



**PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI Tbk KCP SIPIROK**

SKRIPSI

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

OLEH

RAHMA YULI HARAHAP
NIM. 11 220 0026

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

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

2015



**PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI Tbk KCP SIPIROK**

SKRIPSI

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

OLEH

RAHMA YULI HARAHAP

NIM. 11 220 0026

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I

Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

PEMBIMBING II

Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003

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

2015

Hal : Lampiran Skripsi
A.n Rahma Yuli Harahap
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 31 Agustus 2015

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Padangsidempuan

Di

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

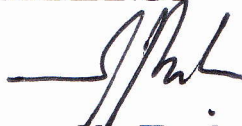
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara RAHMA YULI HARAHAP yang berjudul: **Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok**, maka kami berpendapat 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 Padangsidempuan.

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



Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

PEMBIMBING II



Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RAHMA YULI HARAHAAP
NIM : 11 220 0026
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah-1
Judul skripsi : **PERAN BANK SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI Tbk KCP SIPIROK**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 Tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 20 Juni 2015
yang menyatakan,




RAHMA YULI HARAHAAP
NIM. 11 220 0026

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : RAHMA YULI HARAHAP
NIM : 11 220 0026
JUDUL SKRIPSI : PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI Tbk KCP SIPIROK

Ketua



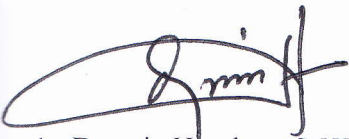
Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Sekretaris



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

Anggota



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



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



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



4. Muhammad Isa, ST., M.M
NIP. 19800605 201101 1 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 2 Juli 2015/14.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : 74.75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3.62
Predikat : CUMLAUDE



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telp. 0634 – 22080, Fax. 0634 - 24022

PENGESAHAN

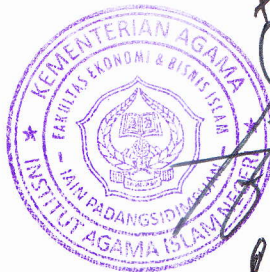
**JUDUL SKRIPSI : PERAN BANK SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI Tbk KCP
SIPIROK**

NAMA : RAHMA YULI HARAHAHAP
NIM : 11 220 0026

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

Padangsidempuan, 31 Agustus 2015

Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Rahma Yuli Harahap
Nim : 11 220 0026
Judul : Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok.

Salah satu misi dari Bank Syariah Mandiri adalah “mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM”. Sementara pertumbuhan nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok mengalami fluktuasi dari tahun 2011-2014. Rumusan masalah dari penelitian ini adalah apa faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dan apa kendala dan upaya PT. Bank Syariah mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dan untuk mengetahui apa kendala dan upaya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan peran bank syariah dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sehubungan dengan itu pendekatan yang dimuat adalah teori-teori yang berkaitan dengan aspek-aspek atau bagian-bagian tertentu dari keilmuan tersebut.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara, observasi dan juga dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kurangnya pemahaman nasabah, tanda tangan yang berbeda dan pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad. Sedangkan peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah dengan melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan masyarakat, memberikan pelayanan yang baik dan analisis pesaing.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dengan judul **“PERAN BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI Tbk KCP SIPIROK”**. Sholawat dan salam penulis sampaikan ke ruh Nabi kita Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari alam kebodohan kealam yang terang benderang yang disinari dengan ilmu pengetahuan seperti yang kita rasakan pada saat ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat kesalahan-kesalahan maupun kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki. Sebagai insan biasa, tentunya penulis memiliki keterbatasan kemampuan dan pengetahuan. Untuk itu diharapkan kepada pembaca untuk bisa memahami dan memaklumi keterbatasan yang ada pada penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak sekali pihak yang membantu dan memberi dukungan baik moril maupun materil, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil dalam penyusunan skripsi ini, yaitu kepada :

1. Orang tua tercinta penulis, Ayahanda (Sahat Sumiar Harahap) dan Ibunda (Mega Sari Hasibuan) yang senantiasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan moril maupun materil kepada penulis. Kepada saudara/i penulis, yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidempuan.
3. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan.
5. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag dan Ibu Nofinawati MA, selaku dosen pembimbing penulis. Ditengah kesibukannya masih bisa membimbing penulis, memberikan saran, pengarahan, petunjuk-petunjuk, dan masukan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Ahmatnizar, M.Ag, selaku pembimbing akademik penulis yang telah membimbing penulis selama 4 tahun.
7. Segenap dosen pengajar dan seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya Jurusan Perbankan Syariah.
8. Kepada Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok. Seluruh jajaran karyawan karyawati, keluarga besar Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok. Khususnya Ibu Lia Efienta, Ibu Ismardiana Hutabarat, Ibu Anita Rachman, Bapak Ali Umar dan Bapak Juni Rahmad yang telah membantu dan membimbing

penulis sehingga penulis mampu memperoleh data sesuai dengan kebutuhan penelitian.

9. Kepada teman-teman Jurusan Perbankan Syariah-1 (satu) 2011, terima kasih atas dukungan dan kebersamaannya, selama 4 tahun kita saling mengenal dan menjalin hubungan persahabatan yang tidak akan pernah terlupakan.
10. Seluruh keluarga besar yang telah mendukung dan memberikan motivasi kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Kepada semua pihak yang ikut serta dalam membantu penulisan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Mengakhiri kata pengantar ini, atas semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis, penulis hanya dapat mengucapkan terima kasih banyak. Dan penulis hanya bisa memanjatkan doa kepada sang Kholik semoga kebaikan yang diberikan kepada penulis bernilai ibadah dan dibalas oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat untuk kita semua, aamiin.

Padangsidempuan, Juni 2015

Rahma Yuli Harahap
11 220 0026

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	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	Ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es
ص	šad	š	Es dan ye
ض	sad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	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
	ḍommah	u	u

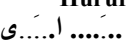


b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah dan ya	ai	a dan i
	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
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	ḍommah 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 ḍommah, 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 (Tasydid)

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 sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

اَل . 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 kapital

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

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK.....	.i
KATA PENGANTAR	ii
TRANSLITERASI.....	v
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	.1
A. Latar Belakang Masalah1
B. Batasan Masalah.....	.6
C. Rumusan Masalah7
D. Batasan Istilah7
E. Tujuan Penelitian.....	.9
F. Kegunaan Penelitian9
G. Sistematika Pembahasan.....	.10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA12
A. Landasan Teori.....	.12
1. Konsep Dasar Bank Syariah.....	.12
a. Pengertian Bank12
b. Bank Syariah dan Perkembangannya di Indonesia15
c. Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional.....	.17
2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)18
a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)18
1) Usaha Mikro19
2) Usaha Kecil20
3) Usaha Menengah21
b. Tantangan dan Masalah yang Dihadapi UMKM23
c. Strategi Pemberdayaan dan Pengembangan UMKM26
3. Peran Bank Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM).....	.28
4. Faktor Penyebab Nasabah Meninggalkan Bank.....	.30
B. Penelitian Terdahulu33

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	35
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	35
B. Jenis Penelitian	35
C. Subjek Penelitian	36
D. Sumber Data	36
E. Instrumen Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	39
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	42
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk.....	42
2. Visi Misi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk	45
3. Struktur Organisasi	47
4. Produk dan Jasa PT. Bank Syariah Mandiri Tbk.....	51
B. Deskripsi Hasil Penelitian	57
1. Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok	57
a. Pengertian Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Sipirok	57
b. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Sipirok ...	60
2. Kendala yang Dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam Meningkatkan pertumbuhan jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	63
3. Peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam Upaya Meningkatkan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM)	76
C. Pembahasan Hasil Penelitian	80
BAB V. PENUTUP	85
A. Kesimpulan	85
B. Saran-Saran	86

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	1.1 Jumlah Nasabah UMKM5
Tabel	1.2 Peningkatan Jumlah Nasabah UMKM	6
Tabel	2.1 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional17
Tabel	2.2 Defenisi Jenis Usaha Jika Dilihat dari UU No 2 Tahun 200822
Tabel	2.3 Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja23
Tabel	2.4 Penelitian Terdahulu.....	.33
Tabel	4.1 Jumlah Nasabah UMKM64
Tabel	4.2 Peningkatan Jumlah Nasabah UMKM64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri49
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok50

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu usaha untuk merealisasikan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam aktivitas masyarakat secara nyata adalah dengan mendirikan lembaga-lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan syariat Islam. Dari berbagai jenis lembaga keuangan, perbankan merupakan sektor yang paling memberikan pengaruh yang besar dalam aktivitas perekonomian masyarakat modern.¹

Bank merupakan lembaga keuangan yang fungsi utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa-jasa perbankan, dan dari ketiga fungsi tersebut, bank dapat mengembangkan dalam berbagai macam produk bank, yaitu produk bank yang terkait dengan penghimpunan dana, penyaluran dana, dan pelayanan jasa.²

Perkembangan industri keuangan syariah secara informal telah dimulai sebelum dikeluarkannya kerangka hukum formal sebagai landasan operasional perbankan syariah di Indonesia. Sebelum tahun 1992, telah didirikan beberapa badan usaha pembiayaan non-bank yang telah menerapkan konsep bagi hasil dalam kegiatan operasionalnya. Hal tersebut menunjukkan

¹ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), hlm. 49.

² Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 12.

kebutuhan masyarakat akan hadirnya institusi-institusi keuangan yang dapat memberikan jasa keuangan yang sesuai dengan syariah.³

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).⁴

Perbankan yang lebih dikenal dan mendominasi dunia perbankan sekarang adalah perbankan konvensional. Sebagai lembaga yang merupakan produk kapitalis, maka tentunya bank konvensional mempunyai tujuan yang semata-mata untuk mencapai keuntungan yang setinggi-tingginya, demi keuntungan pemilik atau segelintir orang saja. Sedangkan bank syariah mempunyai prinsip yang berbeda dengan bank konvensional. Perbedaan yang paling mendasar adalah pada bagaimana memperoleh keuntungan, dimana pada bank konvensional dalam menghimpun dan menyalurkan dana mengambil keuntungan berupa bunga, sedangkan bank syariah dalam menghimpun dan menyalurkan dana mengambil keuntungan berupa bagi hasil, margin, *ujrah* dan juga bonus.

Sistem keuangan dan perbankan Islam hadir untuk memberikan jasa keuangan yang halal kepada seluruh ummat manusia. Selain tujuan khusus ini, institusi perbankan dan keuangan, sebagaimana aspek-aspek masyarakat Islam

³ Wiji Nurastuti, *Teknologi Perbankan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hlm. 39.

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 33.

lainnya, diharapkan dapat memberi kontribusi yang layak bagi tercapainya tujuan sosio-ekonomi Islam. Target utamanya adalah kesejahteraan ekonomi, perluasan kesempatan kerja, dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi, keadilan sosio-ekonomi serta distribusi pendapatan dan kekayaan yang wajar, stabilitas nilai uang dan mobilisasi, serta investasi tabungan untuk pembangunan ekonomi yang mampu memberikan jaminan keuntungan (bagi hasil) kepada semua pihak yang terlibat.

