 Wib

- c. **Mandiri** yaitu menjalankan pekerjaan sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya meskipun tanpa pengawasan atasan, memiliki inisiatif dalam koridor fungsi dan pekerjaannya masing-masing tanpa melanggar batas kewenangan dan aturan yang ada.
- d. **Unggul** yaitu memiliki motivasi yang tinggi untuk terus maju menjadi yang terbaik, mampu bersaing secara positif dan produktif baik dengan sesama karyawan maupun dengan institusi lain.
- e. **Profesional** yaitu menjunjung nilai-nilai etika dan profesionalitas dalam bekerja dan mengoptimalkan keahlian yang dimiliki demi kepentingan perusahaan.
- f. **Amanah** yaitu bertanggung jawab atas tugas dan peran yang melekat pada jabatan masing-masing dan dapat dipercaya dalam memegang tanggung jawab dan rahasia perusahaan.
- g. **Disiplin** yaitu bekerja sesuai dengan ketentuan dan aturan yang berlaku.
- h. **Ikhlas** yaitu memiliki kelapangan hati yang luas dalam bekerja dan mengeluarkan banyak energi positif dan menghilangkan energi negatif.<sup>56</sup>

### **3. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana, memperlihatkan gambaran tentang satuan-satuan kerja dalam suatu organisasi, dan menjelaskan hubungan-hubungan yang ada untuk membantu pimpinan atau ketua umum dalam mengidentifikasi, mengkoordinir tingkatan-tingkatan dan seluruh fungsi yang ada dalam suatu organisasi.

---

<sup>56</sup> Abdul Haris Simanjuntak, Marketing Unit (MKU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

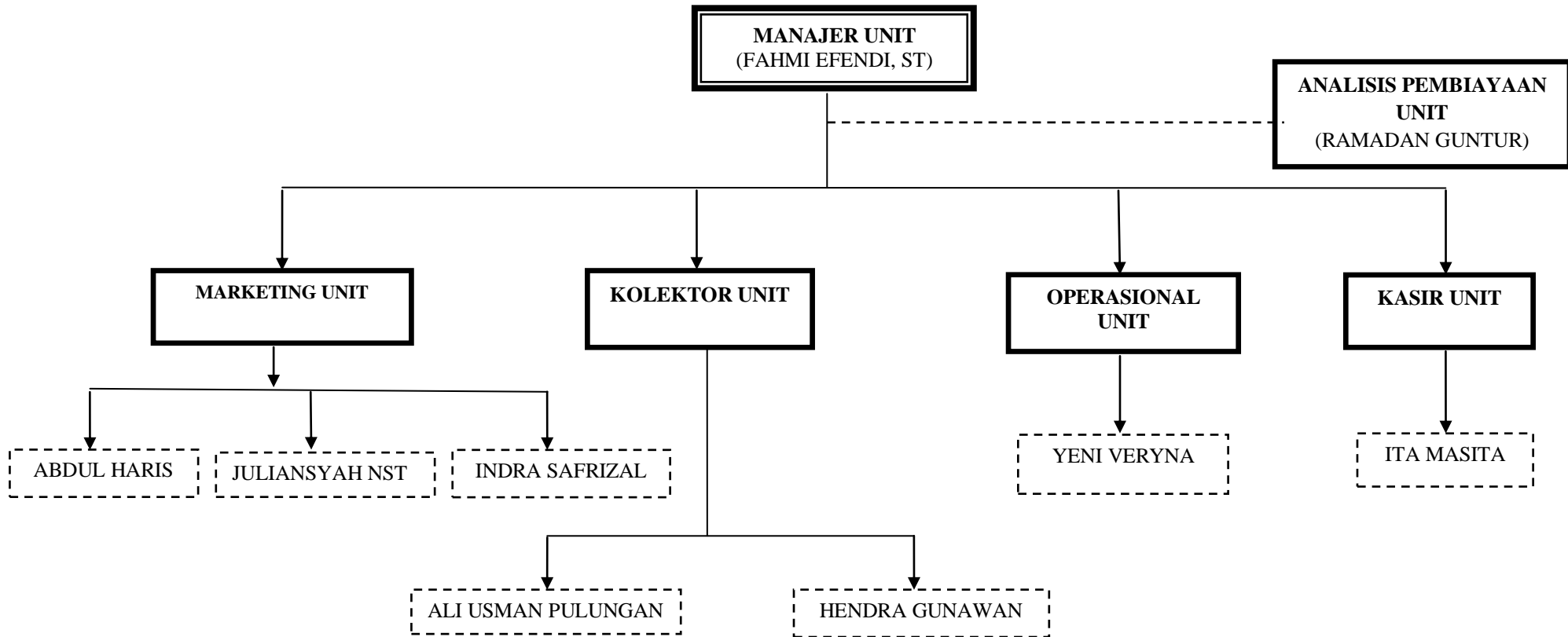
Struktur organisasi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis.

Adapun struktur organisasi pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yaitu:

**Struktur Organisasi**

Manajer Unit (MU)	: FAHMI EFENDI, ST
Analisis Pembiayaan Unit ( APU )	: RAMADAN GUNTUR
Marketing Unit (MKU)	: ABDUL HARIS SIMANJUNTAK
	: JULIANSYAH NST
	: INDRA SAFRIZAL
Kolektor Unit (KLU)	: ALI USMAN PULUNGAN
	: HENDRA GUNAWAN
Operasional Unit (OPU)	: YENI VERYNA
Kasir Unit (KSU)	: ITA MASITA

**GAMBAR 4.1 STRUKTUR ORGANISASI  
PT. PNM (Persero) ULaMM SYARIAH UNIT PANYABUNGAN  
Periode 2014-2015**



Keterangan: 1. ——— (Garis Intruksi/ perintah dari pimpinan kepada bawahan dalam rangka pelaksanaan tugas)  
 2. - - - - (Koordinasi bukan garis perintah, secara struktur lebih tinggi MU, tetapi APU harus selalu berkoordinasi kepada MU)

*Sumber: PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan*

## **Job Description**

### a. MU (Manajer Unit)

Manajer Unit adalah pimpinan dalam unit yang memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) Memastikan kesiapan operasional kantor dan SDM.
- 2) Memimpin *briefing* pagi dan memutuskan rencana kerja.
- 3) Mengecek calon prospek nasabah baru.
- 4) Melakukan kunjungan untuk memastikan kebenaran dan kesesuaian permohonan pembiayaan.
- 5) Menentukan langkah-langkah penagihan yang benar.
- 6) Memonitor Aktivitas tim dan melaporkan kepada manajer klaster.
- 7) Melakukan *closing*, evaluasi dan *meeting* akhir.

