



**PERANAN PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI
DALAM MENINGKATAN USAHA MASYARAKAT
KECAMATAN BATANG TORU**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syari'ah*

Oleh

RAHMAT KURNIAWAN
NIM. 10 220 0031



JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2014



**PERANAN PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI
DALAM MENINGKATKAN USAHA MASYARAKAT
KECAMATAN BATANG TORU**

SKRIPSI

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

Oleh

RAHMAT KURNIAWAN

NIM. 10 220 0031

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I

Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 2003 12 2001

PEMBIMBING II

Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1015

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2014

Hal : Skripsi
An. Rahmat Kurniawan
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 24 April 2015
Kepada Yth:
Rektor IAIN Padangsidempuan
di-
Padangsidempuan

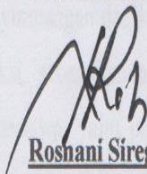
Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara **Rahmat Kurniawan** yang berjudul **Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru**, 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.

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

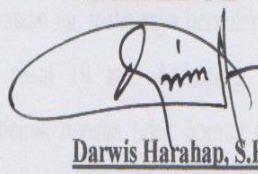
Wassalamu'alaikumWr.Wb

PEMBIMBING I



Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 2003 12 2001

PEMBIMBING II



Darwis Harahap, S.HL., M.Si
NIP. 19780818 200901 1015

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKIRPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang.
Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RAHMAT KURNIAWAN
NIM : 10.220.0031
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul skripsi : PERANAN PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO
BANK SYARIAH MANDIRI DALAM
MENINGKATKAN USAHA MASYARAKAT
KECAMATAN BATANG TORU

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya serahkan ini adalah benar merupakan hasil karya 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 2.

Seiringan dengan hal tersebut, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran 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, 16 Januari 2015

Pembuat Pernyataan



RAHMAT KURNIAWAN
NIM: 10.220.0031

DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQOSYAH SARJANA

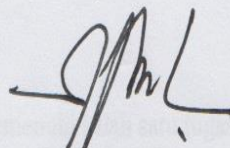
NAMA : RAHMAT KURNIAWAN
NIM : 10 220 0031
JUDUL : PERANAN PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO BANK SYARIAH
MANDIRI DALAM MENINGKATKAN USAHA MASYARAKAT
KECAMATAN BATANG TORU

Ketua

Sekretaris



Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 2003 12 2001

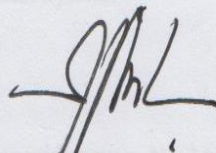


Ikhwanudin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

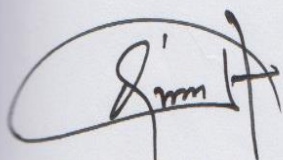
Anggota



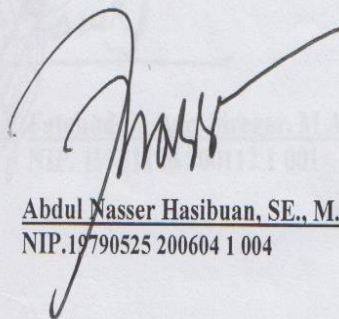
Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 2003 12 2001



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



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



Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Diuji di Padangsidimpuan pada tanggal	: 20 Juni 2014
Pukul	: 09.00 s.d 11.30
Hasil/ Nilai	: 78,88 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)	: 3,88
Predikat	: Cukup/ Baik/ Amat Baik/ Cum Laude*)
*) Coret yang tidak perlu	



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

Jl. H. T. Rizal Nurdin Km, 4,5 Sihitang 22733
Telepon. (0634)-22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul skripsi : Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru.

Nama : Rahmat Kurniawan

NIM : 10 220 0031

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi Islam (SEI)

dalam Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 30 April 2015

Dekan,



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag

NIP. 19731128 200112 1 001

ABSTRAK

Nama : RAHMAT KURNIAWAN
NIM : 10.220.0031
Judul : “Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru”.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru. Apa saja faktor pendukung dan penghambat pembiayaan warung mikro dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan pembiayaan warung mikro bank syariah mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru. Dan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pembiayaan warung mikro dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi dari segala gejala yang ada yaitu gejala yang berdasarkan fakta pada saat penelitian. Penelitian dimaksudkan untuk menggambarkan secara sistematis mengenai fakta yang berhubungan dengan objek penelitian ini. Data-data ini diperoleh dari informan peneliti kemudian diolah secara deskriptif.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru memberikan kontribusi berupa tambahan modal terhadap perkembangan usaha masyarakat. Sehingga masyarakat dapat menggunakan dana tersebut untuk menambah kuantitas dan kualitas dagangan, memperluas usaha maupun menambah perlengkapan usaha masyarakat. Adapun faktor pendukung adalah faktor psikologis, faktor media dan sarana, faktor sosial. Sedangkan yang menjadi faktor penghambat adalah adanya persepsi masyarakat bahwa pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri sama dengan kredit bunga Bank Konvensional, kurangnya sosialisasi dan karena minimnya pengetahuan masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Terhadap Peningkatan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru”**. Shalawat dan salam penulis mohonkan kepada Allah SWT, semoga tetap dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa ummatnya dari zaman kebodohan ke zaman yang berilmu pengetahuan seperti yang ada pada saat sekarang ini.

Skripsi ini diajukan guna melengkapi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini sangat sulit diwujudkan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusinya baik secara material maupun spiritual khususnya kepada:

1. Bapak Dr.H.Ibrahim, MCL selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan
2. Bapak Fatahuddin Aziz M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan
3. Ibu Rosnani Siregar M.Ag selaku dosen pembimbing I
4. Bapak Dawis Harahap M.Si selaku dosen pembimbing II

5. Ibunda tercinta Julita Enni Simatupang dan Ayahanda tersayang Solahuddin Siregar yang telah memberikan dukungan penuh kepada peneliti, baik dalam bentuk dukungan moril ataupun dukungan materil.
6. Adik-adikku tersayang Yusrina Elini Putri Siregar, Defi Ainun Delilah Siregar dan Fikri Haikal Hidayat Siregar yang terus memberikan semangat dan mendo'akan peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Para Dosen dan Akademisi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan
8. Bapak Sugeng Sukoco Kepala Warung Mikro dan seluruh jajaran karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru yang telah membantu penulis selama proses penelitian.
9. Rekan-rekan Pengurus Himpunan Mahasiswa Islam Cabang Padangsidempuan Periode 2013-2014.
10. Rekan-Rekan Pengurus BPL HMI Cabang Padangsidempuan Periode 2013-2014 yang telah memberikan motivasi luar biasa kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Rekan-Rekan Pengurus DEMA IAIN Padangsidempuan Periode 2013-2014 yang tetap memberikan masukan dan kritiknya demi penyelesaian skripsi ini.
12. Rekan-rekan Pengurus Unit Kegiatan Mahasiswa Kelompok Studi Ekonomi Islam Ittihad (UKM-KSEI ITTIHAD) Periode 2013-2014
13. Rekan-Rekan Pengurus Demisioner Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (HMPS-PS) Periode 2010-2011.