Salah satu misi dari Bank Syariah Mandiri adalah “mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM”. Mengingat UMKM ini merupakan cerminan dari perekonomian rakyat, karena kelompok ini merupakan kelompok dominan, maka upaya peningkatan kesejahteraan kelompok ini, secara langsung maupun tidak langsung, merupakan upaya penyejahteraan umat. Sangat disadari bahwa kenyataannya memang peran dan sumbangan ekonomis dari UMKM terhadap *Product Domestik Bruto* (PDB) masih belum sepadan dengan jumlahnya yang dominan. Kondisi ini tak terlepas dari keterbatasan dan kekurangan yang melekat sebagai karakteristik umum usaha kecil di Indonesia.⁵

Telah menjadi pengetahuan banyak orang bahwa peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia begitu penting. Sektor UMKM nasional dikenal memiliki karakteristik positif seperti sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar, mengakomodasi peran masyarakat miskin dan dominan dalam struktur ekonomi. Kenyataan yang ada

⁵ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 2000), hlm. 108.

menunjukkan bahwa UMKM adalah penyumbang besar kepada kekuatan ekonomi negara dan telah terbukti terutama pada saat resesi ekonomi di tahun 1997. Kesulitan pada masa resesi ekonomi telah dibantu diatasi oleh kehadiran UMKM. Pada saat pabrik-pabrik besar mulai merasakan efek kemunduran ekonomi dan memecat para pekerja, UMKM terus bertahan. Pekerja yang di PHK dari perusahaan besar turut aktif menjadi pengusaha kecil untuk meneruskan kehidupan. Menilai sumbangan UMKM terhadap perekonomian negara di setiap tempat di dunia, era perdagangan dikatakan sebagai milik UMKM.⁶

Sumbangan UMKM kepada masyarakat dan juga negara adalah sangat signifikan dan bentuk sumbangan tersebut di antaranya adalah memberikan pekerjaan, pencipta teknologi/metode baru dan juga produk baru untuk kepentingan negara, membantu perkembangan usaha-usaha besar sebagai vendor (pemasok dan *outsourcing*) dan lain sebagainya. Jika kapasitas produksi UMKM dapat diintegrasikan menjadi besar, langkah ini akan sangat banyak membantu perkembangan usaha-usaha besar.⁷ Semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah, terutama pasca Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 maka diharapkan dapat lebih membantu perkembangan UMKM ini. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit/pinjaman (*loan*) dari bank

⁶ Ekonomi Islam dan Hikmah “Peran Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM”, <http://abiagsa.blogspot.com/2011/03/peran-perbankan-syariah-dalam-pemberdayaan-UMKM> diakses 25 Januari 2015 pukul 14:45.

⁷ Sadono Sukirno, et al, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 363.

konvensional, maka UMKM akan dapat memenuhi kebutuhan permodalan dimaksud.

Adapun jumlah nasabah UMKM yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* di divisi warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok dari tahun 2011-2014 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Jumlah nasabah UMKM

No	Tahun	Jumlah Nasabah UMKM
1	2011	54
2	2012	128
3	2013	325
4	2014	337

Sumber: BSM KCP Sipirok data primer diolah sendiri

Tabel di atas merupakan jumlah nasabah UMKM pertahun yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok. Adapun jumlah dana yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok untuk pembiayaan *murābahah* adalah dengan limit pembiayaan Rp500.000.000,00/bulan.

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2011, jumlah nasabah UMKM yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* ada 54 nasabah. Pada tahun 2012, jumlah nasabah UMKM yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* ada 128 nasabah, dan terjadi peningkatan sebesar 74 nasabah. Pada tahun 2013, jumlah nasabah UMKM yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* ada 325 nasabah, dan terjadi peningkatan sebesar

197 nasabah. Dan pada tahun 2014, jumlah nasabah UMKM yang menggunakan skim pembiayaan *murābahah* ada 337 nasabah, dan terjadi peningkatan sebesar 12 nasabah. Akan tetapi jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu pada tahun 2011-2013 terjadi penurunan tingkat pertambahan jumlah nasabah UMKM yaitu dari 74 dan 197 menjadi 12 nasabah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.2
Peningkatan jumlah nasabah UMKM

No	Tahun	Peningkatan Jumlah Nasabah UMKM
1	2011-2012	74
2	2012-2013	197
3	2013-2014	12

Sumber: BSM KCP Sipirok data primer diolah sendiri

Berdasarkan fenomena tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan juga akan mempermudah penulis dalam penyusunan skripsi ini, maka penelitian ini akan terfokus kepada peran bank syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Peneliti memfokuskan objek yang diteliti adalah divisi pembiayaan warung mikro dengan skim pembiayaan *murābahah* yang ada di

PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok. Karena pembiayaan warung mikro inilah yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apa kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)?.
2. Bagaimana peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)?.

D. Batasan Istilah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi istilah yang sesuai dengan pembahasan penelitian. Adapun batasan istilah yang peneliti ambil adalah:

1. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang Syariah.⁸

⁸ Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 54.

2. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:⁹

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

3. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:¹⁰

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

4. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:¹¹

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai

⁹ Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*

dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

5. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang memiliki keterbatasan modal atau sumber daya. Secara umum UMKM adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat.¹²

E. Tujuan Penelitian

Untuk dapat melaksanakan penelitian ini dengan baik dan tepat sasaran, maka peneliti harus mempunyai tujuan, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
2. Untuk mengetahui peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

F. Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan, yakni:

1. Kegunaan secara teoritis.
 - a) Bagi penulis, sebagai bahan pembandingan antara teori yang didapatkan di bangku kuliah dengan fakta di lapangan. Di samping

¹²Tatiek Koerniawati, "Memahami Konsep Operasional UMKM", <http://tatiek.lecture.ub.ac.id/2009/07/memahami-konsep-operasional-UMKM>, diakses 21 februari 2015 pukul 21:43 WIB.

itu, penulis memperoleh pengalaman dan ilmu pengetahuan baru tentang dunia perbankan syariah dan wirausaha.

- b) Bagi peneliti berikutnya, sebagai bahan penelitian sejenis dan sebagai bahan pengembangan penelitian lebih lanjut.
- c) Bagi pembaca, sebagai bahan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi jumlah nasabah UMKM.

2. Kegunaan secara praktis

Bagi Bank Syariah, dapat dijadikan sebagai catatan/koreksi untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerja warung mikronya, sekaligus memperbaiki apabila ada kelemahan dan kekurangan.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran mengenai penelitian yang dilakukan, penelitian ini ditulis dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I yaitu Pendahuluan, pada Bab I ini di dalamnya diuraikan latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, batasan istilah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II yaitu Landasan Teori. Dimana pada bab ini diuraikan beberapa teori yang dapat digunakan sebagai landasan penelitian. Hal yang dikemukakan dalam landasan teori adalah konsep dasar bank syariah, pengertian bank syariah, perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, UMKM serta peran bank syariah dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Bab III yaitu Metode Penelitian yang digunakan oleh Penulis. Dalam Bab III ini diuraikan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pengecekan keabsahan data.

Bab IV yaitu Hasil Penelitian dan Pembahasan, dalam bab ini diuraikan bagaimana hasil penelitian yang dilakukan. Termasuk di dalamnya tentang gambaran umum perusahaan yang berkaitan dengan sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri, visi dan misi Bank Syariah Mandiri, struktur organisasi, produk-produk yang ada pada Bank Syariah Mandiri, aplikasi dari pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, prosedur pembiayaan warung mikro, faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah UMKM pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok, kendala-kendala yang dihadapi bank dalam menyalurkan dananya ke nasabah UMKM serta peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Bab V yaitu Penutup, dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dari penelitian serta saran-saran.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan teori

1. Konsep Dasar Bank Syariah

a. Pengertian Bank

Banyak *bankers* dan pakar mendefinisikan bank secara berbeda, namun pada dasarnya sepakat mengatakan bahwa bank sebagai badan usaha yang kegiatan utamanya menerima simpanan dari masyarakat kemudian mengalokasikannya kembali untuk memperoleh keuntungan serta menyediakan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank berasal dari bahasa Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan *banker* untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi berubah menjadi bank.¹ G.

M. Verryn Stuart menyatakan bahwa:

Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat-alat pembayaran sendiri, dengan uang yang diperolehnya dari orang lain, maupun dengan jalan mengedarkan alat-alat penukar uang berupa uang giral.²

Menurut Undang-Undang N0. 10 Tahun 1998, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit

¹ Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), hlm. 1.

² Veithzal Rivai, dkk, *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 1.

dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.³

Bank memiliki tiga fungsi utama, yaitu melakukan aktivitas dalam penghimpunan dana kepada pihak ketiga, aktivitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan dana, dan aktivitas bank dalam memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Dari ketiga fungsi tersebut, bank dapat mengembangkan dalam berbagai macam produk bank, yaitu produk bank yang terkait dengan penghimpunan dana, penyaluran dana, dan pelayanan jasa.⁴

1) Penghimpunan Dana

Bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Masyarakat mempercayai bank sebagai tempat yang aman untuk menyimpan uang. Bank akan membayar sejumlah tertentu atas penghimpunan dana masyarakat yang besarnya tergantung pada jenis simpanan. Jenis simpanan masyarakat antara lain, simpanan giro, tabungan, dan deposito.

2) Penyaluran Dana

Fungsi bank yang kedua adalah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank sebagian besar dalam bentuk kredit/pembiayaan. Atas kredit/pembiayaan yang diberikan oleh

³ Veithzal Rivai, dkk, *Op. Cit.*, hlm. 1.

⁴ Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 12.

bank kepada debitur (peminjam), bank akan memperoleh balas jasa berupa bunga untuk bank konvensional dan/atau bagi hasil dan balas jasa lain bagi bank syariah.

Pembiayaan ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁵ Dalam hal ini bank adalah pihak yang memberikan dana dan nasabah merupakan pihak yang membutuhkan dana.

3) Pelayanan Jasa

Pelayanan jasa bank merupakan aktivitas pendukung yang dapat diberikan oleh bank. Pelayanan jasa bank dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu jasa bank dalam negeri dan jasa bank luar negeri. Jasa bank dalam negeri adalah merupakan jenis pelayanan jasa yang diberikan oleh bank terkait dengan transaksi-transaksi antar bank dalam negeri.

Beberapa contoh jasa bank dalam negeri misalnya, jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, kliring, *safe deposit box*, penagihan warkat kliring, surat-surat berharga, dan lain-lain. Jasa bank luar negeri merupakan jenis pelayanan jasa yang diberikan oleh bank terkait dengan transaksi-transaksi dengan bank koresponden (bank asing yang berlokasi diluar negeri yang memiliki hubungan kerja sama dengan bank yang terdapat di

⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 42.

Indonesia). Misalnya *letter of credit, travellers check, swift*, negosiasi wesel ekspor, dan jasa-jasa lainnya. Imbalan atas pelayanan jasa perbankan merupakan pendapatan *fee* dan komisi. Pendapatan *fee* dan komisi atas jasa pelayanan bank kepada nasabah disebut *fee based income*. *Fee based income* merupakan pendapatan yang diperoleh bank atas pelayanan jasa yang diberikan kepada masyarakat. *Fee based income* merupakan pendapatan operasional lainnya.⁶

b. Bank Syariah dan Sejarah Perkembangannya di Indonesia

Menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan bahwa bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam menjalankan kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁷

Perkembangan industri keuangan syariah secara informal telah dimulai sebelum dikeluarkannya kerangka hukum formal sebagai landasan operasional perbankan syariah di Indonesia. Sebelum tahun 1992, telah didirikan beberapa badan usaha pembiayaan non-bank yang telah menerapkan konsep bagi hasil dalam kegiatan operasionalnya. Hal tersebut menunjukkan kebutuhan masyarakat akan hadirnya institusi-institusi keuangan yang dapat memberikan jasa keuangan yang sesuai dengan syariah. Untuk menjawab kebutuhan masyarakat bagi

⁶ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 14.

⁷ Veithzal Rivai, *Op. Cit.*, hlm. 515-516.

terwujudnya sistem perbankan yang sesuai syariah, pemerintah telah memasukkan kemungkinan tersebut dalam Undang-Undang yang baru. UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan secara implisit telah membuka peluang kegiatan usaha perbankan yang memiliki dasar operasional bagi hasil yang secara rinci dijabarkan dalam Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.⁸

Bank syariah pertama kali didirikan di Indonesia pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya sedikit terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Pada tahun 1999, berdirilah Bank Syariah Mandiri yang merupakan konversi dari Bank Susila Bakti. Bank Susila Bakti merupakan bank konvensional yang dibeli oleh Bank Dagang Negara, kemudian dikonversi menjadi Bank Syariah Mandiri, bank syariah kedua di Indonesia.