### b. APU (Analisis Pembiayaan Unit),

Memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Memastikan kelengkapan dan keabsahan dokumen pengajuan pembiayaan.
- 3) Melakukan pengecekan SID dan IDI.
- 4) Melakukan survey usaha, tempat tinggal dan jaminan.
- 5) Menganalisis dan memastikan kelayakan usulan pembiayaan.
- 6) Menyusun proposal pembiayaan.
- 7) Menyiapkan dokumen pengikatan dan pencairan
- 8) Laporan dan *meeting* akhir.

c. MKU (Marketing Unit)

Marketing Unit (MKU) merupakan bagian pemasaran yang memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Merencanakan kunjungan calon prospek dan nasabah.
- 3) Merencanakan kunjungan ke calon nasabah baru (min 4).
- 4) Kunjungan tindak lanjut prospek (min 2).
- 5) Pembinaan nasabah lancar (min 2) dan penagihan tunggakan 1-30 hari.
- 6) Melengkapi persyaratan dan kelengkapan data.
- 7) Memastikan proses permohonan pembiayaan.
- 8) Laporan dan *meeting* akhir.

d. KLU (Kolektor Unit)

Kolektor Unit memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Merencanakan penagihan nasabah menunggak dan monitoring pasca pencairan.
- 3) Melakukan monitoring pasca cair maksimal 30 hari.
- 4) Penagihan sesuai prioritas penanganan.
- 5) Koordinasi dengan MU.
- 6) Menyerahkan hasil penagihan.
- 7) Melaporkan hasil dan tindak lanjut penagihan.
- 8) Laporan dan meeting akhir



e. OPU (Operasional Unit)

Memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Melakukan buka tutup brankas, serah terima kas kecil dan dokumen titipan.
- 3) Mengecek kelengkapan dokumen sebelum pengikatan dan pencairan.
- 4) Mengelola dokumen sebelum pengikatan dan pencairan.
- 5) Melaporkan dokumen pembiayaan dalam proses dan tindak lanjut nya kepada MU.
- 6) Melakukan verifikasi seluruh laporan aktivitas operasional.
- 7) Membantu MU dalam memelihara inventaris kantor.
- 8) Laporan dan meeting akhir.

f. KSU (Kasir Unit)

Memiliki tugas pokok sebagai berikut :

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Melakukan cash-count pagi dan pengecekan saldo.
- 3) Melaksanakan penerimaan, pengeeluaran dana operasional dan pembiayaan.
- 4) Mengadministrasi dokumen keuangan dan bukti setor
- 5) Melakukan penagihan melalui telepon.
- 6) Melakukan cash count siang hari sebelum ke bank sore hari.
- 7) Melakukan aktivitas *Daily Closing*.
- 8) Laporan dan meeting akhir.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Divisi pusat pendidikan dan pelatihan, *Op.Cit* , hal. 13.

#### **4. Produk-Produk PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan**

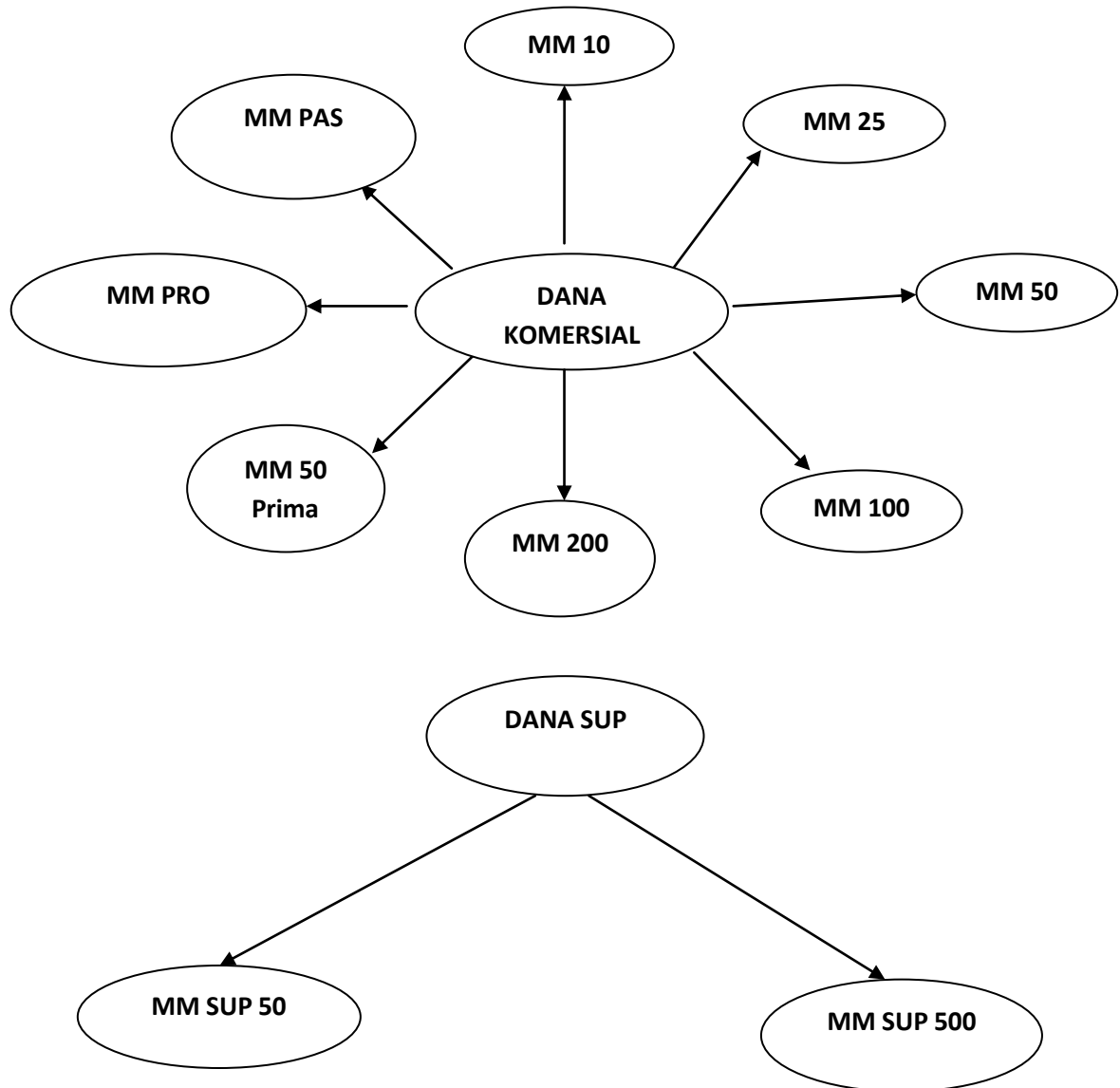
PT. PNM ( Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan berkomitmen menyediakan produk dan jasa perbankan di landasi pada prinsip syariah dan pemberdayaan modal secara produktif, untuk keamanan dan kemudahan investasi. PT. PNM ( Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan memanfaatkan produk dan jasa keuangan murni syariah.

Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan bentuk tanggung jawab sosial peseroan dalam rangka pemberdayaan usaha mikro kecil (UMK) sehingga diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan nilai tambah bagi UMK.

PKU ini menjadi keunikan tersendiri bagi PNM dibandingkan dengan lembaga keuangan mikro lainnya, di mana PNM tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan berbagai pembinaan. Cakupan aktivitas PKU berupa pelatihan reguler kepada nasabah ULaMM, pembentukan kelompok-kelompok UMK pasca pelatihan, *knowledge sharing*, pendampingan klaster industri UMK.