14. Rekan-Rekan Pengurus Demisioner Musyawarah Senat Mahasiswa (MUSMA) Periode 2012-2013.

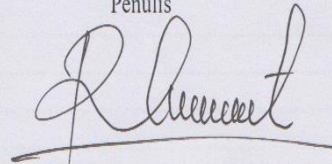
15. Seluruh teman-teman seperjuangan penulis yang selalu memberikan dukungan dan saling berbagi kepada penulis selama menjalankan penelitian

16. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan yang telah membantu menyelesaikan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran akan selalu penulis harapkan. Semoga dengan disusunnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Padangsidempuan, 16 Januari 2015

Penulis



RAHMAT KURNIAWAN

NIM. 10 220 0031

DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Lembar Pengesahan	i
Surat Pernyataan Pembimbing	ii
Lembar Pernyataan Keaslian Skripsi	iii
Berita Acara Ujian Munaqosyah	iv
Pengesahan Dekan FEBI IAIN Padangsidempuan	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	4
C. Batasan istilah	4
D. Rumusan masalah	7
E. Tujuan penelitian	7
F. Kegunaan penelitian	8
G. Sistematika pembahasan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Kerangka teori	10
1. Pengertian Pembiayaan	10
2. Unsur-Unsur Pembiayaan	12
3. Tujuan Pembiayaan	17
4. Jenis-Jenis Pembiayaan	18
5. Tahapan-Tahapan Pemberian Pembiayaan	20
6. Warung Mikro	34
7. Usaha Mikro	40
B. Penelitian Terdahulu	42
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	43
A. Waktu Penelitian	43
B. Lokasi Penelitian	43
C. Jenis Penelitian	43
D. Subjek Penelitian	44
E. Sumber Data	44

F. Teknik pengumpulan Data	45
G. Teknik Analisis Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Deskripsi Hasil Penelitian	49
1. Gambaran Umum Masyarakat Kecamatan Batang Toru.....	49
2. Letak Geografis Kecamatan Batang Toru	51
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	53
1. Peranan Pembiayaan Warung Mikro	53
2. Faktor Pendukung dan Penghambat	56
C. Analisis Pembahasan	61
BAB V PENUTUP.....	64
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	64

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi suatu bangsa memerlukan pola pengaturan pengelolaan sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu serta dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Lembaga-lembaga perekonomian bahu membahu dan menggerakkan semua potensi ekonomi agar berhasil guna secara optimal. Lembaga keuangan mempunyai peranan yang sangat strategis dalam menggerakkan roda perekonomian.

Salah satu lembaga keuangan itu adalah Bank Syari'ah. Sesuai dengan labelnya, Bank Syari'ah adalah institusi keuangan yang berbasis syari'ah Islam. Secara umum bank syari'ah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun dalam produk lainnya. Pada sistem operasional bank syari'ah yakni produk pendanaan menggunakan prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*. Pada produk pembiayaan ataupun penyaluran dana menggunakan prinsip *murabahah*, *salam*, *istishna* untuk pola jual-beli, lalu menggunakan prinsip *mudharabah* dan prinsip *musyarakah* untuk pola Investasi, dan menggunakan prinsip *ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik* untuk pola sewa. Kemudian untuk fungsi jasa keuangan menggunakan prinsip *wakalah*, prinsip *kafalah*, prinsip *hawalah*, prinsip *sharf* dan prinsip *ijarah*.¹

¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2011), hlm.1-2

Terkait dengan asas operasional bank syari'ah, berdasarkan Undang-undang No. 21 Tahun 2008, disebutkan bahwa perbankan syariah dalam melaksanakan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Dan memiliki tujuan yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.²

Dalam pencapaian tujuan tersebut, Bank Syari'ah Mandiri memiliki visi dan misi untuk hal itu yakni, Bank Syari'ah Mandiri Terpercaya Pilihan Mitra Usaha. Dan misinya adalah mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan, mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen Usaha Mikro Kecil Menengah, mengembangkan nilai-nilai syari'ah universal.

Pada segmen Usaha Mikro Kecil Menengah, Bank Syari'ah Mandiri memiliki program pembiayaan yang disebut Warung Mikro. Pembiayaan warung mikro diberikan kepada nasabah pada sektor usaha mikro dengan tujuan untuk mendorong kinerja atau mengembangkan usaha nasabah yang diberikan pembiayaan. Pembiayaan Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum. Dengan hasil penjualan paling banyak Rp. 100.0000.000 (seratus juta rupiah).³

Pembiayaan warung mikro ini menggunakan prinsip *murabahah*. Secara sederhana *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut

54 ² Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2009), hlm.

³ www.trainingmikro.pdf (data training warung mikro BSM KCP Batang Toru)

ditambah keuntungan yang disepakati.⁴ Dimana pihak bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pihak pembeli. Metode penetapan harga yang digunakan dalam pembiayaan murabahah adalah *mark up pricing*. Sebagai penjual, bank mendapatkan keuntungan atas barang yang dijualnya kepada nasabah. Keuntungan tersebut ditetapkan sebagai margin atau *mark up* dari harga pokok perolehan barang yang dijualnya. Dengan demikian harga jual kepada nasabah adalah harga pokok perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan bank. Setelah barang diperoleh nasabah, barang tersebut dapat dibayar secara tunai maupun secara angsuran kepada bank syari'ah dalam jangka waktu yang disepakati.⁵

Pemberian pinjaman modal kepada masyarakat sifatnya adalah untuk mendorong usaha tersebut agar dapat meningkatkan pendapatan usahanya. Untuk itulah peran dari Bank Syari'ah Mandiri sangat diperlukan dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat terutama bagi usaha kecil secara mudah sehingga akan mampu meningkatkan serta mengembangkan kinerja dari suatu usaha yang dijalankannya. Modal yang diterima nasabah digunakan untuk modal kerja, investasi dan konsumtif.

Pada penelitian ini, peneliti memilih Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru dengan alasan karena lokasi Bank dekat pusat perdagangan yaitu pasar sempurna Batang Toru. Kecamatan Batang Toru adalah salah satu kabupaten Tapanulis Selatan, Sumatera Utara, Indonesia. Kecamatan Batang Toru berpusat dikelurahan Wek 1, Wek 2, Wek 3, dan Wek 4 yang lebih

⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 113

⁵Yusak Lasmana, *Accounty Officer Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia, 2009), hlm.66

sering disebut masyarakat Batang Toru. Karena setiap hari selasa dan jum'at merupakan hari pekan untuk berbelanja dan menjual hasil perkebunan dan hasil tangkapan dari sungai Batang Toru⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Asrul April 2014 bahwa pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dengan akad murabahah dapat membantu pengembangan usahanya. Walaupun demikian, sebagian besar pedagang yang berada di Kecamatan Batang Toru belum banyak yang menjadi nasabah warung mikro Bank Syariah Mandiri. padahal fungsi Bank Syariah merupakan sebagai investor berdasarkan syariat Islam.⁷

Maka bertolak dari permasalahan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, **“Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru”**.

B. Batasan Masalah / Fokus Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah pada nasabah yang mengajukan pembiayaan mikro sektor produktif dan peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri terhadap peningkatan usaha masyarakat.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari kerancuan dalam penulisan ini, peneliti membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian. Adapun batasan istilah yang terdapat dalam penelitian ini adalah

⁶ Id.m.wikipedia.org/wiki.letak geografis Batang Toru.com, diakses tanggal 02 Juni 2014.

⁷ Bapak Asrul, *Wawancara*, 8 April 2014, di Batang Toru.

1. Peranan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia peranan berasal dari kata perana yang artinya pengaruh yaitu daya yang timbul dari dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.⁸Dalam perekonomian, pembiayaan warung mikro Bank Syariah berperan sebagai memberikan dana kepada pihak-pihak yang defisit dana dari pihak yang surplus dana untuk peningkatan usahanya.

2. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

3. Warung Mikro

Warung mikro adalah layanan kantor cabang atau kantor cabang pembantu yang ditunjuk untuk memasarkan, memproses, dan mengelola portofolio pembiayaan segmen mikro di Bank Syariah.

4. Pembiayaan warung mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan yang bersifat produktif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan/ badan usaha dengan limit sampai dengan seratus juta.¹⁰

⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2001), hlm. 854

⁹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.72.

¹⁰Data Training Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru.

5. Bank Syariah

Bank Syariah adalah suatu bank dalam operasi berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam.¹¹

6. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tradisional dan informal berarti belum terdaftar, belum tercatat, belum berbadan hukum. Dengan hasil penjualan paling banyak seratus juta rupiah.