Pendirian Bank Syariah Mandiri (BSM) menjadi pertaruhan bagi *banker* syariah. Bila BSM berhasil, maka bank syariah di Indonesia dapat berkembang. Sebaliknya, bila BSM gagal, maka besar kemungkinan bank syariah di Indonesia akan gagal. Hal ini disebabkan karena BSM merupakan bank syariah yang didirikan oleh bank BUMN milik pemerintah. Ternyata dengan cepat mengalami perkembangan. Pendirian Bank Syariah Mandiri diikuti oleh pendirian beberapa bank

⁸ Wiji Nurastuti, *Op. Cit.*, hlm. 39.

syariah atau unit usaha syariah lainnya.⁹ Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 Bank Umum Syariah dan 17 unit Usaha Syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.¹⁰

c. Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Bank syariah merupakan bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip dasar sesuai dengan prinsip dasar syariah Islam. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, bank syariah tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan akad yang diperjanjikan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.1
Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional.¹¹

No	Bank Syariah	No	Bank Konvensional
1	Investasi, hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	1	Investasi, tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
2	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	2	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk	3	Perjanjian menggunakan

⁹ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 31.

¹⁰ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 25.

¹¹ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 38.

	akad sesuai dengan syariah Islam.		hukum positif.
4	Orientasi pembiayaan, tidak hanya keuntungan akan tetapi juga <i>falah oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	4	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra.	5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah (DPS).	6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam dan Komisaris.
7	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama.	7	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat.

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Salah satu upaya mengatasi krisis ekonomi yang berkepanjangan saat ini, adalah pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), khususnya pengembangan industri wirausaha atau *self employment*. Dampak dari kebijakan ini sangat terasa sekali, bila kita melihat banyaknya pelatihan-pelatihan agroindustri yang dikaitkan dengan wirausaha mandiri.¹² UMKM merupakan salah satu sub sektor dari perekonomian nasional yang pada saat ini merupakan tumpuan utama pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru terutama akibat krisis ekonomi beberapa tahun terakhir ini.

¹² Rayendra L. Toruan, *Strategi Bisnis Meningkatkan Daya Jual Pada Situasi Sulit*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008), hlm. 175.

Sub sektor UMKM merupakan salah satu bagian dari industri nasional kemungkinan besar akan terkena dampak negatif dari adanya globalisasi. Hal ini disebabkan karena UMKM yang ada di Indonesia terutama industri rumah tangga sebagian besar kurang efisien, teknologinya tradisional dan manajemennya lemah. Dengan perkataan lain, UMKM ini pada umumnya masih menghadapi kompleksitas masalah baik internal seperti penguasaan teknologi yang lemah, kekurangan modal, dan akses ke pasar terbatas. Melihat begitu kompleksnya masalah yang dihadapi industri kecil di Indonesia, membuat posisi UMKM dalam menghadapi persaingan bisnis dengan industri besar apalagi yang datang dari luar negeri sangat lemah, untuk itu harus dilakukan dengan segera upaya untuk mendorong dan mengembangkan UMKM secara komprehensif.¹³ Berdasarkan literatur yang ada hingga saat ini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

1) Usaha Mikro

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:¹⁴

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk

¹³ Mahmud Thoha, *Globalisasi Krisis Ekonomi dan Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan*, (Jakarta: PT Pustaka Quantum, 2002), hlm. 216.

¹⁴ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Usaha Kecil

Usaha kecil ialah kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (aset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil. Nilai modal awal, aset atau jumlah pekerja itu bergantung kepada definisi yang diberikan oleh pemerintah atau institusi lain dengan tujuan-tujuan tertentu. Misalnya Indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset yang kurang dari Rp200 juta.¹⁵

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:¹⁶

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha kecil mungkin beroperasi dalam bentuk perdagangan (*trading*) ataupun industri pengolahan (*manufacturing*). Usaha

¹⁵ Sadono Sukirno, et. al, *Op. Cit.*, hlm. 365.

¹⁶ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

berbentuk perdagangan luas ruang lingkungannya, yaitu mencakup bidang jasa (*service*) yang *intangible* sampai dengan menjual barang yang *tangible*. Usaha kecil berbentuk perdagangan meliputi toko-toko kelontong, pengecer dan peng Grosir yang mempunyai toko-toko (*store*) di bangunan yang disewa atau dimiliki sendiri. Peng Grosir adalah segala aktivitas marketing yang menggerakkan barang-barang dari produsen ke pedagang eceran atau ke lembaga-lembaga marketing lainnya. Pengecer adalah orang-orang atau toko yang kerja utamanya mengecerkan barang. Perdagangan eceran bisa didefinisikan sebagai suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Perdagangan eceran adalah mata rantai terakhir dalam penyaluran barang dari produsen sampai kepada konsumen.¹⁷

3) Usaha Menengah

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:¹⁸

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari

¹⁷ Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 146.

¹⁸ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Pengertian dari UMKM agar lebih jelas dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.2
Definisi jenis usaha jika dilihat dari UU No. 20 Tahun 2008.¹⁹

kriteria	Definisi Usaha	Aset (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Omzet pertahun
Mikro	Sebuah usaha milik produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan.	Paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)	Paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta)
Kecil	Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.	Lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).	Lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)
Menengah	Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan	Lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampa dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).	Lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

¹⁹ Mudrajad Kuncoro, *Masalah, Kebijakan, dan Politik Ekonomika Pembangunan*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 186.

	yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar		Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).
--	--	--	---

Tabel 2.3
Klasifikasi industri berdasarkan jumlah tenaga kerja²⁰

No	Segmen klasifikasi industri	Tenaga kerja
1	Industri rumah tangga	1-4 orang
2	Industri kecil	5-9 orang
3	Industri sedang/menengah	10-99 orang
4	Industri besar	Lebih dari 100 orang

b. Tantangan dan Masalah yang Dihadapi UMKM

Memang cukup berat tantangan yang dihadapi untuk memperkuat struktur perekonomian nasional. Pembinaan UMKM harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan mereka menjadi pengusaha besar. Namun, disadari pula bahwa pengembangan UMKM Indonesia menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia ini mengakibatkan pengusaha UMKM tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. Secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi oleh UMKM adalah:²¹

- 1) Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.

²⁰ *Ibid.*

²¹ *Ibid.*, hlm. 196.

- 2) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.
- 3) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
- 4) Keterbatasan jaringan usaha kerja sama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
- 5) Iklim usaha yang kurang kondusif karena persaingan yang saling mematikan.
- 6) Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Secara garis besar, tantangan yang dihadapi UMKM dapat dibagi dalam dua kategori berikut ini:²²

- 1) Bagi usaha dengan omzet kurang dari Rp300 juta per tahun umumnya tantangan yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan hidup usahanya. Bagi mereka, umumnya asal dapat berjualan dengan aman sudah cukup. Mereka umumnya tidak membutuhkan modal yang besar untuk ekspansi produksi. Biasanya modal yang diperlukan sekedar membantu kelancaran *cashflow* saja.
- 2) Bagi usaha dengan omzet antara Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar setahun, tantangan yang dihadapi jauh lebih kompleks. Umumnya

²² *Ibid.*

mereka mulai memikirkan untuk melakukan ekspansi usaha lebih lanjut. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh usaha jenis ini adalah:²³

- (a) Masalah belum adanya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan.
- (b) Masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman, baik dari bank maupun modal ventura karena kebanyakan UMKM mengeluh berbelitnya prosedur mendapatkan kredit/pembiayaan, agunan tidak memenuhi syarat dan tingkat bunga dinilai terlalu tinggi.
- (c) Masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat.
- (d) Masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu dan selera konsumen cepat berubah.
- (e) Masalah memperoleh bahan baku terutama karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah dan tingginya harga bahan baku.
- (f) Masalah perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama bagi yang sudah menggarap pasar ekspor karena selera konsumen

²³ *Ibid.*

berubah cepat, pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti.

- (g) Masalah tenaga kerja karena sulit mendapatkan tenaga kerja yang terampil.

c. Strategi Pemberdayaan dan Pengembangan UMKM

Strategi pemberdayaan UMKM yang telah diupayakan selama ini dapat diklasifikasikan dalam:²⁴

- 1) Aspek manajerial, yang meliputi: peningkatan produktivitas/ omzet/ tingkat utilisasi/ tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia.
- 2) Aspek permodalan, yang meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit/pembiayaan bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit/pembiayaan.
- 3) Mengembangkan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat modal ventura, ataupun subkontrak dan lain sebagainya.
- 4) Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan).

Upaya pembinaan dan pemberdayaan UMKM telah banyak dilakukan oleh lembaga-lembaga yang peduli dengan pengembangan UMKM. Hanya saja, upaya pembinaan UMKM sering tumpah tindih

²⁴ *Ibid.*, hlm. 197.

dan dilakukan sendiri-sendiri. Perbedaan persepsi mengenai UMKM ini pada gilirannya menyebabkan pembinaan UMKM masih terkotak-kotak atau *sector oriented*, dimana masing-masing instansi pembina menekankan pada sektor atau bidang binaannya sendiri-sendiri. Akibatnya terjadilah dua hal, yaitu: (1) ketidakefektifan arah pembinaan, (2) tidak adanya indikator keberhasilan yang seragam karena masing-masing instansi pembina berupaya mengejar target dan sasaran sesuai dengan kriteria yang telah mereka tetapkan masing-masing.

Pemerintah sendiri telah membantu pengembangan UMKM melalui kebijakan bantuan modal. Seperti yang disebutkan di atas. Untuk bantuan permodalan, pemerintah melalui Bank Indonesia (BI) dalam rangka mengembangkan UMKM tertumpu pada empat strategi dasar, yaitu:²⁵

- 1) Mendorong komitmen perbankan dalam melayani UMKM dengan mewajibkan bank untuk menyalurkan kredit/pembiayaan dengan persentase tertentu kepada UMKM. Kredit/pembiayaan usaha tersebut meliputi seluruh pemberian kredit/pembiayaan kepada UMKM yang diberikan dari dana sendiri maupun yang didukung dengan kredit likuiditas Bank Indonesia dan APBN atau dana bantuan luar negeri.

²⁵ Mahmud Thoha, *Op. Cit.*, hlm. 231

- 2) Melaksanakan berbagai kredit program untuk mendorong pemberian kredit pembiayaan kepada sektor-sektor atau usaha tertentu yang mendukung upaya swasembada pangan, pengembangan UMKM dan koperasi.
- 3) Mengembangkan kelembagaan bank dengan memperluas jaringan perbankan, mendorong kerjasama antar bank dalam penyaluran kredit/pembiayaan dan mengembangkan lembaga-lembaga keuangan yang sesuai dengan kebutuhan penduduk yang berpenghasilan rendah seperti penguatan Lembaga Dana Kredit Pedesaan (LDKP) menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR), pendirian BPR dan BPR Syariah.

3. Peran Bank Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdirinya bank syariah dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia awalnya tidak terlepas dari peran yang telah dilakukan oleh bank-bank lain yang telah ada sebelumnya di Negara kita ini. Dimana bank-bank tersebut kebanyakan hanya mau meminjamkan uang dalam arti penghasilan dan aset, kesalahan pola berfikir inilah yang harus dirubah.

Dilihat dalam satu decade terakhir ini, bisnis perbankan konvensional di Indonesia mulai tersaingi dengan kehadiran bank syariah. Bank syariah menawarkan alternatif jasa perbankan dengan sistem imbalan berupa bagi hasil (*profit and loss Sharing*) atau profit margin yaitu

keuntungan yang diharapkan oleh bank syariah. Sistem ini menerapkan prinsip keadilan antara pihak bank maupun nasabah. Bermula dari jasa penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dengan prinsip syariah mulai merambas bisnis pembiayaan untuk modal usaha maupun pembayaran yang bersifat konsumtif.²⁶

Filosofi bank syariah adalah *credit is fundamental right* (kredit adalah hak bagi setiap orang) untuk mendapatkannya termasuk orang miskin guna memberikan kesempatan untuk meningkatkan pendapatan dan memenuhi semua keperluan hidupnya dalam hal ini diwujudkan dalam bentuk terciptanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang berusaha mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam masyarakat kecil itu sendiri yang selama ini belum tersentuh oleh langkah pemerintah.