Adapun produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh PNM secara Umum adalah:

**Gambar : 4.2**  
**Produk-Produk Umum PNM**



**Tabel 4.1**  
**Penjelasan Produk Umum PNM**

**Mikro Madani 10 ( MM 10)**

Plafond	1 juta s/d 10 juta
Tenor	Max 12 Bulan
Administrasi	1,5% dari plafond
Agunan	Wajib
Pencairan	Transfer atau Cash Money
Bunga	Di tetapkan secara berkala oleh komite ALCO (Asset Liability Committee) – memo divisi TPD
Pengikatan	Pengikatan di bawah tangan

**Mikro Madani 25 (MM 25)**

Plafond	>10 juta s/d 25 juta
Tenor	Max 24 bulan
Administrasi	1,5% dari plafond
Agunan	Wajib
Pencairan	Transfer
Bunga	Ditetapan secara berkala oleh komite ALCO (Asset Liability Committee) – memo divisi TPD
Pengikatan	Pengikatan di bawah tangan + kuasa penyerahan dan penjualan jaminan

**Mikro Madani 50 (MM 50)**

Plafond	>25 juta s/d 50 juta
Tenor	Max 36 bulan
Administrasi	1,5% dari plafond
Agunan	Wajib
Pencairan	Transfer
Bunga	Ditetapan secara berkala oleh komite ALCO (Asset Liability Committee) – memo divisi TPD
Pengikatan	Pengikatan di bawah tangan + Kuasa penyerahan dan penjualan jaminan

### **Mikro Madani 100 ( MM 100)**

Plafond	>50 juta s/d 100 juta
Tenor	Max 36 bulan
Administrasi	1,5% dari plafond
Agunan	Wajib
Pencairan	Transfer
Bunga	Ditetapkan secara berkala oleh komite ALCO (Asset Liability Committee) – memo divisi TPD
Pengikatan	Pengikatan dibawah tangan plus legalisir + Notariil (APHT/Cessie/Fidusia)

### **Mikro Madani 200 (MM 200)**

Plafond	>100 juta s/d 200 juta
Tenor	Max 48 bulan
Administrasi	1,5% dari plafond
Agunan	Wajib
Pencairan	Transfer
Bunga	Ditetapkan secara berkala oleh komite ALCO (Asset Liability Committee) – memo divisi TPD
Pengikatan	Pengikatan dibawah tangan plus legalisir + Notariil (APHT/Cessie/Fidusia)

### **Mikro Madani 50 Prima (MM 50 Prima)**

- a. 1 juta s/d 50 juta.
- b. Track record pinjaman min 1 tahun lancar.
- c. Administrasi 1,5%.
- d. Provisi 1,5 tenor 1 tahun; 2,5% tenor 2 tahun dan 3,5% tenor 3 tahun.
- e. Agunan wajib ( Agunan khusus *inventory* maksimal 20% dari plafond – Memo M-046/PNM/PPJ/IV/2012).
- f. Asuransi Jiwa & Jamkrindo.
- g. Memiliki no telepon tempat tinggal/usaha/ saudara.
- h. Usaha minimal 2 tahun.

- i. 24 bulan untuk modal kerja & 36 bulan untuk investasi.
- j. Pengikatan di bawah tangan + Kuasa penyerahan dan Penjualan Jaminan.

**Mikro Madani SUP 50 (MM SUP 50)**

- a. Plafond Pinjaman 1 juta s/d 50 juta.
- b. Tenor angsuran maksimal 36 bulan.
- c. Administrasi 3% s/d 5%
  - 3% untuk tenor angsuran 1 tahun.
  - 4% untuk tenor angsuran 2 tahun.
  - 5% untuk tenor angsuran 3 tahun.
- d. Rate/suku bunga sesuai ketentuan SUP.
- e. Tidak boleh ada pinjaman Modal Usaha.

**Mikro Madani SUP 500 ( MM SUP 500 )**

- b. Plafond Pinjaman >50 juta s/d 200 juta.
- c. Tenor angsuran maksimal 36 bulan.
- d. Administrasi 3% s/d 5%
  - 3% untuk tenor angsuran 1 tahun.
  - 4% untuk tenor angsuran 2 tahun.
  - 5% untuk tenor angsuran 3 tahun.
- e. Rate/suku bunga sesuai ketentuan SUP.
- f. Tidak boleh ada pinjaman Modal Usaha.

### **Mikro Madani PAS ( Khusus Bali)**

- 1) 10 juta s/d 200 juta.
- 2) Administrasi 3%.
- 3) Biaya Provisi sesuai kebijakan.
- 4) Tingkat suku bunga yang berlaku akan ditempatkan secara berkala oleh ALCO  
(Asset Liability Committee).
- 5) Jangka waktu 3 bulan s/d 36 bulan.
- 6) Jamina Wajib.
- 7) Asuransi Jiwa Wajib, Asuransi kerugian plafond >50 juta .
- 8) Pencairan  $\geq 10$  juta wajib transfer.
- 9) Angsuran SLIDING.
- 10) Pelunasan >6 bulan dikenakan penalty 3%.
- 11) Pelunasan sebagian dimungkinkan.
- 12) Denda keterlambatan minimal 3%.

### **Mikro Madani PRO ( Khusus Pekan Baru )**

- 1) 20 juta s/d 200 juta.
- 2) Administrasi dan Provisi sesuai kebijakan.
- 3) Tingkat suku bunga yang berlaku akan di tetapkan secara berkala oleh ALCO  
( Asset Liability Commite).
- 4) Jangka waktu 1 bulan s/d 6 bulan.
- 5) Jaminan Wajib.
- 6) Asuransi Jiwa Wajib, asuransi kerugian plafond >50 juta.
- 7) Wajib dijamin oleh lembaga penjamin kredit.

- 8) Angsuran Perbulan hanya bunga,pokok di bayar akhir periode.
- 9) Pinalty pelunasan sebelum jatuh tempo pembiayaan 3%.
- 10) Pelunasan sebagian tidak dimungkinkan.
- 11) Denda keterlambatan minimal 3%.<sup>58</sup>

### **Spesifikasi Khusus Produk ULaMM Syariah**

- a. Produk *Murâbahah* ( Jual Beli ) dengan dukungan akad Wakalah ( Titipan ).
- b. Penerapan Sistem Dana Cadangan 1 kali Angsuran.

Tujuan : Mitigasi Resiko Pembiayaan.

Teknik :

- ✓ Dropping Dana untuk Jual beli barang secara full ke nasabah.
  - ✓ Nasabah Setor Dana Cadangan 1 kali angsuran.
- c. Biaya administrasi : Rp 50.000,- (lima puluh ribu) + 1% dari plafond, yang diakadkan dalam rupiah.
  - d. Pelunasan pokok pembiayaan dipercepat diperbolehkan, dengan alternative sesuai kesepakatan (sesuai negosiasi dan tidak dipersyaratkan di awal ) :
    - Nasabah membayar  $\frac{1}{2}$  -  $\frac{3}{4}$  dari total sisa margin atau minimal.
    - Nasabah membayar 1 kali angsuran margin ke depan.
  - e. Denda keterlambatan pembayaran angsuran pinjaman/tunggakan (pokok & margin) maksimal adalah Rp.10.000,-(Sepuluh ribu rupiah), hasil penagihan denda akan dipergunakan sebagai dana kebajikan/sosial.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan *Op.Cit*, hal. 17.

<sup>59</sup> Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan , *Ibid*, hal.33.



## **5. Syarat Dan Ketentuan Umum Pembiayaan PT. PNM ( Persero) ULaMM**

### **Syariah Unit Panyabungan**

#### **a. Tujuan Pembiayaan**

- 1) Modal Kerja : Pembiayaan yang ditunjukkan untuk memberikan modal usaha (pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan )
- 2) Investasi : Pembiayaan yang di tujukan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi dan atau pembelian barang modal berupa aktiva tetap/inventaris.

#### **b. Metode Penyaluran Pembiayaan**

Penyaluran Pembiayaan kepada usaha mikro ( *Executing* ) berupa :

- 1) Pembiayaan Baru.
- 2) Penambahan plafond pembiayaan yang sudah berjalan ( *Top Up* ).
- 3) Pengambilalihan pembiayaan ( *Take Over* ).