7. Masyarakat

Masyarakat adalah kelompok manusia yang telah lama bertempat tinggal di suatu daerah yang tertentu dan mempunyai aturan (undang-undang) yang mengatur tata hidup mereka untuk mencapai tujuan yang sama¹²

8. Nasabah

Nasabah adalah orang yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Kemudian seseorang yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.¹³

9. Kecamatan Batang Toru

Kecamatan Batang Toru adalah salah satu kecamatan yang ada di kabupaten Tapanuli Selatan yang terdiri dari 19 Desa, 4 kelurahan, 45 dusun dan

¹¹Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Total Media, 2009), hlm. 184

¹²H. Hartomo dan Arnicun Aziz, *Ilmu Sosial Dasar*, (Jakarta : Bumi Aksara, 1990), hlm.90

¹³Eti Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2007), hlm.229

8 lingkungan. Kecamatan Batang Toru memiliki batas di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Tapanuli Utara, di sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Angkola Barat, di sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Muara Batang Toru dan Kecamatan Angkola Sangkunur, sedangkan disebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Marancar dan Kecamatan Angkola Timur.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan pembiayaan warung mikro Bank Syari'ah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat di Kecamatan Batang Toru ?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat di Kecamatan Batang Toru ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri terhadap peningkatan usaha masyarakat di Kecamatan Batang Toru.
2. Untuk mengetahui faktor penghambat dan faktor pendukung pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan kepada penulis berkaitan dengan masalah yang diteliti secara teori maupun praktik dan sebagai persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) di IAIN Padangsidempuan.

2. Bagi masyarakat

Penelitian diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi masyarakat agar dapat memahami mengenai peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri terhadap peningkatan usaha masyarakat.

3. Bagi Lembaga Pendidikan.

Sebagai bahan referensi atau data pembanding sesuai dengan bidang yang akan diteliti, wawasan serta memberikan bukti empiris terkait penelitian sebelumnya mengenai peranan pembiayaan warung mikro terhadap peningkatan usaha masyarakat.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini, sistematika pembahasannya adalah :

1. Pada Bab I, membahas latar belakang masalah, batasan masalah/ fokus masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.
2. Pada Bab II, membahas landasan teori, penelitian terdahulu.

3. Pada Bab III, membahas metodologi penelitian, terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pengecekan keabsahan data.
4. Pada Bab IV, membahas tentang deskripsi hasil penelitian yaitu gambaran umum masyarakat Kecamatan Batang Toru, peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru dan faktor pendukung dan faktor penghambat dalam meningkatkan usaha masyarakat di Kecamatan batang Toru.
5. Pada Bab VI, terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I trust*, saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Pembiayaan artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) mempunyai tugas pokok melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat kemudian akan menyalurkan dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit yang dipakai dalam sistem perbankan konvensional berbasis bunga (*interest based*). Sedangkan dalam perbankan syari'ah dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).¹

Portofolio pembiayaan (*financing*) merupakan bagi terbesar dari aktiva bank, karena pembiayaan adalah aktivitas utama dari usaha perbankan. Dengan demikian maka pendapatan bagi hasil atau keuntungan jual-beli yang merupakan instrumen pembiayaan perbankan syari'ah merupakan sumber pendapatan yang dominan. Pembiayaan adalah pemberian fasilitas, penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit dana.

¹Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2009), hlm.29

Sedangkan menurut UU. Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah, "Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan berupa yaitu :

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Tansaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*

Berdasarkan kesepakatan antara Bank Syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujroh* tanpa imbalan atau bagi hasil.² Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, saling menguntungkan kedua belah pihak disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas. Sebagaimana firman Allah dalam surah an-Nisa' : 29 yaitu

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang

²Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), hlm.160

*berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*³

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa dalam kegiatan perekonomian harus dilandasi dengan dasar keridhaan yang sesuai dengan syariat Islam. Dan melarang melakukan kegiatan transaksi/ perpindahan harta yang tidak mengantar masyarakat kepada kesuksesan bahkan mengantarnya kepada kebejatan dan kehancuran, seperti praktek-praktek riba, perjudian, jual beli yang mengandung penipuan dan lain-lain. Hubungan timbal balik yang harmonis, peraturan dan syariat yang mengikat, serta transaksi yang menanti merupakan hal yang selalu berkaitan dengan bisnis. Dan barang siapa yang mengabaikannya sama saja membunuh diri sendiri atau membunuh masyarakat seluruhnya.⁴

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dan dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas, unsur-unsur pembiayaan tersebut adalah :

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan yang

³ Departemen Agama RI, *Al-Hidayah Al-Qur'an Tafsir Per Kata Tajwid Kode Angka*, (Tangerang : PT.KALIM, 2010), hlm. 84.

⁴ M. Quraish Shihab, *Tasir Al-Mishbah*, (Ciputat : Lentera Hati, Volume 2, 2000), hlm. 391-392

diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong. Sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحِلُّوْا شَعِيْرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهٰدِيَ وَلَا
الْقَلْبِدَ وَلَا ءَامِيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗ وَاِذَا
حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا ۗ وَلَا تَجْرِمْنٰكُمْ سَنَآءَ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ
الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا ۗ وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ
وَالْعَدْوٰنِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil haram, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.⁵

Pada ayat ini dijelaskan bahwa kegiatan tolong menolong merupakan prinsip dasar dalam menjalin kerjasama dengan siapapun, dimanapun, dan kapanpun selama tujuannya adalah kebajikan dan ketakwaan bukan kepada keburukan dan kenistaan.⁶

⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur`an dan Terjemahannya*, (Bandung : CV. Diponegoro, 2007), hlm. 106.

⁶ M. Quraish Shihab, *Tasir Al-Mishbah*, (Ciputat : Lentera Hati, Volume 3, 2001), hlm. 13.

- b. Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- c. Adanya persetujuan berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis, atau berupa instrumen. Sebagaimana firman Allah SWT dalam suroh Al-Baqoroh ayat 282 yaitu :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya :

*Hai orang beriman ! Jika kamu bermuamalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, hendaklah kamu menuliskannya.*⁷

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa kegiatan muamalah tidak secara tunai yang berarti hutang-piutang harus dituliskan. Karena menulisnya merupakan perintah atau tuntunan yang sangat dianjurkan, walau kreditornya tidak memintanya. Ini agar yang memberi piutang merasa lebih tenang dengan penulisan itu. Kemudian kepada yang berhutang tentunya harus sudah tergambar dalam benak penghutang, bagaimana serta dari sumber mana pembayarannya didapatkan. Hal ini secara tidak langsung mengantar sang muslim untuk berhati-hati dalam berhutang.⁸

- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *mudharib* kepada *shahibul mal*.

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Hidayah Al-Qur'an Tafsir Per Kata Tajwid Kode Angka*, Op.Cit, hlm. 49.

⁸ M. Quraish Shihab, *Tasir Al-Mishbah*, (Ciputat : Lentera Hati, Volume 1, 2000), hlm. 563-564.

- e. Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu.
- f. Adanya unsur risiko. Risiko di pihak *shahibul mal* adalah resiko gagal bayar baik karena kegagalan usaha atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan yaitu mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.⁹

Menurut Kasmir adapun unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a. Kepercayaan

Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit/pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.

- b. Kesepakatan

Kesepakatan antara si pemberi dengan penerima pembiayaan harus ada kesepakatan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

- c. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo 2001), hlm. 4-5.

d. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak senagaja. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

e. Balas Jasa

Balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.¹⁰

Berdasarkan pasal 5 PBI No.7/2/PBI/2005, bank wajib menetapkan kualitas yang sama terhadap beberapa rekening produktif yang digunakan untuk membiayai satu debitur. Hal ini juga berlaku untuk aktiva produktif oleh lebih dari satu bank. Penetapan kualitas pembiayaan dilakukan dengan melakukan analisis terhadap faktor faktor penilaian (prospek usaha, kinerja debitur, dan kemampuan membayar) dengan mempertimbangkan komponen-komponen yang telah diterapkan dalam perbankan.

Untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang sulit dihindari tersebut, maka pihak bank syariah harus mengadakan suatu analisis untuk lebih tajam atau meyakinkan bahwa si debitur benar-benar dapat dipercaya dan mampu mengembalikan dalam tempo yang telah disepakati bersama. Jaminan agunan

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.75-76

yang diberikan bukanlah suatu hal yang utama untuk dijadikan jaminan bahwa sidebitor dapat dipercaya, agunan hanyalah merupakan faktor tambahan, terutama untuk melindungi pembiayaan yang macet akibat bencana alam.

3. Tujuan pembiayaan

Adapun tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu :

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai hambatan tanpa hambatan yang berarti.¹¹

Selain itu, ada 3 pihak utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu:

- a. Lembaga keuangan yaitu:
 - 1) Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.
 - 2) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar lembaga keuangan.
 - 3) Penerimaan bagi hasil dari pemberi pembiayaan merupakan sumber pendapatan terbesar.

¹¹ Veithzal Rivai, *Op.Cit*, hlm. 5

4) Sebagai salah satu produk dalam memberikan pembiayaan pelayanan pada *customer*.

5) Sebagai salah satu media dalam berkontribusi dalam pembangunan.

b. *Customer* / nasabah yaitu:

1) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki.

2) Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha.

3) Dapat meningkatkan kerja perusahaan.

4) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.

c. Negara (selaku regulator), yaitu:

1) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan.

2) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar.

3) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.

4) Meningkatkan pendapatan negara dari pajak

5) Selain negara dan bank sentral, dalam operasional perbankan syariah adanya peran dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.¹²

4. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sistem penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut :

¹² *Ibid*, hlm, 5-6.

a. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Baik untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal yaitu :

1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan.

2) Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

b. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis pakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.¹³

Kemudian produk pembiayaan yang ada dalam perbankan Islam menurut Al-Harran dapat dibagi tiga yaitu :

a. *Return Bearing Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial bersifat menguntungkan yaitu ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), hlm. 160.

- b. *Return Fee Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang tidak mencari keuntungan yang lebih ditunjukkan kepada orang-orang yang membutuhkan (*poor*) sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c. *Charity Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkannya, sehingga dalam pembiayaan model ini sama sekali tidak ada pokok pembiayaan dan juga keuntungan yang diambil.¹⁴

5. Tahapan-Tahapan Pemberian Pembiayaan

Tahapan-tahapan proses pemberian pembiayaan yaitu :

a. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada pihak *officer*. Namun dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *officer* usaha dimaksud layak dibiayai.

Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang biasanya kekurangan dana. Namun demikian dalam perkembangannya, inisiatif tersebut tidak harus datang dari nasabah, tetapi juga dapat muncul dari *officer*. *Officer* yang berjiwa bisnis biasanya mampu menangkap peluang usaha untuk tertentu. Setelah itu, *officer* syariah akan melakukan solusi kepada perusahaan

¹⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta : Kencana, 2010), hlm.40

dimaksud untuk dilakukan penjangjangan bisnis.¹⁵ Hal-hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindak lanjut sebuah usaha atau proyek antara lain:

1) *Trend* usaha

Officer harus memiliki wawasan yang luas tentang usaha-usaha yang sedang menjadi isu nasional, baik usaha yang profektif, usaha-usaha yang gagal atau yang memenuhi unsur-unsur penipuan belaka. Dalam beberapa kasus, beberapa biasanya menetapkan arah kebijakan bisnis tertentu, seperti memprioritaskan pada usaha properti, perdangan, pertanian, dan lain-lain. Dengan demikian officer dapat menolak suatu usulan usaha yang tidak sejalan dengan kebijakan secara singkat. Officer dapat langsung mengambil keputusan untuk meneruskan, menunda ataupun tidak menyetujui suatu usaha/proyek yang diajukan.

2) Peluang bisnis

Untuk melihat sebuah peluang usaha diperlukan instuisi yang tinggi disamping wawasan bisnis yang kuat. Usaha/proyek yang memiliki peluang ataupun prospek yang baik mesti merupakan usaha yang sedang trend. Usaha yang trend belum tentu merupakan peluang bisnis, karna bisa saja menjadi jenuh karena terlalu banyak “pemain”. Hal ini dapat digunakan oleh officer untuk menindak lanjuti suatu permohonan pembiayaan.

3) Reputasi bisnis perusahaan

Reputasi yang baik serta pengalaman bisnis yang lama dapat menjadi langkah awal yang harus dibuat. Hal ini dapat dipahami karena dunia bisnis

¹⁵ Zikrul hakim, *Panduan Praktisi Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 138

tidak dapat dipakai begitu saja secara teoritikal, tetapi banyak implementasi bisnis yang terkadang jauh dari teori bisnis yang dipelajari. Sebagai contoh bisnis yang dipandang barang untuk pasar induk. Secara teori, tingginya permintaan mengakibatkan harga meningkat. Namun pada prakteknya, harga dapat turun dan naik secara tiba-tiba akibat ada pihak-pihak tidak bertanggung jawab yang berperan sebagai penentu harga pasar. Pengusaha atau pebisnis yang memiliki pengalaman yang cukup lama biasanya sudah mengerti bagaimana menghadapi persoalan-persoalan seperti ini.¹⁶

4) Reputasi manajemen

Terkadang terdapat perusahaan baru yang mengajukan permohonan pembiayaan, namun dikendalikan oleh manajemen yang memiliki reputasi dan pengalaman bisnis yang sama atau sejenis. Hal inipun menjadi dasar pertimbangan pengambilan keputusan tindak lanjut sebuah permohonan pembiayaan.

Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti untuk mengajukan permohonan. Oleh karena itu penolakan harus segera dilakukan tanpa menunda-nunda waktu. Untuk itu, terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan untuk efisiensi waktu. Sebaliknya, apabila dirasakan sebuah permohonan pembiayaan dapat ditindak lanjuti, maka prosesnya dapat diteruskan pada pengumpulan data dan investigasi.¹⁷

¹⁶ *Ibid*, hlm.139

¹⁷ *Ibid*, hlm.140.

b. Pengumpulan data dan Investigasi

Data yang diperlukan oleh officer didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan *konsumtif*, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. data yang diperlukan antara lain :

1) Data identifikasi nasabah

Data ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal calon nasabah. Hal ini terkait dengan alamat penagihan dan penyelesaian–penyelesaian masalah-masalah tertentu dikemudian hari. Kartu tanda penduduk dibutuhkan untuk melakukan verifikasi tanda tangan calon nasabah.

2) Identitas pasangan

Identitas suami istri dibutuhkan untuk saksi atas pengeluaran tambahan bagi seorang keluarga. Dikemudian hari jangan sampai terjadi kasus seorang pasangan tidak mengetahui bahwa pasangannya terlibat hutang dengan lembaga yang memberi pinjaman. Untuk membuktikan ikatan perkawinan keduanya, maka diperlukan data tambahan berupa surat nikah.

3) Jumlah tanggungan keluarga.

Untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga maka dibutuhkan kartu keluarga. Selain itu, kartu keluarga juga dibutuhkan untuk melakukan verifikasi data calon nasabah.

4) Tagihan telepon atau listrik.

Hal ini diperlukan untuk mengetahui status kepemilikan rumah tinggal dan kebenaran alamat tinggal. Selain itu, data ini dapat digunakan untuk mengetahui pengeluaran tetap nasabah.

5) Slip gaji.

Slip gaji terakhir diperlukan untuk mengetahui kemampuan nasabah untuk melakukan pembayaran angsuran. Untuk memastikan hal ini diperlukan surat *referensi* perusahaan atau SK pengangkatan terakhir, karena slip gaji dapat saja direkayasa oleh calon nasabah.

6) Salinan rekening.

Salinan rekening 3 bulan terakhir untuk mengetahui mutasi pemasukan dan pengeluaran rekening nasabah.

7) Surat izin usaha.

Surat izin usaha seperti SIUP, surat izin profesi dan praktik diperlukan untuk mengetahui legalitas usaha calon nasabah. Untuk mendukung data, diperlukann juga NPWP untuk melakukan pengecekan data calon nasabah melalui proses *BI cheking* (penelusuran melalui data base Bank Indonesia).