Prinsip filosofi dasar bagi pengembangan bank syariah dalam upaya pengembangan UMKM yang ada dalam masyarakat adalah, bantuan yang diberikan tanpa jaminan atau penjamin, target kelompok adalah masyarakat kecil miskin yang kurang mampu yang mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha perekonomiannya serta ketentuan lain yang juga diterapkan adalah jika anggota meninggal dunia, mereka dibebaskan dari pembayaran kredit.

Dalam menjalankan program pelayanan kredit mikronya, bank syariah mengorganisir masyarakat miskin yang menjadi peminjamnya dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri atas lima anggota.

²⁶ Sang Surya, "Peran Bank Syariah dalam Mengembangkan Usaha Kecil Menengah", www.kompasiana.com/sangsurya/peran-bank-syariah-dalam-mengembangkan-usaha-kecil-menengah, diakses 08 Juli 2015 pukul 14:00.

Tujuannya memperkuat para peminjam sehingga mereka mempunyai kapasitas untuk merencanakan dan melaksanakan pengambilan keputusan ditingkat mikronya. Dalam hal penyaluran kredit, tetap diprioritaskan pada kelompok masyarakat yang benar-benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya. Upaya bank syariah dalam pengembangan UMKM yang ada dalam masyarakat, dalam hal pemberian bantuan, bank syariah memfokuskan prioritasnya kepada pemberian kredit tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Serta bantuan kredit yang telah diberikan harus dapat menyiapkan persyaratan dan prosedur kredit yang sesuai dengan kondisi masyarakat.²⁷

4. Faktor Penyebab Nasabah Meninggalkan Bank

Banyak sebab nasabah meninggalkan bank, baik untuk sementara waktu atau selamanya. Agar kejadian ini tidak terulangi, maka seorang karyawan bank, harus tahu sebab-sebab nasabah meninggalkan bank. Berikut ini beberapa sebab nasabah meninggalkan bank²⁸:

1) Pelayanan yang tidak memuaskan

Banyak hal yang menyebabkan nasabah tidak puas terhadap pelayanan yang diberikan. Merasa tidak dilayani dengan baik, merasa disepelkan, tidak diperhatikan, atau nasabah merasa tersinggung.

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm, 235-236.

2) Produk yang tidak baik

Kelengkapan produk yang ditawarkan kurang sehingga pilihan yang sesuai dengan keinginan nasabah tidak tersedia. Produk yang ditawarkan tidak memiliki kelebihan atau keunggulan tertentu jika dibandingkan dengan produk yang ditawarkan pesaing.

3) Ingkar janji, tidak tepat waktu

Karyawan tidak menepati janji seperti waktu pelayanan. Begitu juga dengan penyelesaian pekerjaan yang tidak sesuai dengan keinginan nasabah.

4) Biaya yang relatif mahal

Biaya yang dibebankan oleh nasabah relatif mahal jika dibandingkan dari bank pesaing. Hal ini juga menyebabkan nasabah lari dari bank yang bersangkutan.

Salah satu tujuan utama bank adalah untuk meningkatkan jumlah nasabahnya, baik secara kuantitas maupun kualitas. Secara kuantitas artinya jumlah nasabah bertambah cukup signifikan dari waktu ke waktu, sedangkan secara kualitas artinya nasabah yang didapat merupakan nasabah yang produktif yang mampu memberikan laba bagi bank.

Untuk mencapai tujuan tersebut, atau dengan kata lain kepuasan nasabah terus meningkat, dan jumlah nasabah pun terus meningkat maka perlu dilakukan atau dilaksanakan hal-hal sebagai berikut:²⁹

²⁹ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 237-239.

- 1) Memerhatikan kualitas pelayanan dari staf bank yang melayani nasabah dengan keramahan, sopan santun serta pelayanan cepat dan efisien. Staf bank disini mulai dari staf paling bawah sampai dengan pimpinan tertinggi di bank tersebut.
- 2) Faktor pendekatan dan kedekatan untuk berinteraksi dengan staf bank tersebut. Nasabah diperlakukan seperti teman lama sehingga timbul keakraban dan kenyamanan selama berhubungan dengan bank.
- 3) Harga yang ditawarkan. Pengertian harga disini untuk bank, yaitu baik bagi hasil, margin dan biaya administrasi yang ditawarkan kompetitif dengan bank lain.
- 4) Kenyamanan dan keamanan lokasi bank, sebagai tempat bertransaksi, dalam hal ini nasabah selalu merasakan adanya kenyamanan baik di luar bank maupun di dalam bank. Nasabah juga tidak merasa was-was bila berhubungan dengan bank.
- 5) Kemudahan memperoleh produk bank. Artinya jenis produk yang ditawarkan lengkap dan tidak memerlukan prosedur yang berbelit-belit atau persyaratan yang memberatkan misalnya dalam hal permohonan pembiayaan.
- 6) Penanganan komplain atau keluhan. Artinya setiap ada keluhan atau komplain yang dilakukan nasabah harus ditanggapi dan ditangani secara cepat dan tepat.

- 7) Kelengkapan dan kegunaan produk termasuk kelengkapan fasilitas dan produk yang ditawarkan, misalnya tersedianya fasilitas ATM diberbagai lokasi-lokasi strategis.
- 8) Perhatian terhadap nasabah di masa mendatang terutama terhadap pelayanan purna jualnya.

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan perbandingan, dalam penulisan skripsi ini peneliti mengambil sebagian data berdasarkan penelitian terdahulu yang dapat menunjang dan membantu dalam penyempurnaan hasil penelitian ini. Akan tetapi penulis belum menemukan judul yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Adapun penelitian tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.4
Penelitian Terdahulu

No	Penulis, judul, tahun	Hasil penelitian	Perbedaan dengan Penelitian Ini
1	Danu Ramadhan, Peranan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Baitul Mal Wat Tamwi (BMT) di Kota Medan, 2012.	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar peranan lembaga keuangan syariah terhadap pengembangan BMT di Kota Medan, dan masalah apa yang dihadapi BMT sehingga susah berkembang.	Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu yang diteliti adalah peran PT. Bank Syariah mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM.
2	Ninik Hariyati, Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan UMKM Kota Yogyakarta,	Penelitian berisi tentang hambatan dalam mengoptimalkan usaha adalah manajemen yang tidak teratur sehingga mengakibatkan kerugian	Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu yang diteliti adalah peran PT. Bank syariah

	2010.	bagi perusahaan. Faktor-faktor kendala yang sering timbul adalah modal karena usaha menengah sampai kecil terbentur modal yang ada dan mereka tidak dapat pinjaman karena agunan yang diberikan tidak memenuhi syarat.	Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM.
3	Rahmat Kurniawan, Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batangtoru, 2015.	Hasil penelitian	

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka yang menjadi tempat penelitian adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sipirok, yang beralamat di Jl. Merdeka No. 95, Kel. Sipirok Godang, Kec. Sipirok, Kab. Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Peneliti memilih tempat ini karena di sinilah peneliti menemukan masalah yang berhubungan dengan judul penelitian. Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2015 sampai dengan Mei 2015.

B. Jenis Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang terdapat dalam penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena di sekitarnya dan menganalisisnya dengan menggunakan logika ilmiah.¹ Dalam hal ini peneliti berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yaitu yang dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok. Sedangkan metode penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk

¹ Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 35.

laporan penelitian.² Dalam hal ini, penggunaan metode deskriptif bertujuan untuk meneliti dan menggambarkan faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah UMKM pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok, kendala dan upaya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM serta peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM).

C. Subjek Penelitian

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah sebagian kecil nasabah UMKM PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP sipirok, karyawan divisi warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok yaitu pelaksana marketing mikro dan admin pembiayaan mikro.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer adalah data pokok yang dibutuhkan dalam penelitian ini, yaitu yang diperoleh dari karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, khususnya karyawan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.
2. Data skunder adalah data pelengkap yang dibutuhkan dalam penulisan penelitian ini. Adapun sumber data skunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku-

² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 3.

buku, karya ilmiah berupa makalah, koran, majalah, artikel, catatan-catatan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan materi penelitian.

E. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Masalah memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpulan data.³ Adapun instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh pihak yang diwawancarai.⁴ Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan karyawan divisi warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dan juga sebagian kecil nasabah UMKM. Peneliti menggunakan jenis wawancara yang tidak terstruktur artinya wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁵ Adapun wawancara yang akan dilakukan adalah tentang apa faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan

³ Moh Nazir, *Metode penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 174.

⁴ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm. 105.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 198.

jumlah nasabah UMKM yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sapirok, kendala dan upaya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sapirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM serta peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sapirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah Nasabah UMKM.

2. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja dengan berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.⁶ Observasi dilaksanakan untuk mengamati secara langsung di lokasi penelitian tentang apa saja faktor-faktor penyebab terjadinya fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah UMKM, dan apa kendala dan upaya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sapirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.⁷ Dalam penelitian ini penulis akan mencari data terkait dengan penelitian yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya yang mendukung penelitian ini.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 403.

⁷ Abdurrahmat Fathoni, *Op. Cit.*, hlm. 112.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data.⁸ Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Editing data, yaitu menyusun redaksi data, observasi dan wawancara dalam kata-kata dan kalimat yang jelas.
2. Identifikasi dan kategori data, yaitu menyeleksi data dan mengelompokkannya sesuai dengan topik-topik dan pembahasan.
3. Reduksi data, yaitu memeriksa data secara sistematis yang dikaitkan dengan data hasil pengelolaan secara kualitatif.
4. Penarikan kesimpulan, yakni membuat beberapa kesimpulan dari pembahasan data yang telah diolah secara kualitatif.

Setelah semua langkah di atas dilaksanakan, maka data yang terkumpul baik bersifat primer maupun skunder dideskripsikan secara

⁸ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 244-245.

sistematis sesuai dengan sistematika yang dirumuskan. Sehingga masalah yang dibahas, dapat dipahami menjadi sebuah konsep yang utuh. Dengan demikian metode analisis data yang dilaksanakan dengan menggunakan metode berfikir induktif.

G. Teknik Pengecekan dan Keabsahan data

Untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, maka pengecekan dan keabsahan data yang digunakan adalah:

1. Uji *kredibilitas*

Uji *kredibilitas* data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, menggunakan bahan referensi, analisis kasus negatif, dan *membercheck*.

2. Pengujian *Transferability*

Nilai transfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain. Oleh karena itu, supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian tersebut, maka peneliti dalam membuat laporan harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya.

3. Pengujian *Konfirmability*

Menguji *konfirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada.⁹

⁹ *Ibid.*, hlm. 270-277.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Tbk

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan syariah di Indonesia. Di saat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan. Di sisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (*merger*) 4 (empat) bank milik pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi satu, satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Pada tanggal 31 Juli 1999.¹

Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang

¹ www.syariahamandiri.co.id tentang *Annual Report BSM 2013 (Laporan Manajemen)*, diakses 16 April 2015 pukul 15:35.

investor asing. Sebagai tindak lanjut dari pemikiran Pengembangan Sistem Ekonomi Syariah, pemerintah memberlakukan UU No.10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.²

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri (BSM). Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank

² *Ibid.*

Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 *Rajab* 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Adapun tonggak Sejarah PT Bank Syariah Mandiri adalah: pada tahun 1955 pendirian PT Bank Industri Nasional (PT BINA), pada tahun 1967 PT BINA berubah nama menjadi PT Bank Maritim Indonesia, pada tahun 1973 PT Bank Maritim Indonesia berubah nama menjadi PT Bank Susila Bakti, kemudian pada tahun 1999 PT Bank Susila Bakti dikonversi menjadi bank syariah dan berubah nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri.³

Seiring berjalannya waktu, Bank Syariah Mandiri semakin berkembang pesat. Terbukti dengan banyaknya pembukaan cabang maupun cabang pembantu di berbagai tempat. Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok sendiri merupakan salah satu cabang pembantu yang berdiri pada tahun 2011 yang berlokasi di Jl. Merdeka No.95, Kel. Sipirok Godang, Kec. Sipirok, Kab. Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Awal berdirinya dipimpin oleh Ari Nengwang, dan di tahun yang sama dipimpin oleh Anita Labbaika. Pada tahun 2012 dipimpin oleh Maisur Hilmi.