#### **c. Proses Pembiayaan Mikro**

- 1) Inisiasi Awal.
- 2) Verifikasi Usaha & agunan survey.
- 3) Pembuatan Proposal & scoring MMS.
- 4) Persetujuan Komite pembiayaan ULaMM.
- 5) Diajukan Persetujuan Komite Klaster.

#### **d. Proses Pencairan**

Pencairan Pembiayaan hanya dapat dilakukan apabila telah dipenuhi kondisi – kondisi sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan telah ditanda-tangani seuai dengan ketentuan.

- 2) Debitur telah melakukan Pengikatan Perjanjian Pembiayaan dan Pengikatan Jmainan.
- 3) Debitur telah melunasi seluru biaya-biaya pembiayaan.
- 4) Debitur telah menyerahkan dokumen asli agunan pembiayaan dan dokumen-dokumen lain yang dipersyaratkan (kecuali *Take Over* ).
- 5) Pencairan pembiayaan dilakukan satu kali sekaligus.

**e. Administrasi Pembiayaan**

Administrasi pembiayaan merupakan pengelolaan mengenai pencatatan, penyimpanan dokumen dan pembuatan laporan yang berhubungan dengan pemberian fasilitas pembiayaan.

Kegunaan :

- 1) Data /informasi bagi manajemen.
- 2) Sebagai instrument pengawasan kredit.
- 3) Alat komunikasi antara lembaga keuangan dengan debitur.
- 4) Sebagai alat bukti bila terjadi sengketa.<sup>60</sup>

**f. Analisis Kelayakan Usaha**

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan memiliki tiga aspek dalam menilai kelayakan pembiayaan yaitu :

- 1) *Character* (Karakter)

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan perlu menganalisis karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui apakah calon nasabah benar-benar mempunyai keinginan untuk

---

<sup>60</sup> Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan, *Pedoman Managing Operasional* PT. PNM (Persero ULaMM Syariah Unit ,hal.70-86.

mengembalikan pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaanya.

## 2) *Capacity* (Kemampuan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Cara yang dapat ditempuh untuk mengetahui *capacity* calon nasabah adalah melakukan wawancara langsung kepada calon nasabah.<sup>61</sup>

## 3) *Colateral* (Jaminan)

Peran Jaminan dalam hal ini yaitu sebagai alternatif untuk memperkecil resiko apabila nasabah sudah tidak memiliki kemampuan bayar. Jaminan dapat berupa akte, sertifikat tanah, bangunan dan tanah kosong, jaminan harus disesuaikan dengan plafond pinjaman.<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Abdul Haris Simanjuntak, Marketing Unit (MKU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

<sup>62</sup> Ramadan Guntur, Analisis Pembiayaan Unit (APU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Peran Pembiayaan *Murâbahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro**

Peran pembiayaan *Murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro dalam pertumbuhan perekonomian suatu masyarakat sangat berpengaruh, karena untuk mendirikan suatu usaha butuh modal. Dalam islam, manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan kehidupannya, manusia dapat bekerja apa saja, yang penting tidak melanggar garis-garis yang telah ditentukan-Nya seperti melakukan aktivitas produksi ataupun distribusi.

Untuk memulai usaha seperti ini diperlukan modal, seberapa pun kecilnya. Adakalanya orang mendapatkan modal dari simpanannya atau dari keluarganya. Adapula yang meminjam kepada rekan-rekannya, jika tidak tersedia peran lembaga pembiayaan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin berusaha.<sup>63</sup>

Adapun peran pembiayaan *Murâbahah* terhadap perkembangan usaha mikro yaitu :

#### **a. Sumber alternatif modal usaha**

Dalam menjalankan usahanya, modal dapat dikatakan sebagai penentu bagi usaha mikro dalam memilih jenis usaha dan menjalankan usaha yang sudah dipilihnya. Jumlah modal yang dibutuhkan oleh nasabah bervariasi tergantung dari jenis usahanya. Makin besar dan kompleks usahanya, maka semakin besar modal yang dibutuhkan.

---

<sup>63</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, hlm. 169.

Sumber dana untuk memenuhi kebutuhan tersebut bervariasi. Ada usaha mikro yang 100% menggunakan modal sendiri, ada juga yang menggunakan pinjaman. Terdapat berbagai sumber pinjaman, antara lain keluarga/kerabat, teman dan lembaga pembiayaan. Biasanya, pada saat memulai usaha, nasabah menggunakan modal sendiri dan pinjaman dari orang terdekat (keluarga/kerabat atau teman). Setelah usahanya mulai berkembang dan akan dikembangkan, usaha mikro kemudian akan mencari pinjaman ke lembaga pembiayaan dengan harapan mendapatkan pinjaman yang lebih besar.<sup>64</sup>

Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yang melakukan pembiayaan memiliki usaha dalam bidang produksi seperti : Pertanian, perkebunan, peternakan, pengolahan hasil bumi juga pengolahan makanan dan minuman, dalam bidang distribusi meliputi perdagangan.<sup>65</sup>

Akad *Murâbahah* yang digunakan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam penyaluran dana ini memiliki keunggulan antara lain :

- 1) Prosesnya mudah, praktis dan aman.
- 2) Mudah di pahami oleh nasabah.
- 3) Syarat pembiayaan mudah dan tidak berbelit-belit.

---

<sup>64</sup> Derliani, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

<sup>65</sup> Ramadan Guntur , Analisis Pembiayaan Unit (APU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

4) Sistem pembayaran angsuran mudah.<sup>66</sup>

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan merupakan lembaga pembiayaan yang diharapkan dapat mengembangkan usaha mikro, penyaluran pembiayaan *Murâbahah* yang diberikan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ini terlihat lebih diminati para nasabah usaha mikro atau lebih dikenal oleh masyarakat khususnya masyarakat Panyabungan. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan mempunyai cara khusus dalam memperkenalkan produk seperti membagikan brosur dan mengajak teman, kerabat ataupun tetangga oleh nasabah untuk melakukan pembiayaan dan produk yang ditawarkan bervariasi sesuai kebutuhan nasabah.<sup>67</sup>

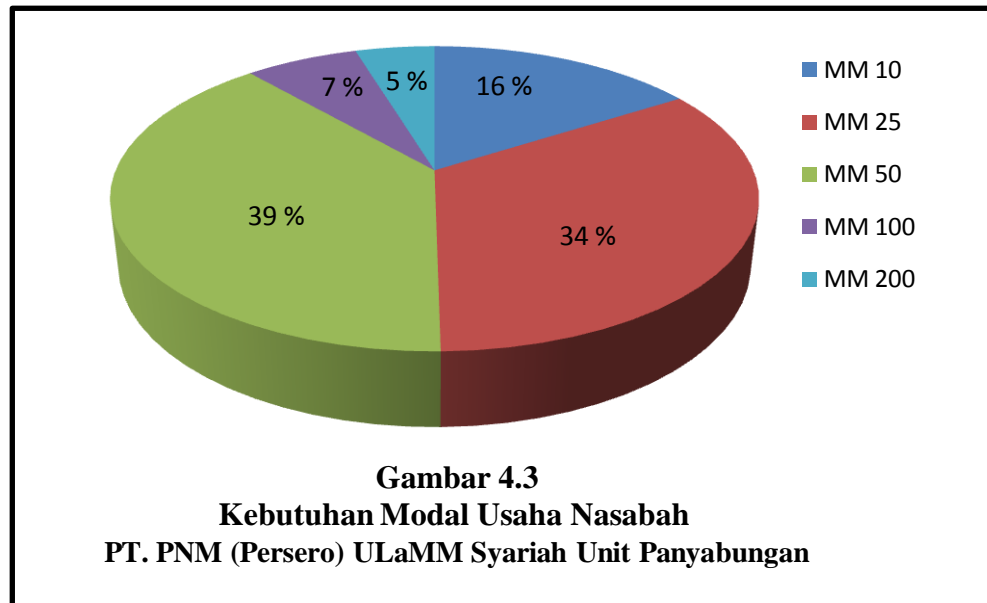
Masyarakat Panyabungan rata-rata menjalankan usaha berskala kecil yaitu jenis usaha mikro dan untuk menjalankan usaha ini para pengusaha mikro butuh dana sesuai kemampuan bayar mereka, maka dari itu mereka memilih melakukan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan

---

<sup>66</sup> Fahmi Efendi, Manajer Unit (MU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

<sup>67</sup> Yeni Veryna, Operasional Unit (OPU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.

Jumlah kebutuhan modal nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



*Sumber: Hasil Penelitian (Data Diolah 2015)*

Modal yang dibutuhkan nasabah tergantung pada jenis usaha yang sedang dijalankan, dari gambar diatas dapat dilihat nasabah secara keseluruhan lebih banyak memakai produk MM 50 (Modal Madani 50 Juta) yakni mencapai 39 % dalam jumlah 230 nasabah, sementara untuk produk yang kurang diminati yaitu produk MM 10 (Modal Madani 10 Juta) yakni hanya 5% dengan jumlah 95 nasabah, dan untuk penetapan margin di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan sangat bervariasi ini tergantung kepada jumlah pinjaman ataupun plafond pembiayaan.

## **b. Fasilitator Dalam Pengembangan Usaha Mikro**

Peran ini menuntut pembiayaan *Murâbahah* yang diberikan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan berperan aktif untuk menampung dan memberikan pendampingan kepada usaha mikro dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan diharapkan tidak hanya menggulirkan dana saja tetapi juga memberikan bantuan teknis kepada usaha mikro. Dengan adanya bantuan teknis yang diberikan kepada usaha mikro, diharapkan usaha mikro dapat berjalan dan berkembang lebih baik.

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan memiliki program dalam rangka pengembangan usaha mikro yaitu Program Kapasitas Usaha (PKU) kegiatan ini merupakan keunikan tersendiri dibanding dengan lembaga keuangan lain yang diadakan setiap 6 bulan sekali, dimana PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan pembinaan kepada usaha mikro yang menjadi nasabah.<sup>68</sup>

Cakupan aktivitas Program Pengembangan Usaha (PKU) berupa pelatihan reguler kepada nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan meliputi hal-hal sebagai berikut :

1) Pembinaan Manajemen

---

<sup>68</sup> Fahmi Efendi, Manajer Unit (MU), PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Rabu 13 Mei 2015.



Pembinaan dalam hal memberikan bantuan teknis bagaimana membuat manajemen usaha lebih baik, membantu membuat rencana bisnis dan pengelolaan SDM.

## 2) Pendampingan Inovasi Usaha

Inovasi harus tetap dilakukan agar usaha yang dijalankan tetap diminati oleh pelanggan. Dalam upaya melakukan inovasi ini, peran lembaga pembiayaan untuk melakukan pendampingan inovasi usaha dibutuhkan oleh para usaha mikro. Jaringan yang luas memungkinkan pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan untuk memberikan saran bagi para usaha mikro. Misalnya dalam usaha *home industry* dodol pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan memberikan saran agar kemasan diubah untuk menarik minat pelanggan agar tidak mudah bosan, ini merupakan salah satu upaya dalam inovasi usaha yang dilakukan oleh pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam pelaksanaan acara Program Kapasitas Usaha (PKU).<sup>69</sup>

### **c. Perbedaan Keuntungan Usaha Mikro Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan *Murâbahah***

Pembiayaan *Murâbahah* merupakan akad yang digunakan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam menyalurkan dana, pembiayaan yang diberikan untuk menambah modal usaha sangat berpengaruh terhadap peningkatan penghasilan usaha. Pendapatan usaha

---

<sup>69</sup> Fahrur Rozi, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

tergantung pada besar kecilnya modal yang digunakan, jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga meningkat dan otomatis penghasilan juga bertambah, maka dari itu perlu adanya penambahan modal dengan melakukan pembiayaan untuk mengembangkan usaha mikro.

Peningkatan usaha mikro kunci utamanya adalah modal, bagi usaha mikro sering dijumpai perolehan modal dengan bunga yang cukup tinggi sehingga ini menjadi beban bagi usaha mikro. Disinilah salah satu peran pembiayaan *Murâbahah* dalam mengembangkan usaha mikro.<sup>70</sup>

Pendanaan untuk pembiayaan *Murâbahah* ini bisa dikatakan kecil yaitu berkisar 10 juta sampai 200 juta, nasabah dapat merespon positif dengan adanya pembiayaan *Murâbahah* di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan untuk menambah modal dalam mengembangkan usaha mikro.

Para pengusaha mikro sebelum memperoleh pembiayaan, modal usaha yang digunakannya terlalu sedikit sehingga pendapatan tidak menguntungkan, dan setelah memperoleh pembiayaan modal yang digunakan bertambah dan otomatis keuntungan usaha juga bertambah.

---

<sup>70</sup> Harapan Pardosi, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015

Untuk mengetahui bahwa ada peningkatan keuntungan usaha mikro responden/ nasabah yang memperoleh pembiayaan *Murâbahah* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.2**  
**Tingkat Keuntungan Usaha Mikro Pembiayaan *Murâbahah***  
**PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan**

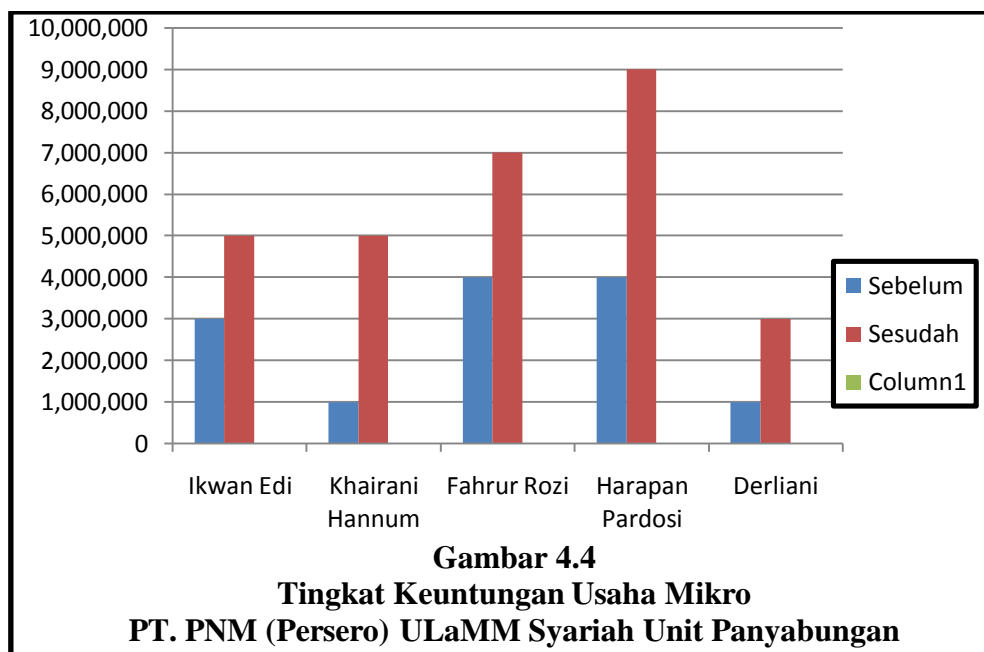
NO	NASABAH	PINJAMAN (Rp)	Keuntungan Usaha / Bulan	
			SEBELUM (Rp)	SESUDAH (Rp)
1	Ikwan Edi	10.000.000	3.000.000	5.000.000
2	Khairani Hannum	15.000.000	1.000.000	5.000.000
3	Fahrur Rozi	30.000.000	4.000.000	7.000.000
4	Harapan Pardosi	20.000.000	4.000.000	9.000.000
5	Derliani	15.000.000	1.000.000	3.000.000