8) Data objek pembiayaan.

Data objek pembiayaan dibutuhkan karena merupakan bagian terpenting dalam pembiayaan *konsumtif*. Biasanya, objek tersebut juga dianggap sebagai objek jaminan sehingga harus betul-betul dapat mengcaver pembiayaan dimaksud. Untuk pembiayaan produktif, data diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk melunasi pembiayaan. Data diperlukan antara lain:

a) Akta pendirian usaha dan legalitas usaha

Akte pendirian usaha dan legalitas usaha diperlukan untuk mengetahui pengakuan pemerintah atas usaha dimaksud. Hal ini dibutuhkan untuk mencegah pembiayaan terhadap usaha yang dilarang pemerintah seperti usaha barang terlarang, usaha yang merusak lingkungan dan lain-lain.

b) Akta pendirian

Akte pendirian juga diperlukan untuk mengetahui orang yang berwenang dalam mengambil keputusan didalam perusahaan. Hal ini kemudian didukung oleh identitas para pengambil keputusan seperti KTP dan pasport.

c) Laporan keuangan dan *past performance*.

Laporan keuangan dan *past performance* terakhir dibutuhkan melihat kinerja dan pengalaman usaha. *Past performance* dapat tercermin dari mutasi rekening koran calon nasabah. Sedangkan *bussines plan* diperlukan untuk melihat rencana penggunaan dana pembiayaan yang akan diberikan. *Bussines plan* juga diperlukan untuk melihat rencana peningkatan usaha dan rencana alternatif jika terjadi hal-hal diluar kendali.

d) Data identitas pengurus

Identitas pengurus dibutuhkan untuk mengetahui pengalaman para pengurus dalam usaha sejenis. Untuk usaha yang baru berdiri, data ini sangat dibutuhkan selain studi kelayakan usaha.

e) Data objek pembiayaan

Data objek pembiayaan dibutuhkan karena merupakan bagian terpenting dalam pembiayaan produktif. Untuk mendukung kebenaran data yang diperoleh, *officer* dapat melakukan investigasi antara lain melakukan kunjungan lapangan dan wawancara. Proses investigasi ini dapat dilakukan berkali-kali untuk meyakini data yang diberikan nasabah. Investigasi dapat dilakukan terhadap nasabah yang bersangkutan ataupun pihak lainnya yang terkait, seperti rekening bisnis calon nasabah.¹⁸

c. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan untuk menilai calon debitur, sehingga pihak bank dapat mengetahui kemauan dan kesanggupan dan berkeyakinan bahwa calon debitur dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan. prinsip analisis pembiayaan tersebut didasarkan dengan rumus 5C,yaitu:

1) *Character*

Character yaitu sifat/watak seseorang, dalam hal ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti, cara hidup maupun gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial masyarakatnya.

¹⁸ *Ibid*,hlm. 140- 144.

2) *Capacity*

Capacity yaitu untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka akan semakin besar kemampuannya untuk membayar.

3) *Capital*

Capital yaitu biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4) *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5) *Condition of economic*

Condition of economic yaitu dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai

sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalau pun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang. Hal di atas dilakukan untuk menghindari pembayaran kredit yang bermasalah. Penilaian terhadap kondisi ini untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu daerah.¹⁹

Sementara itu, penilaian dengan 7P pembiayaan adalah

1) *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi sesuatu

2) *Party*

Party yaitu mengklasifikasi nasabah dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula dari bank.

3) *Purpose*

Purpose yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Misalnya untuk tujuan konsumtif, produktif, perdagangan.

¹⁹ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 105-107.

4) *Prospect*

Prospect yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya pihak bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Payment merupakan bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya.

6) *Profitability*

Profitability yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7) *Protection*

Protection yaitu bagaimana menjaga pembiayaan atau kredit yang dikucurkan bank, melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.²⁰

Disamping penilaian 5C dan 7P di atas, penilaian pembiayaan atau kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi sebagai berikut:

- 1) Aspek hukum
- 2) Aspek pasar dan pemasaran
- 3) Aspek keuangan

²⁰ Kasmir, Manajemen Perbankan, *Op.Cit*, hlm.91-92

- 4) Aspek operasi/teknis
- 5) Aspek manajemen
- 6) Aspek ekonomi/sosial
- 7) Aspek Amdal

Untuk memberikan keyakinan yang lebih biasanya bank memiliki kebijakan untuk menjaga kemurnian suatu proses analisa. Proses analisa yang dilakukan suatu orang bisa menimbulkan persepsi yang subjektif. Untuk menjaga objektivitas sebuah analisa maka biasanya analisa dilakukan oleh beberapa orang ataupun unit kerja, antara lain unit *marketing*, unit legal, unit *loan review*. Unit marketing melakukan analisa menyeluruh mengenai nasabah dan usahanya. Unit legal kemudian akan dilakukan *review* terhadap analisa yang dilakukan marketing, terutama masalah *legalitas*, baik masalah usaha maupun jaminan. Sedangkan unit *loan review* melakukan proses *review* terhadap analisa *marketing* terkait dengan bisnis ataupun usaha nasabah.

Dengan beberapa sudut pandang analisa ini diharapkan terjadi *deviasi* hasil analisa yang jika dikolaborasi lebih lanjut dapat menghasilkan sebuah hasil analisa yang realistis dan objektif. Jika analisisnya negatif, maka penolakan permohonan pembiayaan harus segera dilakukan pada kesempatan pertama. Dan bila semua hasil analisa dan review yang telah dikolaborasikan tersebut ternyata positif, maka akan dihasilkan sebuah proposal usaha yang kemudian dapat ditindaklanjuti dalam proses persetujuan.²¹

²¹ *Ibid*, hlm. 94-95.

d. Persetujuan Pembiayaan

Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank, yang biasanya disebut sebagai komite pembiayaan. Tingkat kewenangan komite pembiayaan ini, *officer* bank akan mempertahankan proposal bisnisnya dihadapan para anggota komite pembiayaan, yang biasanya terdiri dari para senior *officer* yang lebih berpengalaman dalam bisnis dan juga arah kebijakan bank.

Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena itu hasil akhir dari komite pembiayaan adalah penolakan ataupun persetujuan pembiayaan. Didalam komite pembiayaan, biasanya akan diperoleh persyaratan-persyaratan tambahan yang harus dipenuhi pada suatu proposal pembiayaan. Tambahan persyaratan tersebut harus dilakukan secara tertulis didalam proposal pembiayaan, disertai persetujuan anggota komite pembiayaan yang bersangkutan.²²

e. Pengumpulan Data Tambahan

Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana.

²² Zikrul Hakim, *Op.Cit.*, hlm. 152-153 .

f. Pengikatan

Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan ataupun pengikatan jaminan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dua macam, yakni pengikatan dibawah tangan dan pengikatan *notaris*. Pengikatan dibawah tangan adalah proses penanda tangan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah, sedangkan pengikatan *notaris* adalah proses penanda tangan akad dilakukan dengan disaksikan oleh *notaris*.

Perbedaan antara keduanya adalah pada saat terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi dimaksud. Pada pengikatan dibawah tangan, maka pada saat terjadi penyangkalan, bank harus berusaha membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menanda tangani akad dimaksud. Sedangkan pada *notaris*, nasabah yang harus membuktikannya.²³

g. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.