³ *Ibid.*

Kemudian pada tahun 2013 dipimpin oleh M. Hafidz Akbar Nasution. Dan pada tahun 2014 sampai sekarang dipimpin oleh Lia Efienta.⁴

2. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk

Dalam rangka mendukung penciptaan tujuan Perusahaan, maka PT Bank Syariah Mandiri (BSM) memandang perlu untuk menetapkan visi dan menguatkan misi Perusahaan. Penguatan misi Perusahaan dilakukan dengan cara menyesuaikan rumusan misi yang ada sebelumnya dengan kondisi saat ini. Bank telah menetapkan visi, misi dan BSM *Shared Values* “ETHIC”. Bank telah mensosialisasikan visi, misi dan BSM *Shared Values* kepada seluruh jajaran BSM. Lebih lanjut, diharapkan seluruh jajaran BSM mengetahui, memahami dan melaksanakan visi, misi dan BSM *Shared Values*.

Visi adalah suatu tujuan atau sasaran yang ingin dicapai. Visi dari Bank Syariah Mandiri adalah “memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia (*to Lead The Development of Noble Economic Civilization*)”. Bank memaknai isi tersebut dengan: “BSM akan menjadi yang terdepan dalam mengembangkan peradaban ekonomi umat manusia yang lebih luhur, adil, terhormat, sejahtera-menyjahterakan, sesuai syariah, bernilai tinggi, dan unggul.”

Adapun penjelasan dari visi tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Memimpin adalah menjadi yang terdepan.

⁴ Wawancara dengan Juni Rachman sebagai *Messenger* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 06 Mei 2015, Pukul 11:00.

- b. Pengembangan adalah pemberian manfaat dengan berjuang membuat lebih baik secara terus-menerus dan berkesinambungan dari generasi ke generasi.
- c. Peradaban ekonomi adalah suatu kondisi ketika manusia telah mengembangkan cara-cara (tradisi, budaya, proses, sistem) yang efektif di dalam penggunaan sumber daya dan di dalam memproduksi dan memperdagangkan barang dan jasa.
- d. Mulia adalah luhur, adil, terhormat, sejahtera menyejahterakan, sesuai Syariah, bernilai tinggi, dan unggul.

Misi adalah cara untuk mencapai visi itu sendiri. Sehingga untuk menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha, Bank Syariah Mandiri memiliki misi berikut ini:

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- e. Mengembangkan nilai-nilai syariah *universal*.⁵

Untuk mendukung pencapaian Visi dan Misi Perusahaan, PT Bank Syariah Mandiri (BSM) merumuskan Nilai-nilai Utama (*Shared Values*) Perusahaan yang disebut BSM *Shared Values* melalui Surat Edaran

⁵ www.syariahmandiri.co.id tentang *Annual Report BSM 2011 (Laporan Manajemen)*, diakses 16 April 2015 pukul 15:40.

Direksi No. 10/001/UMM tanggal 30 Januari 2008 tentang Visi, Misi dan BSM *Shared Values* “ETHIC”. Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi tersebut, insan-insan BSM perlu menyumbangkan (*share*) untuk BSM, melalui nilai-nilai yang relatif seragam. Nilai-nilai ini disebut BSM *Shared Values*. BSM *Shared Values* adalah ETHIC (*Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity* dan *Customer Focus*), penjelasannya sebagai berikut:

- a. *Excellence*: Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect resultoriented*)
- b. *Teamwork*: Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi
- c. *Humanity*: Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan
- d. *Integrity*: Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi
- e. *Customer Focus*: Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal).⁶

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.

⁶ *Ibid.*

Struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sapirok senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis.

Adapun struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri dan PT. Bank syariah Mandiri KCP Sapirok adalah sebagai berikut:

4. Produk dan Jasa PT. Bank Syariah Mandiri Tbk

Produk dan jasa yang ditawarkan PT. Bank syariah Mandiri Tbk cukup banyak dan bervariasi yaitu sebagai berikut:

a. Produk penghimpun dana

Perkembangan dan pertumbuhan dunia perbankan akan sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, masalah bank yang paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak berfungsi sama sekali. Sebagai lembaga keuangan syariah, Bank Syariah Mandiri juga melakukan kegiatan penghimpunan dana agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

Adapun produk penghimpunan dana pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:⁷

- 1) Giro yaitu berupa BSM giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.
- 2) Deposito yaitu berupa BSM deposito adalah produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *muḍārabah muthlaqah*.

⁷ www.syariahamandiri.co.id tentang *Annual Report BSM 2013 (Laporan Manajemen)*, diakses 16 April 2015 pukul 15:40.

3) Tabungan

- a) Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad *muḍārabah mutlaqah* yang penarikannya sesuai syarat tertentu yang disepakati.
- b) BSM Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka dengan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target waktu dan dengan perlindungan asuransi gratis.
- c) BSM Tabungan Simpatik adalah tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.
- d) BSM Tabungan Investa Cendikia adalah tabungan berjangka yang diperuntukkan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya pendidikan bagi putra/putri.
- e) BSM Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- f) Tabungan Maburr adalah tabungan untuk membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji & umrah.

b. Produk penyaluran dana (Pembiayaan)

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.

Adapun produk penyaluran dana (pembiayaan) pada Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok adalah sebagai berikut:⁸

- 1) BSM Pembiayaan *Mudārabah* adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 2) BSM Pembiayaan *Musyarakah* adalah pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 3) BSM Pembiayaan *Murābahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (investasi, modal kerja) dan pembiayaan konsumen.

⁸ *Ibid.*

- 4) BSM Pembiayaan Talangan Haji Merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.
- 5) BSM Pembiayaan *Istishna* adalah pembiayaan pengadaan barang dengan skema *Istishna* berupa pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang (obyek *istishna*), di mana masa angsuran melebihi periode pengadaan barang (*goods in process financing*) dan bank mengakui pendapatan yang menjadi haknya pada periode angsuran, baik pada saat pengadaan berdasarkan persentase penyerahan barang, maupun setelah barang selesai dikerjakan.
- 6) Pembiayaan dengan skema IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*) adalah fasilitas pembiayaan dengan skema sewa atas suatu obyek sewa antara bank dan nasabah dalam periode yang ditentukan yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan nasabah.
- 7) BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/anggota Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kolektif).
- 8) BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah adalah pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan *benefit* berupa adanya fasilitas

pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* nasabah.

- 9) Pembiayaan Umrah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh, seperti untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh lainnya dengan akad *ijarah*.
- 10) BSM Pembiayaan Griya DP 0% adalah pembiayaan Griya BSM tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah, di mana nilai pembiayaan adalah sebesar 100% dari harga transaksi rumah.
- 11) Pembiayaan Peralatan Kedokteran adalah Pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan baru penunjang kerja.
- 12) Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi adalah pembiayaan untuk pemilikan/pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan subsidi uang muka dari pemerintah, yang ditujukan kepada golongan berpendapatan tetap (pegawai/karyawan).

c. Pelayanan Jasa Perbankan

Selain menjalankan fungsinya sebagai intermediaries (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan

dana, bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.

Adapun pelayanan jasa dalam Bank Syariah Mandiri KCP SapiroK adalah sebagai berikut:⁹

- 1) *BSM Card* merupakan sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindahbukuan dana pada ATM BSM, ATM Mandiri, ATM Bersama, maupun ATM Bank *Card*.
- 2) *BSM Sentra Bayar* merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan pada pihak ketiga (PLN, Telkom, Indosat, Telkomsel). Layanan sentra bayar dapat dilakukan dengan setoran uang kas atau debet rekening melalui *teller*, ATM, SMS Banking, atau proses *autodebet* secara bulanan.
- 3) *BSM Mobile Banking* merupakan produk layanan perbankan yang berbasis teknologi SMS telepon selular (ponsel) yang memberikan kemudahan untuk melakukan berbagai transaksi perbankan di mana saja, kapan saja.
- 4) *BSM Net Banking* merupakan fasilitas layanan bank bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan (ditentukan bank) melalui jaringan internet dengan sarana komputer.
- 5) *BSM Mobile Banking GPRS* merupakan produk layanan perbankan yang berbasis teknologi GPRS telepon selular (ponsel) yang

⁹ *Ibid.*

memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan di mana saja, kapan saja.

- 6) BSM Bank Garansi merupakan janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga, dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
- 7) BSM *Electronic Payroll* merupakan pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman dan fleksibel.
- 8) BSM Kliring merupakan penagihan *warkat* bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring*.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok

a. Pengertian Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Sipirok

Warung mikro BSM adalah layanan pembiayaan di kantor cabang dan cabang pembantu untuk nasabah kategori mikro. Plafon maksimum yang diberikan kepada nasabah melalui warung mikro BSM adalah Rp100 juta sesuai dengan rata-rata maksimum kebutuhan usaha mikro saat ini.

Target utama pasar Warung Mikro adalah perorangan/badan usaha yang membutuhkan pembiayaan investasi/Modal Kerja s.d. Rp100 juta untuk kegiatan produktif. Contoh nasabah kategori ini adalah pedagang di

pasar tradisional, usaha bengkel sepeda motor, industri rumah tangga, pedagang klontong dan sebagainya. Sesuai pedoman pembiayaan, warung mikro juga dapat membiayai pembiayaan multiguna s.d. Rp100 juta. Produk dan persyaratan pembiayaan mikro disesuaikan dengan karakteristik usaha mikro tersebut.

Warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok beroperasi pada tahun 2011. Pada saat itu nasabah dari warung mikro ini belum ada. Untuk mencari nasabah, maka karyawan dari warung mikro ini turun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk. Target utama yang dituju adalah para pedagang kecil di pasar, para pedagang sembako dan lain sebagainya. Dengan ketekunan karyawan dalam menawarkan produk kepada masyarakat, maka semakin lama nasabah semakin tertarik untuk mengajukan pembiayaan dalam rangka memperluas usahanya.¹⁰

Saat ini warung mikro BSM mempunyai 3 kategori produk,¹¹ yaitu:

- 1) Pembiayaan Mikro Tunas (PUM-Tunas), dengan karakteristik pemberian dana berupa uang tunai dan nilai pembiayaan minimal Rp2 juta sampai dengan Rp10 juta dengan jangka waktu pengembalian maksimal 36 bulan.
- 2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya), dengan karakteristik pemberian dana berupa uang tunai dan nilai pembiayaan diatas Rp10 juta sampai dengan Rp50 juta dengan jangka waktu pengembalian maksimal 36 bulan.

¹⁰ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 05 Mei 2015, Pukul 17:00.

¹¹ Brosur *BSM Warung Mikro*, Bank Syariah Mandiri.

- 3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama), dengan karakteristik pemberian dana berupa uang tunai dan nilai pembiayaan diatas Rp50 juta sampai dengan Rp100 juta dengan jangka waktu pengembalian maksimal 48 bulan.