*Sumber : Hasil Penelitian (Data Diolah 2015)*

Dari tabel di atas dapat kita lihat peningkatan keuntungan nasabah per bulan dari sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, beberapa nasabah responden ini sudah mulai melakukan pembiayaan sejak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan mulai membuka unit syariah yaitu tahun 2011 dan sudah beberapa kali melakukan *Top Up* (pengambilan pembiayaan baru) untuk perkembangan usaha mereka.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Fahrur Rozi, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015



*Sumber: Hasil Penelitian (Data Diolah 2015 )*

Dari gambar di atas dapat kita lihat bahwa keuntungan usaha mikro mengalami peningkatan setelah memperoleh pembiayaan *Murâbahah*, setelah nasabah menambah modal dan semakin bertambah persediaan barang maka minat konsumen juga semakin tinggi untuk membeli barang-barang keperluan sehari-hari.<sup>72</sup>

Dari sini terlihat bahwa pembiayaan *Murâbahah* dapat berperan dalam perkembangan usaha mikro setelah memperoleh pembiayaan *Murâbahah* dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan , dari semula usahanya kecil-kecilan dengan modal seadanya sekarang bisa dikatakan mengalami perkembangan.

<sup>72</sup> Khadijah Lubis, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

#### **d. Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro.**

Dalam perkembangannya, usaha mikro tidak terlepas dari faktor yang menunjang perkembangan tersebut. Berikut ini faktor perkembangan usaha mikro yang memperoleh pembiayaan *Murâbahah* dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan yaitu :

##### 1) Modal

Modal merupakan kunci utama dalam perkembangan usaha, modal yang besar akan menghasilkan pendapatan yang besar pula, setelah adanya modal, maka tergantung pengusaha mikro dalam mengelola, apakah dipakai untuk menambah persediaan barang dagangan atau untuk investasi seperti membangun kios baru. Terkadang konsumen akan lebih memilih ke toko yang lebih lengkap barang dagangannya, maka dari itu pemilik toko atau pengusaha mikro akan menambah persediaan barang dagangan untuk menarik minat konsumen untuk berbelanja dengan modal yang diberikan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.<sup>73</sup>

##### 2) Tempat Usaha

Tempat/letak dimana pengusaha mikro mendirikan usaha ini merupakan salah satu faktor perkembangan usaha mikro, letak tempat usaha yang strategis akan dapat memberikan hasil yang baik dalam memperoleh keuntungan, misalnya letak usaha berada dipinggir jalan, dekat kantor,

---

<sup>73</sup> Khairani Hannum, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

sekolah atau instansi. Otomatis konsumen akan banyak berbelanja di tempat ini, dan akan menambah pendapatan pedagang.<sup>74</sup>

### 3) Kebutuhan Konsumen

Dalam mengembangkan usaha, selain modal kita juga harus mengerti atau paham dalam hal kebutuhan dan keinginan konsumen, misalnya warung klontong, harus lengkap menjual kebutuhan sehari-hari, agar konsumen senang berbelanja dan tidak butuh ongkos untuk berbelanja ke pasar. Untuk itu pedagang harus dapat bisa menyediakan kebutuhan yang diinginkan konsumen.<sup>75</sup>

### 4) Kualitas Barang Dagangan

Kualitas juga sangat penting, karena konsumen akan membeli barang yang memiliki kualitas sehat dan halal, apabila konsumen melihat bahwa barang yang dijual tidak ada kualitas maka konsumen tidak membeli barang tersebut. Barang yang memiliki kualitas akan laku di pasaran dan akan banyak konsumen yang berlangganan.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Khadijah Lubis, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

<sup>75</sup> Derliani, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

<sup>76</sup> Fahrur Rozi, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

#### **e. Kendala-kendala Yang Dihadapi Dalam Mengembangkan Usaha Mikro.**

Dalam mengembangkan usaha mikro, selain faktor yang mendukung ada juga kendala yang dihadapi para pengusaha mikro, yaitu :

##### 1) Pemasaran

Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik. Usahanya hanya dimulai dari coba-coba, Jangkauan pemasarannya sangat terbatas, sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli. Mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya. Misalnya usaha dodol, produk ini dipasarkan melalui para agen yang jualan oleh-oleh di loket, terkadang dari sini terdapat kendala dalam hal pembayaran,agen tidak bayar langsung kepada penjual dodol, untuk memasarkan sendiri tanpa melalui agen mereka tidak punya cukup waktu, jadi mereka terkendala dalam hal pemasaran produk.<sup>77</sup>

##### 2) Persaingan Usaha

Dalam dunia perdagangan sering terjadi persaingan tetapi persaingan yang sehat, persaingan dalam hal harga dan kesamaan produk. Setiap pedagang memiliki strategi khusus dalam menarik minat konsumen, bagaimana caranya agar barang dagangan laku terjual dengan penghasilan yang menguntungkan, usaha yang besar otomatis banyak

---

<sup>77</sup> Fahrur Rozi, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

menarik minat konsumen sementara usaha yang bisa dibidang kecil akan merasa terasingkan, maka dari itu pengusaha mikro mencari modal dengan syarat dan ketentuan yang mudah agar tidak menghambat perkembangan usaha.<sup>78</sup>

### 3) Karakter Konsumen

Dalam hal ini karakter konsumen juga dapat menghambat perkembangan usaha, yakni di daerah pedesaan biasanya masyarakatnya rata-rata bekerja sebagai petani, dan pendapatan mereka untuk hasil tani tidak seberapa, ada saatnya dalam satu minggu hanya belanja satu kali saja, jadi warung klontong yang dijalankan pengusaha mikro menjadi sepi. Kemudian dalam masyarakat pedesaan hutang piutang sudah menjadi kebiasaan dalam perdagangan, ini merupakan salah-satu yang menjadi kendala dalam perkembangan usaha mikro, apabila ada konsumen yang susah untuk membayar hutang, maka keuntungan dari hasil penjualan tidak akan nampak, akibatnya usaha tidak akan berkembang dan hanya berjalan ditempat saja.<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup> Khadijah Lubis, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.