Untuk pencairan fasilitas yang sebelumnya telah ada, maka proses yang perlu dilakukan adalah memeriksa kelonggaran tarik fasilitas. Jika pencairan masih dalam batas kelonggaran tarik, maka pencairan dapat

²³ *Ibid*, hlm. 153-154.

dilakukan, namun jika melebihi kelonggaran tarik maka pencairan harus dihentikan hingga ada persetujuan dari komite pembiayaan. Persetujuan lanjutan ini disebut sebagai penyimpangan. Penyimpangan ini dapat dilakukan jika telah terdapat persetujuan kembali dari komite pembiayaan.²⁴

h. Monitoring

Proses selanjutnya adalah proses monitoring terhadap nasabah. Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahapan ini maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan dengan memantau realisasi pencairan target usaha dengan *bussines plan* yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak terjadinya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Tindakan penyelamatan awal adalah dengan langsung “turun” kelapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah, untuk kemudian memberikan penyelesaian masalah. Beberapa langkah monitoring yang harus dilakukan antara lain :

- 1) Memantau Rekening Koran nasabah
- 2) Memantau pelunasan angsuran
- 3) Melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha. Hal ini bermanfaat untuk memantau kemungkinan terjadinya *side streaming* atau penyimpangan tujuan penggunaan dana dan pencapaian target sesuai *bussines plan*.

²⁴ *Ibid*, hlm. 154.

- 4) Melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis melalui media massa ataupun media lainnya.²⁵

6. Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

a. Pembiayaan Warung Mikro

Warung Mikro Layanan di KC/KCP yang ditunjuk untuk memasarkan, memproses dan mengelola portofolio pembiayaan segmen mikro di Bank. Sesuai Pedoman Pembiayaan Bab XI.F.i.2.a. Pembiayaan Komersial Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s.d. Rp.100 juta. Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp. 50 juta yang disalurkan melalui Warung Mikro.²⁶

b. Jenis-jenis produk pembiayaan Warung Mikro

Adapun jenis-jenis produk pembiayaan warung mikro adalah

1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas

Pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan atau Badan Usaha dengan plafon pembiayaan keseluruhan minimum Rp2.000.000,00 dan maksimum Rp10.000.000,00 dengan jangka waktu maksimal 36 bulan. Margin bagi hasilnya 36% efektif sesuai dengan angsuran atau setara dengan $\pm 1,7\%$ per bulan.

²⁵ *Ibid*, hlm. 154-155.

²⁶ Bapak Arif, *Wawancara*, Asisten Analisis Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru pada tanggal 6 Mei 2014

2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya

Pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan atau Badan Usaha dengan plafon pembiayaan keseluruhan di atas Rp10.000.000,00 dan maksimum Rp50.000.000,00 dengan jangka waktu maksimal 36 bulan. Margin bagi hasilnya 32% efektif sesuai dengan angsuran atau setara dengan $\pm 1,5\%$ per bulan

3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama

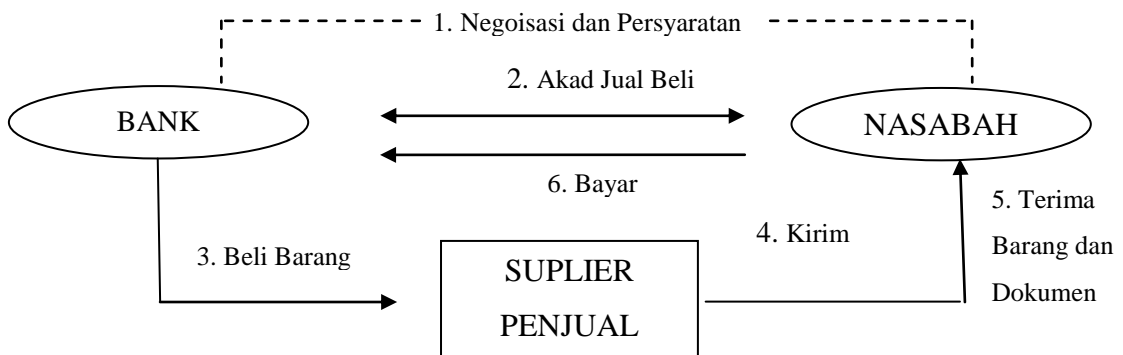
Pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan atau Badan Usaha dengan plafon pembiayaan keseluruhan di atas Rp50.000.000,00 dan maksimum Rp100.000.000,00. dengan jangka waktu maksimal 48 bulan. Margin bagi hasilnya 36% efektif sesuai dengan angsuran atau setara dengan $\pm 1,7\%$ per bulan

Akad yang digunakan pada pembiayaan warung mikro adalah *murabahah* dengan mayoritas penerima pembiayaan adalah pedagang kecil. Akad *murabahah* dipilih karena sangat mudah diaplikasikan dan bank dapat menentukan margin di awal transaksi jual beli sehingga bank lebih mudah dalam mendapatkan keuntungan. Dalam akad ini pada prinsipnya bank yang harus membelikan barang kebutuhan nasabah, namun karena adanya keterbatasan sehingga bank mewakilkan nasabah untuk membeli kebutuhan nasabah tersebut.²⁷

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 disebutkan bahwa pembiayaan *murabahah* ini dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong Sementara

²⁷ Bapak Sugeng Sukoco, *Wawancara*, Kepala Warung Mikro Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru pada tanggal 6 Mei 2014

itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pegepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai (*cash*).²⁸ Berikut ini bagan *Al-Murabahah* yaitu



Gambar 1 Bagan bai ‘al-Murabahah

Keterangan :

- 1) Pihak Bank Syariah Mandiri dan nasabah melakukan negoisasi mengenai jumlah pembiayaan yang diberikan, angsuran pokok, dan margin bagi hasil serta spesifikasi barang yang diinginkan nasabah. Setelah itu nasabah melengkapi dokumen-dokumen sebagai persyaratan pengajuan pembiayaan.
- 2) Setelah itu pihak Bank Syariah Mandiri dan nasabah melakukan akad pembiayaan murabah.
- 3) Kemudian Pihak Bank Syariah Mandiri membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang diajukan nasabah kepada suplier penjual atau sebuah perusahaan yang berkaitan dengan jenis barang yang diinginkan nasabah.
- 4) Pihak Suplier penjual mengirimkan barang tersebut kepada nasabah.

²⁸ Muhammad Syafi’i Antonio, *Islamic Banking Bank Syari’ah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), hlm.107

- 5) Pihak nasabah menerima barang tersebut beserta dokumen barang tersebut berupa kwitansi, faktur, atau bukti transaksi.
- 6) Kemudian nasabah membayarkan barang tersebut kepada pihak Bank Syariah Mandiri secara tunai maupun secara cicilan.

c. Segmentasi dan Target Market Warung Mikro

Target market berdasarkan segmentasi aspek demografis yaitu :

1) *Golbertap*

Golbertap yaitu nasabah dengan sumber pembayaran (*repayment*) berasal dari gaji/penghasilan tetap yang diterima setiap bulan, termasuk di dalamnya pegawai negeri sipil (PNS), pegawai BUMN, TNI/POLRI, dan pegawai perusahaan swasta yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2) Non *Golbertap*/ wirausaha

Nasabah dengan sumber pembayaran berasal dari usaha yang dikelolanya sendiri (wiraswasta), baik dalam sektor perdagangan, pertanian, industri rumah tangga, peternakan, perikanan dan jasa-jasa.

Target market berdasarkan segmentasi aspek geografis yaitu :

1) Pedagang pasar

- (a) Letak pasar maksimum 5 km dari kantor layanan
- (b) Jumlah pedagang minimal 1000 pedagang
- (c) Jenis pasar retail/ semi grosir
- (d) Pasar dikelola oleh Pemerintah Daerah setempat

2) Usaha Mikro

- (a) Letak usaha dalam radius maksimal dalam radius 10 km dari warung mikro
- (b) Jenis usaha perdagangan dan jasa (kelontong, sembako, bengkel, salon dan usaha lain yang tidak termasuk negatif list Bank Syariah Mandiri)

3) Usaha Mikro *Cluster*

Usaha-usaha mikro sejenis yang terdapat dalam satu wilayah dan memiliki hubungan bisnis dengan lembaga pembinaan. Contoh, *cluster* petani sawit, *cluster* pengusaha kerajinan, *cluster* petani karet.