Keunggulan dari produk warung mikro ini adalah proses yang cepat. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan ke bank, maka pihak bank akan langsung memproses pengajuan pembiayaan nasabah tersebut. Angsuran nasabah perbulannya akan tetap mulai dari angsuran pertama sampai pembiayaan selesai. Dan juga pegawai dalam pembiayaan warung mikro merupakan pegawai yang profesional, ramah dan dapat melayani nasabah sebaik mungkin sehingga nasabah dapat merasakan kenyamanan ketika melakukan pembiayaan.¹²

Akad yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro ini adalah akad *murābahah*. *Murābahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristik *murābahah* adalah sipenjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam perbankan, bank merupakan penjual, sedangkan nasabah adalah pembeli.

Pada pengaplikasian warung mikro ini juga, bank memberikan kuasa sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Maka dana sepenuhnya akan diberikan oleh bank kepada nasabah untuk membeli

¹² Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 05 Mei 2015, Pukul 17:00.

barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai dengan yang tertulis di dalam akad. Namun bank akan melakukan pengawasan terhadap nasabah yaitu dengan melakukan pengawasan terhadap barang yang dibeli nasabah agar tidak lari dari ketentuan yang telah ditetapkan dalam syariah Islam dan juga ketentuan yang telah ditetapkan dalam akad sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, seperti nasabah menggunakan dana pembiayaan tersebut untuk membeli barang-barang yang diharamkan.¹³

b. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Sipirok

Pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri ini merupakan suatu produk alternatif yang diberikan oleh BSM kepada pengusaha yang memiliki keterbatasan modal dalam mengembangkan usahanya atau biasa disebut dengan UMKM dengan menggunakan akad *murābahah*.

Adapun prosedur pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut¹⁴:

- 1) Pertama-tama nasabah mengajukan pembiayaan ke kantor Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok dengan menemui *costumer service* dan memberitahukan apa maksud dan tujuannya. Dan jika sudah mengetahui, sekaligus membawa syarat-syarat pengajuan pembiayaan.

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi nasabah antara lain:

¹³ Wawancara dengan Ali Umar sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 06 Mei 2015, Pukul 11:10.

¹⁴ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 05 Mei 2015, Pukul 17:20.

- a) *Fotocopy* KTP suami/istri masing-masing 2 lembar (bagi yang sudah berkeluarga), membawa fotocopy KTP kedua orang tua masing-masing 2 lembar (bagi yang belum menikah).
- b) *Fotocopy* Kartu Keluarga (KK).
- c) *Fotocopy* surat nikah masing-masing 2 lembar (bagi yang sudah menikah).
- d) *Fotocopy* rekening pembayaran listrik terakhir.
- e) *Fotocopy* surat/bukti jaminan serta dan mengisi formulir surat pengajuan pembiayaan.
- f) *Fotocopy* PBB
- g) Pasphoto 3x4
- h) Surat Keterangan Berusaha (SKB).¹⁵

Setelah semua persyaratan dilengkapi maka nasabah harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang disediakan oleh pihak bank.

- 2) Formulir tersebut diserahkan ke bagian Pelaksana Marketing Mikro (PMM), untuk mengecek kelengkapan data, jika ada yang kurang maka data bisa menyusul sebelum survey dilakukan, setelah data sudah lengkap kemudian mengajukan surat pengajuan pembiayaan, dan melakukan BI *cheking*, setelah itu membuat jadwal kepada calon nasabah untuk dilakukan *check on the spot* atau survey langsung ketempat tinggal nasabah dan barang yang menjadi agunan.

¹⁵ Wawancara dengan Ali Umar sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 06 Mei 2015, Pukul 11:30.

- 3) Setelah jadwal ditentukan, pihak warung mikro datang ketempat calon nasabah untuk melakukan survey, wawancara dan investigasi dari tetangga sekitar, distributor atau pihak yang berkaitan langsung dengan usaha yang dijalankan calon nasabah. Kemudian membuat NAP (Nota Analisa Pembiayaan), contoh penyusunan NAP yaitu:
- a) Apakah seluruh data dan identitas calon debitur telah lengkap, masih berlaku dan sesuai aslinya?
 - b) Apakah *contact person* yang mewakili calon nasabah benar merupakan pihak yang sah?
 - c) Apakah telah dilakukan peninjauan langsung ke alamat perusahaan/kantor/lokasi usaha calon debitur?
 - d) Apakah telah dilakukan peninjauan langsung ke lokasi agunan?
 - e) Apakah calon debitur pernah/sedang memperoleh pembiayaan di bank lain?¹⁶
- 4) Setelah Pembuatan Nota Analisa Pembiayaan (NAP) sudah dilakukan, kemudian pembiayaan tersebut diajukan kepada Komite (Kepala cabang pembantu dan *operational officer*) untuk pengambilan keputusan. Apakah pengajuan pembiayaan calon nasabah tersebut disetujui apa tidak, jika tidak berkas akan diserahkan kembali kepada nasabah, jika disetujui maka berkas-berkas tersebut akan dilanjutkan.
- 5) APM (Admid Pembiayaan Mikro) membuat keputusan persetujuan yaitu pembuatan akad SP3 (Surat Penegasan Persetujuan

¹⁶ Wawancara dengan Ali Umar sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 06 Mei 2015, Pukul 11:45.

Pembiayaan), akad notaris, akad asuransi, dan lain-lain. Apabila calon nasabah menyetujui akad yang diberikan pihak bank kepada calon nasabah, maka akan dilanjutkan proses pencairan, jika tidak berkas akan diserahkan kepada calon nasabah. Dan biaya akad-akad tersebut menjadi kewajiban calon nasabah.

- 6) Proses pencairan, sebelum pencairan calon nasabah membuat buku rekening, tujuan dari buku rekening tersebut adalah untuk pencairan dana, dan untuk dilakukan pendebitan terkait biaya yang menjadi kewajiban calon nasabah, bisa saja biaya tersebut diberikan tunai/langsung oleh calon nasabah kepada pihak bank.

Adapun biaya yang dibebankan kepada nasabah UMKM dalam proses pengajuan pembiayaan warung mikro adalah:

- a) Biaya materai
- b) Biaya administrasi
- c) Biaya asuransi jiwa
- d) Biaya asuransi jaminan
- e) Biaya notaris.¹⁷

¹⁷ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 05 Mei 2015, Pukul 17:35.

2. Kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam Meningkatkan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam menyalurkan dana kepada nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentunya pihak Bank Syariah mandiri KCP Sipirok akan mengalami kendala-kendala, diantaranya adalah sebagai berikut:

a) Kurangnya pemahaman nasabah

Dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah, tentunya pihak warung mikro harus melakukan sosialisasi terhadap nasabah yang belum mengetahui apa dan bagaimana proses pengajuan pembiayaan pada bank syariah. Dalam hal ini dibutuhkan strategi untuk memberikan pemahaman kepada nasabah agar nasabah lebih mengerti lagi bagaimana proses dalam mengajukan pembiayaan.¹⁸

Kurangnya pemahaman nasabah dikarenakan sebagian nasabah memiliki tingkat pendidikan rendah dan sebagian mereka umurnya sudah tua. Sehingga mereka tidak tahu apa yang harus mereka lakukan ketika mengajukan pembiayaan. Maka karyawan harus sabar ketika memberikan penjelasan tentang bagaimana cara dalam memperoleh pembiayaan, sampai nasabah paham betul dengan penjelasan mereka, mulai dari persyaratan yang harus dipenuhi sampai kepada proses pencairan.

¹⁸ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 07 Mei 2015, Pukul 17:05.

b) Tanda tangan berbeda

Tanda tangan merupakan salah satu syarat dalam mengajukan pembiayaan. Akan tetapi perbedaan tanda tangan ini sering kali terjadi. Seperti perbedaan tanda tangan dalam KTP dengan tanda tangan ketika menandatangani berkas-berkas pengajuan pembiayaan.

Perbedaan tanda tangan diakibatkan karena nasabah jarang melakukan tanda tangan, dan pada saat proses penandatanganan berkas, nasabah yang menandatangani berbeda dengan yang ada di KTP. Bank tidak akan mencairkan pembiayaan apabila nasabah yang di KTP dan yang menandatangani berbeda. Akan tetapi pihak bank akan memaklumi apabila nasabah yang datang dengan yang di KTP sama walaupun tanda tangannya berbeda dengan syarat perbedaan tanda tangan tersebut tidak terlalu jauh dengan yang ada di KTP. Pihak bank juga akan memberikan waktu kepada nasabah untuk memperbaiki tanda tangannya agar sesuai dengan yang ada di KTP.¹⁹

c) Pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad

Pembiayaan yang tidak sesuai dengan akad ini sering kali terjadi. Ketika melakukan pengajuan pembiayaan, nasabah mengaku bahwa dana tersebut dibutuhkan untuk pengembangan usaha akan tetapi setelah dana dicairkan, nasabah menggunakan sebagian dana

¹⁹ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 07 Mei 2015, Pukul 17:50.

tersebut untuk keperluan pribadinya bukan untuk pengembangan usahanya.²⁰

Hal ini disebabkan dari kurang baiknya karakter si nasabah karena adanya pengalihan pembiayaan, baik itu pengalihan pembiayaan untuk orang lain atau pengalihan pembiayaan untuk kepentingan lain yang tidak sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu antara bank dengan nasabah. Misalnya, nasabah menggunakan dana untuk kepentingan pribadi, seperti bayar hutang, membeli motor atau hal lainnya yang tidak sesuai ketentuan akad.

Ketiga hal tersebut di atas merupakan kendala yang sering terjadi ketika pihak bank khususnya karyawan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok menyalurkan pembiayaan ke nasabah.

Nasabah merupakan pihak yang sangat dibutuhkan oleh bank. Tanpa adanya nasabah, kemungkinan bank akan kesulitan dalam melakukan operasinya bahkan sama sekali tidak bisa beroperasi. Untuk mempertahankan nasabah, agar bank terus bisa beroperasi dengan sebaik mungkin, maka bank membutuhkan strategi.

3. Peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam Upaya Meningkatkan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Adapun peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah UMKM adalah sebagai berikut:

²⁰ Wawancara dengan Ali Umar sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 06 Mei 2015, Pukul 12:00.

a) Melakukan promosi

Promosi merupakan kegiatan yang sangat penting. Dalam kegiatan ini setiap bank atau lembaga keuangan lainnya berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Promosi juga dikatakan sebagai proses berlanjut karena dapat menimbulkan rangkaian perusahaan yang selanjutnya, karena itu promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi agar melakukan pertukaran dalam pemasaran.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook dalam rangka meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah dengan melakukan promosi. Bukan hanya bagian marketing saja yang mempromosikan produk, akan tetapi seluruh karyawan ikut serta dalam mempromosikan produknya mulai dari satpam sampai pimpinan.

Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook adalah dengan cara terjun langsung ke lapangan untuk memperkenalkan produknya, untuk produk warung mikro ini, masyarakat yang dituju adalah para pedagang di pasar seperti pedagang sembako, klontong, dan grosir. Bukan hanya itu saja, bank

juga memberikan hadiah kepada nasabah berupa jam, tas, payung, pulpen dan membuat grai ketika ada acara-acara penting di Sipirok.²¹

b) Menjalin hubungan baik dengan masyarakat

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Karena apabila hubungan antara bank dengan masyarakat baik, maka citra bank di mata masyarakat akan baik pula.

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat dilakukan dengan cara melakukan pendekatan kepada masyarakat. Menghadiri setiap acara yang dilakukan oleh masyarakat seperti pada saat nasabah/masyarakat mengadakan pesta. Memberikan hadiah berupa papan bunga, membuat grai pada saat acara penting di Sipirok, seperti acara 17 Agustus, ramah dan sopan ketika bertemu dengan nasabah walaupun di luar bank.²²

c) Memberikan pelayanan yang baik

Agar nasabah lama tetap bertahan, maka Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah. Dengan memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, niscaya citra bank di mata nasabah akan baik pula.

²¹ Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 07 Mei 2015, Pukul 17:53.

²² Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, pada 07 Mei 2015, Pukul 17:54.

Pelayanan yang prima diberikan oleh bank kepada nasabah agar nasabah tetap nyaman ketika berhadapan dengan bank, dengan cara satpam yang selalu siap membukakan pintu ketika nasabah datang, mengucapkan salam kepada nasabah, memberikan senyum termanis kepada nasabah, menjelaskan apa yang tidak dimengerti nasabah, ramah dan sopan santun, proses pencairan yang cepat dan siap mendengarkan setiap keluhan nasabah.

- d) Memberikan biaya yang relatif sedikit kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan.

Biaya yang dibebankan kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan relatif sedikit. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan ke bank, semua berkas-berkas yang dibutuhkan sudah disediakan pihak bank seperti materai, asuransi jaminan, asuransi jiwa dan notaris. Yang perlu dilengkapi nasabah adalah persyaratan pengajuan pembiayaan. Maka wajar saja nasabah mengeluarkan biaya untuk kelancaran proses pencairan.

Adapun biaya yang dikeluarkan oleh nasabah yaitu untuk Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya) dan Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama) dengan limit pembiayaan 10 juta sampai dengan 100 juta, dikenakan biaya administrasi sebesar 1% dari nilai pembiayaan, sedangkan untuk Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM-Tunas) dengan limit pembiayaan 2 juta sampai dengan 10 juta dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 60.000,-, biaya materai,

biaya asuransi jiwa, biaya asuransi jaminan, dan biaya notaris. Untuk pembayaran biaya tersebut, nasabah bisa langsung membayarkannya kepada pihak bank atau bank melakukan potongan dari dana pembiayaan yang akan dicairkan.²³

e) Analisis pesaing

Salah satu upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah dengan memperhatikan perilaku pesaing. Analisis pesaing ini berguna untuk mengetahui apa keunggulan dan kelemahan dari pesaing. Maka bank dapat dengan mudah melakukan serangan terhadap kelemahan dari pesaing.

Analisis pesaing dilakukan dengan cara memantau setiap gerak-gerik dari pesaing. Mencari tahu dimana letak dari kelemahan pesaing, mencari tahu lokasi yang belum disentuh oleh pesaing dengan cara melakukan sosialisasi ke masyarakat. Apabila pihak bank sudah mengetahui lokasi yang belum disentuh oleh pesaing, maka pihak bank terjun langsung ke lokasi untuk menawarkan produk mereka, khususnya produk warung mikro.²⁴

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian diatas, dapat diperoleh bahwa warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah layanan pembiayaan di kantor cabang dan

²³ Wawancara dengan Ali Umar Sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook, pada 13 Mei 2015, Pukul 11:16.

²⁴ Wawancara dengan Ali Umar Sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook, pada 13 Mei 2015, Pukul 11:20.

cabang pembantu untuk nasabah kategori mikro. Plafon maksimum yang diberikan kepada nasabah melalui warung mikro BSM adalah Rp100 juta sesuai dengan rata-rata maksimum kebutuhan usaha mikro saat ini.

Aplikasi dari pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok adalah dengan menggunakan akad *murābahah*. *Murābahah* merupakan suatu bentuk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah, dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam aplikasinya bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

Pengaplikasian dari pembiayaan warung mikro ini juga adalah bank memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang sesuai kebutuhan yang telah ditetapkan di akad. Akan tetapi, bank tetap melakukan pengawasan kepada nasabah agar tidak menyalahgunakan dana tersebut, seperti membeli barang yang tidak sesuai dengan syariah Islam, atau menggunakan dana tersebut untuk usaha yang haram.

Hasil penelitian juga menyatakan bahwa bank dalam menyalurkan dananya ke UMKM, haruslah usaha yang operasinya sesuai dengan prinsip syariah. Bukan usaha yang dilarang oleh syariah Islam dan haruslah sesuai dengan ketetapan Dewan Syariah Nasional (DSN). Dari hasil penelitian diperoleh bahwa nasabah UMKM yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP telah sesuai dengan ketetapan yang ada dan juga telah sesuai dengan prinsip syariah.

berdasarkan hasil penelitian penulis diperoleh bahwa dalam menyalurkan pembiayaan ke nasabah UMKM Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok mempunyai kendala-kendala, yaitu: kurangnya pemahaman nasabah pada proses pengajuan pembiayaan, tanda tangan yang berbeda antara KTP dan pada saat penandatanganan akad dan juga pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri KCP sipirok kepada nasabah tidak sesuai dengan akad.

Adapun peran Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah dengan melakukan promosi semaksimal mungkin. Seperti promosi melalui brosur, pemasangan spanduk, penjualan pribadi yaitu mempromosikan sendiri produk warung mikro tersebut kepada masyarakat, menjalin hubungan baik dengan masyarakat, memberikan pelayanan yang baik.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis bisa memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kendala-kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam menyalurkan dananya kepada nasabah UMKM adalah: a) Kurangnya pemahaman nasabah. b) Tanda tangan yang berbeda. c) Pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad.
2. Peran PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah: a) Promosi. b) Menjalin hubungan baik dengan masyarakat. c) Memberikan pelayanan yang baik. d) Analisis pesaing.

B. Saran

1. Kepada pihak Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok, diharapkan untuk dapat terus mempertahankan dan bahkan meningkatkan kinerja warung mikronya, sekaligus memperbaiki apabila ada kelemahan dan kekurangan.
2. Bank Syariah mandiri KCP Sipirok diharapkan lebih memberdayakan masyarakat yang kurang mampu untuk dibina dalam meningkatkan UMKM mereka sehingga menjadi pengusaha yang sukses dan bertaqwa.
3. Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok diharapkan lebih meningkatkan pemasaran produk warung mikronya baik itu melalui promosi atau media

lainnya agar nasabah lebih bisa memahami apa dan bagaimana pembiayaan warung mikro tersebut. Dan juga agar pertumbuhan jumlah nasabah UMKM semakin meningkat.

4. Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok diharapkan dalam menyalurkan pembiayaan pada sektor UMKM agar memberikan akad pembiayaan yang sesuai. Pada sektor UMKM, seharusnya akad yang diberikan adalah akad mudharabah dan musyarakah karena UMKM merupakan usaha produktif, agar nantinya tidak terjadi penyalahgunaan dana oleh nasabah.
5. Kepada peneliti berikutnya agar lebih lanjut meneliti permasalahan dalam penelitian ini, karena penelitian ini masih memiliki kelemahan dan kekurangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Alma, Buchari, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta: Alvabet, 2000.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Brosur *BSM Warung Mikro*, Bank Syariah Mandiri.
- Fhatoni, Abdurrahmat, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Hasibuan, Malayu S.P, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.
- Iska, Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012.
- Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- _____, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Karim, Adiwarmanto A, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Kuncoro, Mudrajad, *Masalah, Kebijakan, dan Politik Ekonomika Pembangunan*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.

Nazir, Moh, *Metode penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.

Nurastuti, Wiji, *Teknologi Perbankan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.

Rivai, Veithzal, dkk, *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.

_____, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.

Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.

_____, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Sukirno, Sadono, et al, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2012.

Thoha, Mahmud, *Globalisasi Krisis Ekonomi dan Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan*, Jakarta: PT Pustaka Quantum, 2002.

Toruan, Rayendra L, *Strategi Bisnis Meningkatkan Daya Jual Pada Situasi Sulit*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008.

W.J. Poerwadarminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, Jakarta: Balai Pustaka, 2007.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Ekonomi Islam dan Hikmah “Peran Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM”, <http://abiagsa.blogspot.com/2011/03/peran-perbankan-syariah-dalam-pemberdayaan-UMKM>.

Tatiek Koerniawati, “Memahami Konsep Operasional UMKM”,
<http://tatiek.lecture.ub.ac.id/2009/07/memahami-konsep-operasional-UMKM>.

[Www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id) tentang *Annual Report BSM 2013 (Laporan Manajemen)*.

[Www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id) tentang *Annual Report BSM 2011 (Laporan Manajemen)*.

Wawancara dengan Juni Rachman sebagai *Messenger* di bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.

Wawancara dengan Anita Rachman sebagai *Admin Pembiayaan Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.

Wawancara dengan Ali Umar Sebagai *Pelaksana marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.

Wawancara dengan Tangunan Siregar Salah Satu Nasabah UMKM Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.

Wawancara dengan Armansyah Simamora Salah Satu Nasabah UMKM Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS

Nama : **RAHMA YULI HARAHAP**
NIM : 11 220 0026
Tempat/Tgl Lahir : Sabahotang, 28 Juli 1993
Alamat : Sabahotang, Kec. Barumun, Kab. Padang
Lawas, Sibuhuan.

B. ORANG TUA

Ayahanda : **Sahat Sumiar Harahap**
Pekerjaan : Petani
Alamat : Sabahotang, Kec. Barumun, Kab. Padang
Lawas, Sibuhuan.
Ibunda : **Mega Sari Hasibuan**
Pekerjaan : Petani
Alamat : Sabahotang, Kec. Barumun, Kab. Padang
Lawas, Sibuhuan.

C. PENDIDIKAN

1. SD Negeri 101010 Desa Sabahotang, Kec. Barumun, Kab. Padang Lawas, selesai Tahun 2005.
2. MTs Al-Mukhlisin Sibuhuan selesai Tahun 2008
3. MAS Al-Mukhlisin Sibuhuan selesai Tahun 2011
4. IAIN Padangsidempuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah (PS) selesai Tahun 2015.

PEDOMAN OBSERVASI

Pedoman observasi yang digunakan Peneliti adalah mengenai gambaran umum perusahaan yaitu gambaran umum Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook yang terdiri dari:

1. Sejarah singkat berdirinya Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook.
2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook.
3. Produk pendanaan, pembiayaan dan jasa Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook.
4. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook.
5. Prosedur pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Sapirook

PEDOMAN WAWANCARA

A. Karyawan divisi warung mikro BSM KCP Sipirok

Nama :

Jabatan :

Hari/tanggal :

1. Apa pengertian dari pembiayaan warung mikro ini?
2. Produk apa saja yang ada di divisi pembiayaan warung mikro BSM KCP Sipirok?
3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan warung mikro BSM ini mulai awal kemunculannya?
4. Bagaimana pengaplikasian produk pembiayaan warung mikro di BSM KCP Sipirok?
5. Apakah pengaplikasian tersebut sudah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan?
6. Apa keunggulan dari produk pembiayaan warung mikro ini sehingga cocok untuk UMKM?
7. Bagaimana prosedur pengajuan sampai tahap realisasi pembiayaan warung mikro ini?
8. Apa saja persyaratan yang harus dilengkapi nasabah UMKM untuk memperoleh pembiayaan?
9. Apakah ada biaya yang dibebankan kepada nasabah UMKM dalam proses pengajuan pembiayaan?
10. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah UMKM yang ada di BSM ini?
11. Apakah kendala-kendala yang dihadapi oleh bapak/ibu dalam menyalurkan dana kepada nasabah UMKM?
12. Bagaimana peran BSM dalam upaya meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM?