<sup>79</sup> Khairani Hannum, Nasabah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan, Wawancara Jum'at 15 Mei 2015.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan dari penelitian tentang Peran Pembiayaan *murâbahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungon, adalah bahwa pembiayaan *murâbahah* sangat berperan dalam perkembangan usaha mikro dengan adanya pembiayaan yang diberikan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungon kepada nasabah maka usaha nasabah mengalami peningkatan pendapatan, makin besar dan kompleks usahanya, maka makin besar modal yang dibutuhkan, selain penyaluran dana pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungon mengadakan program dalam rangka pengembangan usaha mikro yaitu Program Kapasitas Usaha (PKU) kegiatan ini merupakan keunikan tersendiri dibanding dengan lembaga keuangan lain yakni memberikan konsultasi khusus kepada para nasabah yang diadakan setiap 6 bulan sekali.

PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungon sangat membantu dalam perkembangan usaha mikro nasabah dan dapat meningkatkan pendapatan nasabah, membantu kesejahteraan masyarakat khususnya para pengusaha mikro dengan bantuan modal, tempat usaha yang strategis, mengetahui kebutuhan konsumen serta kualitas barang yang dijual. Dalam mengembangkan usaha mikro, ada juga kendala yang dihadapi para pengusaha mikro, seperti kurangnya pemasaran produk/barang dagangan, persaingan usaha dan karakter konsumen .

## B. Saran

Dari kesimpulan yang ditarik melalui hasil penelitian maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pengetahuan dan bahan referensi baik bagi peneliti sendiri maupun bagi peneliti selanjutnya serta bagi perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.
2. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan sebaiknya meningkatkan Program Kapasitas Usaha (PKU) dalam mengembangkan usaha mikro kepada seluruh nasabah dan dilakukan di tempat terbuka agar nasabah tidak merasa kesulitan untuk ikut serta dalam acara tersebut.
3. Pembiayaan *Murâbahah* sangat berperan dalam perkembangan usaha mikro . Pendapatan penjualan usaha mikro bila ingin mengalami peningkatan maka diperlukan bantuan pembiayaan dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan. Modal usaha diperlukan oleh pengusaha usaha mikro untuk lebih meningkatkan usahanya.
4. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan diharapkan untuk tetap menjalin hubungan yang baik dengan nasabah pembiayaan *Murâbahah* dengan memberikan masukan-masukan positif terhadap kelangsungan usaha nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainal, *Memahami Bank Syariah : Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta : Alvabet, 2000.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998
- \_\_\_\_\_, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Asikin, Zainal dan Amruddin , *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Garapindo Persada, 2004.
- Bungin, Burhan, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodologis Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, Jakarta: PT. Raja Grapindo Persada, 2010.
- Departemen Agama RI, *al- Quran Dan Terjemahanya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa indonesia, edisi ke 2*, Jakarta: Balai Pustaka, 1989.
- Haeruddin, Dede, *Aneka Skim Kredit Untuk Modal Usaha*, Jakarta : Yayasan Bhakti Kencana, 1999.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta :Kencana Prenada Group, 2011.
- J Moleong,, Lexy, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Posdakarya, 2000.
- Kuncoro, Mudrajad, *Masalah Kebijakan dan Politik : Ekonomika Pembangunan* , Jakarta :Erlangga, 2010.
- Mardalis, *Metode Pendekatan Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007.
- Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid* , Beirut : Dar al-Fikr, 595 H
- Nurdin, Ridwan, *Akad-Akad Fiqh Pada Perbankan Syariah di Indonesia*, Banda Aceh: Yayasan PeNA, 2010 .

- Rivai , Veithzal dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* , Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Ruslan , Rosady, *Metode Penelitian: Public Relations & Komunikasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah*, Jakarta : Paramadina, 2004.
- Soemitra, Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group,2009.
- Subagyo, P. Joko, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Suwikyo, Dwi, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Jakarta : Total Media, 2009
- Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Thoha, Mahmud, *Globalisasi Krisis Ekonomi & dan Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan*, Jakarta : PT.Pustaka Quantum, 2002.
- Yafie, Ali dkk, *Fiqh Perdagangan Bebas*, Jakarta : TERAJU, 2003
- Yaya dkk , Rizal, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Divisi pusat pendidikan dan pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT. PNM (Persero) UlaMM Syariah Unit Panyabungan.
- [http://www.pnm.co.id/tentang\\_ulam/alamat\\_ulam/](http://www.pnm.co.id/tentang_ulam/alamat_ulam/) Tanggal 18/05/2015 pukul 20.08 Wib

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I. Nama : **SERI LESTARI**  
Nim : 11. 220. 0085  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
Tempat/Tanggal Lahir : SIMIRIK /23 Maret 1992  
Alamat : Jl.Bargottopong Balakkanalomak LK.IV, Desa Simirik ,Kec.Padangsidimpunan Batunadua.
- II. Nama Orang Tua  
Ayah : Soleh  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Ibu : Sutina (almh)  
Pekerjaan : -  
Alamat : SIMIRIK
- III. Pendidikan
1. SD Negeri No.102900 Siparau, Tamat Tahun 2005
  2. SLTP Negeri 1 Padangsidimpun Timur, Tamat Tahun 2007
  3. SMK Negeri 1 Padangsidimpunan, Tamat Tahun 2011
  4. Tahun 2011 melanjutkan Pendidikan Program S-1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpunan Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

## Lampiran 1

### PEDOMAN OBSERVASI

Panduan observasi tentang Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

1. Lokasi
2. *Lay Out* Gedung dan Ruangan
3. Kenyamanan Ruangan
4. Kelengkapan Fasilitas
5. Ciri-ciri Usaha Mikro Dikatakan Berkembang
6. Peran Pembiayaan *Murabahah*

## Lampiran 2

### INDIKATOR OBSERVASI

No	KETERANGAN	INDIKATOR
1.	Lokasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Tersedia sarana transportasi,</li> <li>b. Dekat dengan lokasi perkantoran,</li> <li>c. Dekat dengan lokasi pasar,</li> <li>d. Dekat dengan lokasi perumahan.</li> </ul>
2.	<i>Lay Out</i> Gedung dan Ruang	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Lay Out</i> gedung; <ul style="list-style-type: none"> <li>1) Bentuk gedung yang memberikan kesan menarik,</li> <li>2) Lokasi parkir yang aman,</li> <li>3) Keamanan di sekitar gedung,</li> </ul> </li> <li>b. <i>Lay Out</i> ruangan; <ul style="list-style-type: none"> <li>1) Susunan ruangan terkesan nyaman,</li> <li>2) Tata letak kursi dan meja yang tersusun rapi,</li> </ul> </li> </ul>
3.	Kenyamanan Ruang	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Lantai bersih dari debu/kotoran dan kondisinya baik (tidak cacat),</li> <li>b. Ruang harum (segar) dan tidak berbau,</li> <li>c. AC berfungsi baik sehingga ruangan terasa sejuk dan nyaman,</li> <li>d. Penerangan yang baik (kondisi lampu hidup).</li> </ul>
4.	Kelengkapan Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kelengkapan Kantor; <ul style="list-style-type: none"> <li>1) Tersedia <i>computer</i> dan <i>printer</i>,</li> <li>2) Tersedia mesin <i>photocopy</i>,</li> <li>3) Tersedia alat tulis dan kertas</li> <li>4) Tersedia kamar kos untuk karyawan yang tinggal di luar kota.</li> <li>5) Tersedia perlengkapan untuk beribadah.</li> </ul> </li> <li>b. Kelengkapan pendukung; <ul style="list-style-type: none"> <li>1) Tersedianya brosur-brosur PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan.</li> <li>2) Tersedianya formulir pembiayaan.</li> </ul> </li> </ul>
5.	Ciri-ciri Usaha Mikro dikatakan Berkembang	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Dilihat dari pembayaran angsuran.</li> <li>b. Penambahan bahan baku, dan persediaan barang dagangan.</li> <li>c. Menambah kios tempat berdagang</li> <li>d. Omzet dan keuntungan meningkat.</li> </ul>
6.	Peran Pembiayaan Murabahah	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sebagai alternatif Modal Usaha</li> <li>b. Sebagai Fasilitator dalam pengembangan Usaha.</li> </ul>

### Lampiran 3

#### PEDOMAN WAWANCARA

##### Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan

##### Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit

##### Panyabungan)

#### I. Wawancara dengan Manajer Unit (MU)

1. Dari mana berasal sumber pembiayaan yang di salurkan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan kepada nasabah, apakah dari pemerintah atau investor ?
2. Kenapa PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan hanya menerapkan akad *murabahah* dalam penyaluran pembiayaan modal kerja dan investasi ?
3. Menurut bapak dari segi mana pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan melihat bahwa usaha yang dibiayai mengalami perkembangan ?
4. Apakah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan menerapkan keharusan kepada para nasabah pembiayaan untuk menyampaikan laporan usahanya secara berskala ?
5. Apakah ada konsultasi yang terstruktur antara pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dengan nasabah pembiayaan, terutama pada saat nasabah mulai mengalami kesulitan dalam usahanya atau telah menunjukkan tanda-tanda kemungkinan terjadi tunggakan pembiayaan ?
6. Siapa yang melakukan pengawasan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dan bagaimana pelaksanaanya ?
7. Bagaimana syarat dan ketentuan umum pembiayaan murabahah di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
8. Apa saja jenis usaha yang telah diberi pembiayaan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
9. Bagaimana perhitungan bagi hasil yang diterapkan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
10. Bagaimana menurut bapak tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?



**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan**  
**Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit**  
**Panyabungan)**

**II. Wawancara dengan Analisis Pembiayaan Unit (APU)**

1. Apa saja jenis usaha yang telah diberi pembiayaan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
2. Bagaimana perhitungan/penetapan margin yang diterapkan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
3. Bagaimana syarat dan ketentuan umum pembiayaan murabahah di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
4. Bagaimana menurut bapak tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan**  
**Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit**  
**Panyabungan)**

**III. Wawancara dengan Karyawan Bag. Marketing Unit (MKU)**

1. Apakah pada saat calon nasabah baru ingin mengajukan pembiayaan, pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan menanyakan tentang keperluan atas penggunaan pembiayaan tersebut ?
2. Menurut bapak dari segi mana pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan melihat bahwa usaha yang dibiayai mengalami perkembangan ?
3. Bagaimana langkah-langkah pelaksanaan survey yang dilakukan oleh pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dalam melihat kondisi calon nasabah ?
4. Menurut pendapat bapak kendala-kendala apa saja yang sering timbul dalam melakukan survey kepada calon nasabah ?
5. Menurut pendapat bapak bagaimana tingkat penyaluran pembiayaan murabahah di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
6. Menurut pendapat bapak dari segi apa saja pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan melihat kondisi nasabah ?
7. PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan memiliki dasar falsafah yang di namakan ILMU PADI sebagai budaya usaha, coba bapak jelaskan apa maksudnya?
8. Menurut bapak dari segi mana pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan melihat bahwa usaha bisa dikatakan layak untuk diberi pembiayaan ?
9. Apakah ada konsultasi yang terstruktur antara pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan dengan nasabah pembiayaan, terutama pada saat nasabah mulai mengalami kesulitan dalam usahanya atau telah menunjukkan tanda-tanda kemungkinan terjadi tunggakan pembiayaan ?
10. Bagaimana menurut bapak tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan**  
**Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit**  
**Panyabungan)**

**IV. Wawancara karyawan Bag.Operasional Unit (OPU)**

1. Bagaimana sejarah, visi, misi dan struktur organisasi PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan?
2. Bagaimana metode penyaluran, proses dan pencairan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan kepada nasabah?
3. Bagaimana tahapan administrasi pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
4. Bagaimana menurut ibu tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan**  
**Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit**  
**Panyabungan)**

**V. Wawancara karyawan Bag.Kasir Unit (KSU)**

1. Menurut ibu dari segi mana pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan melihat bahwa usaha yang dibiayai mengalami perkembangan ?
2. Apakah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan menerapkan keharusan kepada para nasabah pembiayaan untuk menyampaikan laporan usahanya secara berskala ?
3. Apakah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan menerapkan keharusan membayar angsuran di kantor ?
4. Menurut ibu bagaimana melihat nasabah yang mempunyai karakter baik dalam membayar angsuran ?
5. Bagaimana menurut ibu tentang peran pembiayaan murabahah dalam mengembangkan usaha mikro pada PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan**  
**Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT.PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit**  
**Panyabungan)**

**VI. Wawancara Dengan Nasabah Pelaku Usaha Mikro**

1. Apa jenis usaha yang sedang dijalankan oleh bapak/ibu saat ini ?
2. Kapan bapak/ibu mulai melakukan pembiayaan murabahah dan kenapa memilih melakukan pembiayaan di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
3. Menurut Bapak/ibu apa keunggulan PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan di banding lembaga pembiayaan lainnya ?
4. Apakah modal usaha bapak/ibu hanya dari pembiayaan murabahah yang diberikan oleh PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan saja atau ada dari modal sendiri dan brapa jumlah nya ?
5. Berapa rata-rata penghasilan bapak/ibu sebelum memperoleh pembiayaan murabahah dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
6. Berapa rata-rata penghasilan bapak/ibu setelah memperoleh pembiayaan murabahah dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
7. Apa tujuan bapak/ ibu mengajukan pembiayaan murabahah di PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
8. Bagaimana menurut bapak/ibu persyaratan memperoleh pembiayaan murabahah dari PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?
9. Apa faktor yang mempengaruhi usaha mikro bapak/ibu bisa berkembang ?
10. Apakah ada kendala dalam mengembangkan usaha mikro yang sedang dijalankan oleh bapak/ibu saat ini ?
11. Menurut Bapak/ibu apakah PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan membantu dalam mengembangkan usaha mikro ?
12. Apabila usaha Bapak/ibu mengalami penurunan omset, apakah ada peninjauan dan pembinaan khusus dari pihak PT. PNM (Persero) ULaMM Syariah Unit Panyabungan ?

## Lampiran 4

### DATA INFORMAN (NARASUMBER)

#### A. Karyawan ULaMM

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Agama	Jabatan
1	Fahmi Efendi, ST	Laki-laki	34	Islam	Manajer Unit
2.	Ramadan Guntur	Laki-laki	30	Islam	APU
3	Abdul Haris	Laki-laki	25	Islam	Marketing Unit
4	Ita Masita	Perempuan	23	Islam	Kasir Unit
5	Yeni Veryna	Perempuan	30	Islam	Oprasional Unit

#### B. Nasabah (Pelaku Usaha Mikro)

No	Nama	Alamat	Jenis Usaha	Plafond (Rp)	Jangka Waktu
1	Ikhwan edi	Dalan Lidang	Konter Pulsa	10.000.000	12 bln
2	Khairani Hannum	Kayu jati	Kedai Kopi	15.000.000	12 bln
3	Fahrur Rozi	Huta Siantar	Produksi Dodol	30.000.000	24 bln
4	Harapan Pardosi	Panyabungan	Konter & Syuting Video	20.000.000	24 bln
5	Derliani	Dalan Lidang	Klontong	15.000.000	12 bln