B. Nasabah UMKM

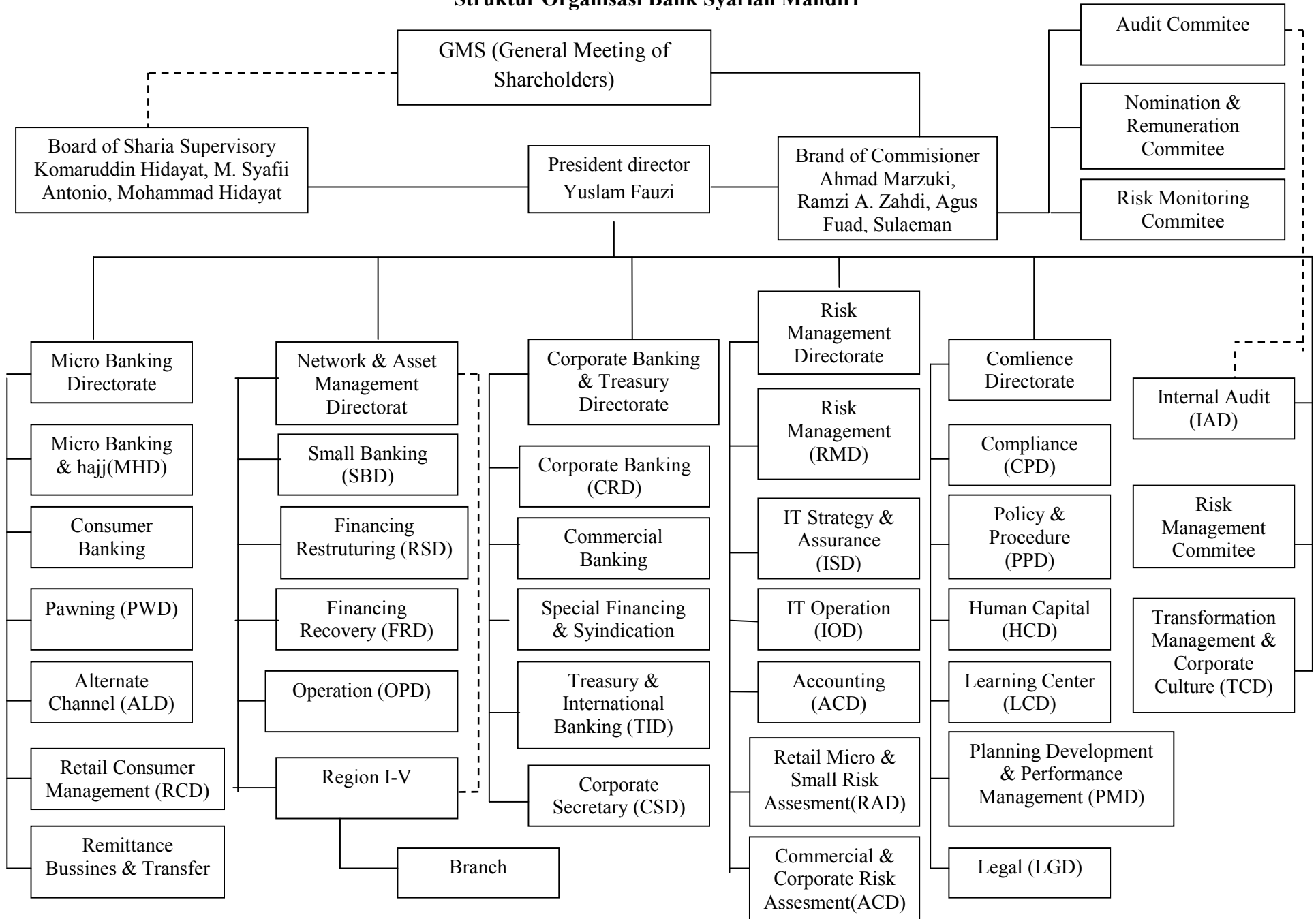
Nama :

Jenis Usaha :

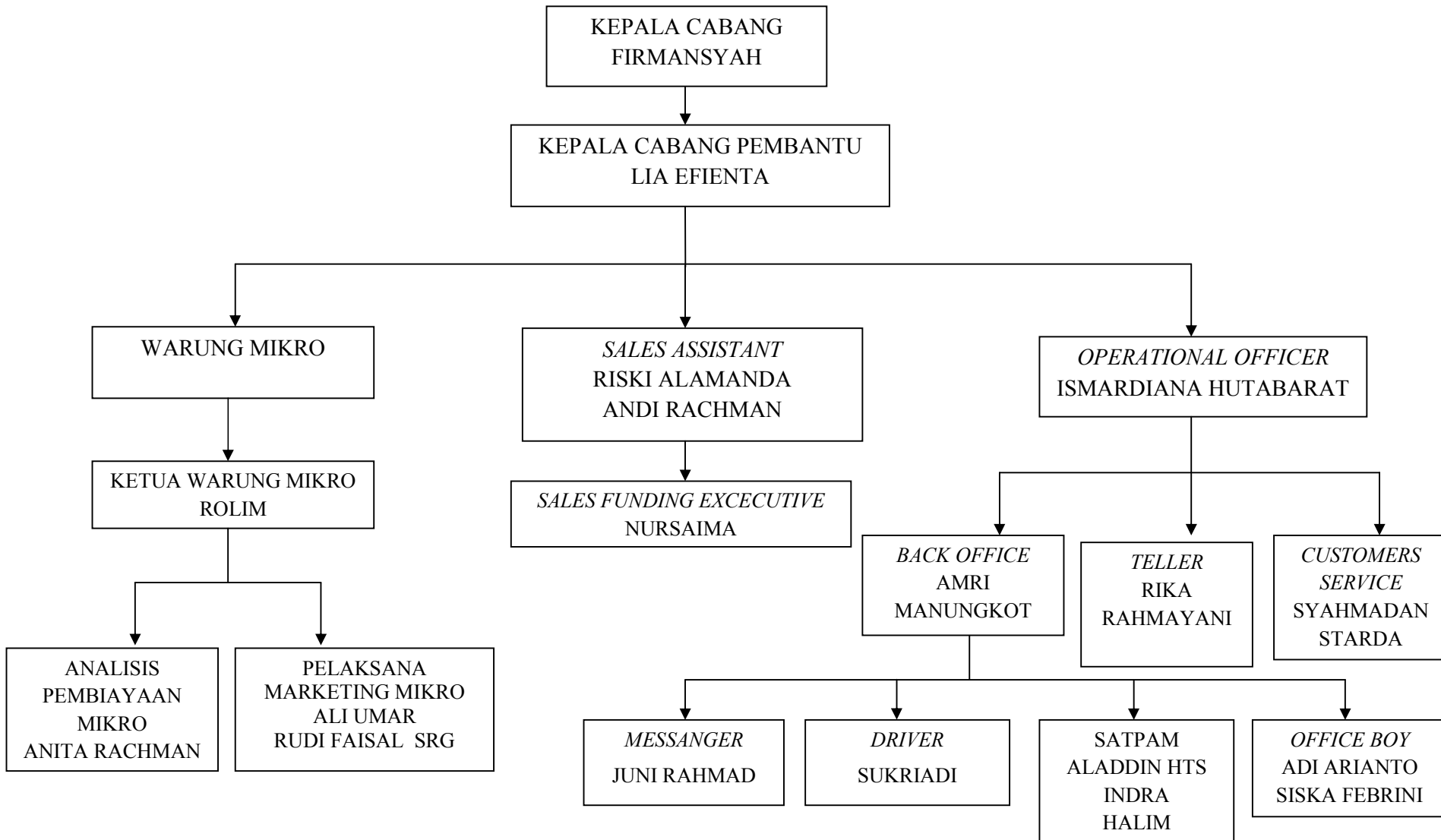
Hari/tanggal :

1. Sejak kapan bapak/ibu menjadi nasabah di BSM KCP Sipirok?
2. Bagaimana menurut bapak/ibu BSM KCP Sipirok?
3. Produk apa yang bapak/ibu gunakan di BSM?
4. Bagaimana menurut ibu promosi atau pelayanan yang diberikan oleh BSM?
5. Apakah proses mengajukan pembiayaan di BSM itu sulit?
6. Apakah pembiayaan yang diperoleh dari BSM sudah membantu usaha bapak/ibu?

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok





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

Nomor : In.19/G/TL.00/ 237 /2015

Padangsidimpuan, 20 Maret 2015

Lamp. : -

Hal : Mohon Izin Riset

Kepada Yth ;
Pimpinan PT. Bank Syari'ah Mandiri Tbk
Kantor Cabang Pembantu Sipirok.
di-
Sipirok.

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan menerangkan bahwa :

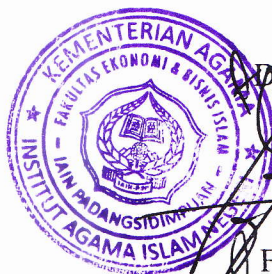
Nama : Rahma Yuli Harahap
NIM : 11.220.0026
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syari'ah

adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syari'ah IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul **"Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok"**.

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini disampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,

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

Sipirok, 22 April 2015
No. 17/092-3/446

PT Bank Syariah Mandiri
Cabang Pembantu Sipirok
Jl. Merdeka No. 95 Sipirok
Tapanuli Selatan, 22742
Telp. (0634) 41520
Fax. (0634) 41561
www.syariahmandiri.co.id

Kepada :
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jl. HT. Rijal Nurdin Km. 5
Padangsidempuan 22733

Up. Yth.: Bapak/ibu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan

Perihal : **IZIN RISET / PENELITIAN DI BSM KCP SIPIROK UNTUK KEBUTUHAN
PENYELESAIAN SKRIPSI MAHASISWAI IAIN PADANGSIDIMPUAN
AN.RAHMA YULI HARAHAP/ 11.220.0026**

Ref : Surat IAIN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam no. In.19/G/TL.00/237/2015 perihal
"Permohonan Izin Riset/ Penelitian Penyelesaian Skripsi.

Assalaamu'alaikum Wr.Wb.

Semoga Bapak / ibu Dekan dan seluruh staff, dalam keadaan sehat walafiat dan selalu dalam perlindungan Allah SWT, Amin.

Sehubungan dengan referensi di atas, dengan ini kami mengizinkan pelaksanaan riset sesuai dengan judul "Faktor faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT.Bank Syariah Mandiri" di kantor Bsm KCP Sipirok dengan memperhatikan sebagai berikut :

1. Berdisiplin, berpenampilan dan berkomunikasi baik.
2. Menyampaikan batasan waktu pelaksanaan riset di kantor BSM KCP Sipirok.
3. Menyampaikan laporan setiap kegiatan selama berada di kantor BSM KCP Sipirok.
4. Menjaga kerahasiaan Bank dan tidak diperkenankan mengambil atau meng-copy data Bank Syariah tanpa seizin dan diketahui oleh pihak Bank
5. Menjaga etika sopan santun dan tidak membuat kerugian Bank baik material ataupun apapun yang menyangkut nama baik Bank.
6. Hal yang dianggap perlu untuk dipatuhi sesuai peraturan Bank.
7. Menyerahkan copy-an hasil skripsi pada pihak Bank.

Demikian kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sesuai permohonan dan dapat berguna bagi pihak Bank dan Mahasiwa/i yang bersangkutan.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kejasamanya diucapkan terimakasih.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

PT. BANK SYARIAH MANDIRI
Sub Branch Office SIPIROK

Lia Efienta
Sub Branch Manager

Ismardiana Hutabarat
Operation Officer

SURAT KETERANGAN RISET
No. 17/121-3/446

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ismardiana Hutabarat
Jabatan : *Operational Officer*

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Rahma Yuli Harahap
NIM : 11 220 0026
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Jumlah Nasabah
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank
Syariah Mandiri Tbk KCP Sapirook.

Adalah benar telah selesai melakukan riset/penelitian di PT Bank Syariah
Mandiri Tbk KCP Sapirook mulai Februari sampai dengan Mei 2015.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan seperlunya.

Sapirook, 20 Mei 2015


Ismardiana Hutabarat
Operational Officer

SURAT KETERANGAN PENGAMBILAN DATA

No. 17/120-3/446

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ismardiana Hutabarat
Jabatan : *Operational Officer*

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Rahma Yuli Harahap
NIM : 11 220 0026
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Jumlah Nasabah
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Bank
Syariah Mandiri Tbk KCP Sapiro.

Telah selesai mengambil data penelitian di PT Bank Syariah Mandiri Tbk KCP
Sapiro.

Demikian disampaikan agar dapat digunakan seperlunya.

Sapiro, 20 Mei 2015



Ismardiana Hutabarat
Operational Officer