4) Usaha *Suply Chain*

Usaha-usaha mikro yang bergabung dalam satu rangkaian bisnis atau asosiasi atau lembaga binaan yang lokasinya tersebar. Contoh pengusaha roti yang dikoordinir produsen terigu Bogasari, warung-warung binaan Makro, agen penyalur *voucher*.²⁹

d. Persyaratan Pemohon

Persyaratan pemohon untuk pembiayaan warung mikro adalah

- 1) Non Golbertap
 - a) Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
 - b) Rumah tempat tinggal milik sendiri atau milik keluarga
 - c) Usaha minimal 21 tahun atau sudah menikah. Maksimal usia 55 tahun saat pembiayaan lunas

²⁹ Bapak Aziz, *Wawancara*, Asisten Analisis Warung Mikro Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru pada tanggal 13 Mei 2014

d) Memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi.

2) Golbertap

a) Status pegawai tetap dengan masa dinas minimal 1 tahun

b) Usaha minimal 21 tahun pada saat pengajuan dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan.

c) Memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi.

e. Prosedur/ tahapan pengajuan pembiayaan warung mikro

Adapun prosedur/ tahapan dalam pengajuan pembiayaan warung mikro adalah sebagai berikut :

1) Nasabah melengkapi dokumen-dokumen yang dibutuhkan.

2) Pihak Bank Syariah Mandiri melakukan BI *checking* atau pengecekan riwayat pembiayaan nasabah pada data base yang dimiliki Bank Indonesia.

3) Pihak Bank Syariah Mandiri melakukan *survey* terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan.

4) Pihak Bank Syariah Mandiri membuatkan *form* Nota Analisa Pembiayaan (NAP) yang wajib diisi oleh nasabah, NAP berfungsi sebagai proposal pembiayaan nasabah.

5) Setelah pengisian NAP, kemudian dianalisis untuk diproses apakah disetujui atau ditolak. Bila disetujui, selanjutnya ditandatangani oleh kepala warung mikro.

- 6) Setelah mendapat tanda tangan kepala warung mikro, selanjutnya diajukan pada rapat komite untuk disetujui kepala cabang.
- 7) Akad pembiayaan antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah dan nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan dengan Bank Syariah Mandiri.
- 8) Pencairan dana untuk program PUM-Madya dan PUM-Utama adalah 1 hari setelah Bank Syariah Mandiri melakukan verifikasi dengan notaris. Sedangkan untuk program PUM-Tunas pencairan dana dilakukan pada hari yang sama.³⁰

7. Usaha Mikro

Berdasarkan Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu :

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. 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 memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

³⁰ Bapak Sugeng Sukoco, *Wawancara*, Kepala warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru pada tanggal 13 Mei 2014

- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Kemudian untuk kriteria usaha mikro, kecil dan menengah, sesuai Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada pasal 6 disebutkan sebagai berikut :

a. Kriteria Usaha Mikro

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

b. Kriteria Usaha Kecil

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau ;
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)³¹

B. Penelitian Terdahulu

No	Identitas Peneliti	Hasil Penelitian
1.	Teza Ryandi Judul penelitian : Efektifitas pembiayaan mikro terhadap nasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Pembantu Cililitan	Hasil Penelitian yaitu pembiayaan warung mikro berpengaruh positif terhadap pendapatan nasabah dan pembiayaan mikro ini tergolong efektif terhadap nasabah
2.	Rohmatul Azizah Judul penelitian : “Peranan Baitul Mal Wa Tamwi Bina Insani Mandiri Dalam Pembiayaan Mudharabah Untuk Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Gondangrejo Kabupaten Karanganyar”.	Hasil penelitian yaitu pemberian pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BMT Bina Insani Mandiri dapat meningkatkan perkembangan usaha kecil menengah dan semakin bertambahnya nasabah pembiayaan di BMT Bina Insani Mandiri serta semakin meningkatnya pendapatan usaha kecil menengah yang mendapat pembiayaan dari BMT Bina Insani Mandiri.

³¹Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di Kecamatan Batang Toru. Pengambilan sampel untuk lokasi penelitian menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* yakni dipilih dengan mempertimbangkan dan tujuan tertentu.¹ Lokasi penelitian yang akan dipilih di Kecamatan Batang Toru adalah Kelurahan Wek I, Kelurahan Wek II, Kelurahan Wek III dan Kelurahan Wek IV.

B. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan sejak bulan Februari 2014 sampai dengan bulan Mei 2014.

C. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu jenis penelitian yang melukiskan keadaan objek atau peristiwa tanpa suatu maksud untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.² Lexy J. Meloeng mendefenisikan bahwa penelitian kualitatif yaitu peneliti mencari dan menggunakan data-data yaitu berupa kata-kata atau ungkapan, pendapat-pendapat dari informan penelitian baik

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 391

² Masri Singarimbun, Setvan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta : LP3S, 1989), hlm.192

lisan maupun tulisan.³ Tujuan dari pendekatan deskriptif adalah untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.⁴

D. Subjek Penelitian

Pada penelitian ini, cara pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu dipilih dengan mempertimbangkan dan tujuan tertentu. Sampel sebagai sumber data atau sebagai informan adalah mereka yang tergolong masih terlibat dalam kegiatan yang sedang diteliti, memiliki waktu yang memadai untuk dimintai informasi, menguasai, dan memahami kegiatan yang sedang diteliti, serta dipercaya memberikan informasi yang akurat.

Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah masyarakat Kecamatan Batang Toru yang termasuk nasabah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru yang mampu memberikan informasi tentang data yang diperlukan.

E. Sumber Data

Sumber data merupakan data atau informasi yang menjadi bahan baku dalam penelitian. Sumber data dalam penelitian ini berwujud data primer dan data sekunder.

³Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3

⁴Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2005), hlm. 75

1. Data Primer

Data primer merupakan data tangan pertama yang diperoleh langsung dari tempat penelitian. Data primer dalam penelitian bersumber pada masyarakat di Kecamatan Batang Toru yaitu pengusaha mikro dan nasabah warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang tidak memberikan langsung kepada pengumpul data. Data sekunder dalam penelitian ini bersumber pada literatur-literatur yang berkaitan dengan pembiayaan warung mikro.

F. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu :

1. Interview (wawancara)

Wawancara merupakan instrumen pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data dan informasi secara langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka sehingga gerak yang dimiliki responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal.⁵ Esterberg menengemukakan beberapa macam wawancara yaitu wawancara terstruktur, semiterstruktur dan tidak terstruktur.

⁵Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), hlm. 119

a. Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu, dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data mencatatnya

b. Wawancara semiterstruktur

Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview* dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan

c. Wawancara tak berstruktur

Wawancara tidak terstruktur, adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan dipertanyakan.⁶

⁶Sugiyono, *Opt-Cit*, hlm. 412-413

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara terstruktur untuk menemukan jawaban permasalahan lebih terperinci dengan mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan secara tertulis.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah cara mencari data mengenai hal atau variabel yang berupa catatan-catatan atau benda-benda tertulis. Dengan demikian dokumen ini dapat mengungkapkan bagaimana subjek mendefinisikan dirinya sendiri, lingkungan dan situasi yang dihadapinya pada suatu saat, dan bagaimana kaitan antara definisi diri tersebut dalam hubungan dengan orang-orang sekelilingnya dengan tindakan-tindakannya.⁷ Alat yang digunakan untuk pengumpulan data adalah tape recorder, kamera, buku tulis dan alat tulis.

3. Observasi

Observasi atau pengamatan digunakan dalam rangka mengumpulkan data dalam suatu penelitian, merupakan hasil perbuatan jiwa secara efektif dan penuh perhatian untuk menyadari adanya suatu rangsangan tertentu yang diinginkan atau suatu studi yang disengaja dan sistematis tentang keadaan/ fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan mengamati dan mencatat.⁸

Untuk mencari informasi maka peneliti mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui

⁷Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2004), hlm.195

⁸ Mardalis, *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 63

perkembangan usaha masyarakat serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri.

G. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul dari berbagai hasil pengumpulan data, maka dilakukan analisis data yakni proses penyederhanaan data kepada bentuk yang lebih mudah dibahas dan dipahami. Oleh karena itu, agar menganalisis data dapat dilakukan dengan baik harus berdasarkan prosedur yang baik pula. Proses menganalisis data dimulai dengan :

- a. Mencatat semua data yang yang tersedia dari berbagai sumber yaitu dari wawancara, observasi dan dokumen resmi.
- b. Mengumpulkan dan memilah-milah data dengan membuat rangkuman yang inti dari hasil wawancara, observasi, dan dokumen resmi.
- c. Menyusun dalam satuan-satuan yang dikategorikan pada langkah selanjutnya.
- d. Mengadakan pemeriksaan keabsahan data.
- e. Membuat kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh dari pemeriksaan keabsahan data.⁹

⁹ Lexy. J Moleong, *Op.Cit*, hlm. 247

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Masyarakat Kecamatan Batang Toru

Kecamatan Batang Toru merupakan salah satu kecamatan yang perkembangannya cepat di Kabupaten Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Ibukota Kecamatan Batang Toru adalah Kelurahan Wek 1. Untuk mencapai Kecamatan Batang Toru tidaklah sulit karena Kecamatan Batang Toru merupakan kecamatan yang berada di jalan lintas Sumatera. Untuk sampai di Kecamatan Batang Toru sudah banyak angkutan umum yang membuka trayek Medan Batang Toru yaitu dengan Bus ataupun dengan travel.

Kecamatan Batang Toru memiliki sumber daya alam yang cukup. Hutan yang luas dimanfaatkan masyarakat sebagai lahan perkebunan, kebun sawit, kebun karet, kebun salak. Kecamatan Batang Toru memiliki Sumber daya alam Sungai yaitu Sungai Batang Toru, Sungai Batang Toru banyak dimanfaatkan masyarakat untuk pengairan ke sawah, untuk mandi, air minum, menjala ikan, dan lokasi tempat rekreasi yaitu pemandian “Parsariran”.¹

Dengan adanya Sungai Batang Toru masyarakat tidak sulit untuk mendapatkan ikan sungai yang segar-segar karena banyak masyarakat yang memancing di sungai Batang Toru. Masyarakat memancing ikan selain untuk konsumsi sendiri juga untuk dijual. Ikan dijual pada hari pekan tapi tidak

¹ Badan Pusat Statistika, *Hasil Sensus Penduduk Batang Toru Kabupaten Tapanuli Selatan*, Tahun 2012.

kemungkinan pada hari biasa mereka menjual ikan dipinggir jalan lintas sumatera. Ikan yang dijual bermacam-macam seperti Ikan Mera. Lelan, Sidung-dung, Baung. Biasanya masyarakat menjual hasil pancingannya kepada pengendara yang melewati jalan besar antara Padang Sidimpuan menuju Sibolga. Selain itu Kecamatan Batang Toru juga memiliki sumber daya alam emas yang sekarang di pegang oleh PT AR Martabe.

Kecamatan Batang Toru terdiri dari berbagai suku, diantaranya Batak Toba dan Batak Mandailing, Jawa, Minang, Nias. Masyarakat Kecamatan Batang Toru mayoritas menganut Islam, Kristen ada juga yang menganut agama Hindu dan Budha. Walaupun terdiri dari beberapa suku dan agama yang berbeda masyarakat hidup rukun dan damai saling menghormati. Kecamatan Batang Toru berpusat di Kelurahan Wek 1, Wek 2, Wek 3, Wek 4, yang lebih sering disebut masyarakat dengan Batang Toru. karena setiap hari Selasa dan Jumat ada pekan tempat warga Kecamatan Batang Toru berbelanja dan menjual hasil perkebunan dan hasil tangkapan dari sungai Batang Toru di Pasar Batang Toru. Di Hari Pekan hari selasa Batang Toru akan ramai banyak orang yang datang dari banyak daerah bahkan dari luar Kecamatan Batang Toru. Hal yang paling menarik pada pekan di Batang Toru adalah akan banyak Suku “NN” yang turun dari gunung untuk membeli kebutuhan mereka, akan banyak terlihat perempuan-perempuan yang mengangkat beras dikepala mereka dan tangan mereka memegang plastik besar, dan laki laki dari suku “NN” tersebut tidak membawa apa-apa berjalan didepan mereka.

Pada umumnya mata pencaharian masyarakat di Kecamatan Batang Toru adalah petani berkebun, kebun sawit, karet, dan salak sebagai mayoritas perkebunan masyarakat. Sebagian masyarakat bekerja sebagai pedagang, PNS. Di Kecamatan Batang Toru juga memiliki perkebunan Karet yang besar yang dipegang oleh perusahaan terbatas (PTPN III), perusahaan besar yang ada dikecamatan Batang Toru adalah PT AR Martabe. PT AR Martabe salah satu perusahaan tambang terbesar di Indonesia yang bergerak di pertambangan Emas.²

2. Letak Geografis Kecamatan Batang Toru

Secara geografis Kecamatan Batang Toru terletak di antara 0⁰28'48'' Lintang Utara dan 99⁰04'00'' Bujur Timur. Luas wilayahnya ± 281,77 km² atau 7,42 % dari total keseluruhan Kabupaten Tapanuli Selatan. Kecamatan Batang Toru terdiri dari 19 Desa dan 4 Kelurahan, 45 dusun dan 8 lingkungan. Keadaan kontur wilayah Kecamatan Batang Toru berbukit-bukit dan dataran. Kecamatan Batang Toru terdiri dari perkampungan, lahan pertanian, perikanan, perladangan, hutan dan sungai. Kecamatan Batang Toru dikelilingi gunung-gunung yang sudah banyak yang gundul. Desa-desanya yang ada di Kecamatan Batang Toru dan luas wilayahnya yang paling luas adalah Kelurahan Perkebunan Batang Toru dengan luas ± 44,51 km² (15,79%), diikuti oleh Perkebunan Hapesong ± 40,00 km² (14,20%), Desa Batu Horing ± 26,59 km² (9,43%), Desa Padang Lancat ± 16,30km² (5,78%), Desa Aek Ngadol Sitinjak ± 14,25 km² (5,05%), Desa Sisipa ± 13,63 km² (4,83%), Desa Hutabari ± 12,50 km² (4,43%), Desa Sumuran ± 10,15 km² (3,60%), Desa Hapesong Baru ± 10,15 km² (3,60%), Desa Huta

² *Ibid*

Godang ± 10,10 km² (3,58%), Desa Garoga ± 9,95 km² (3,53%), Desa Sipenggeng ± 9,15 km² (3,24%), Kelurahan Aek Pining ± 9,10 km² (3,22%), Desa napa ± 8,35 km² (2,96%), Desa Batu Hula ± 7,35 km² (2.60 %), hapesong lama ± 7,15 km² (2,53%), Desa Sianggunan ± 6,10 km² (2,16%), Desa Telo ± 5,35 km² (1,89%), Perkebunan Sigala-gala ± 5,29 km² (1,8%), Desa Wek III batang toru ± 4,15 km² (1,47%), Desa Wek IV Batang Toru ± 4,15 km² (1,47%), Kelurahan Wek I ± 4,00 km² (1,41%), Kelurahan Wek II ± 3,50 km² (1,24%).

Batas – batas wilayah Kecamatan Batang Toru:

- a) Utara : Kabupaten Tapanuli Utara
- b) Selatan : Kecamatan Angkola Barat
- c) Barat : Kecamatan Muara Batang Toru dan Kecamatan Angkola Sangkunur
- d) Timur : Kecamatan Marancar dan Kecamatan Angkola Timur³.

³ *Ibid*

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

Kehadiran Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru yang menerapkan prinsip syariah dalam sistem operasionalnya dan tidak menerapkan sistem riba atau bunga bank dalam sistem operasionalnya memberikan pengaruh positif terhadap masyarakat Kecamatan Batang Toru. Pedagang-pedagang yang kekurangan modal untuk meneruskan usahanya dapat melakukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru. Salah satu produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri adalah produk pembiayaan warung mikro dengan prinsip jual beli yaitu murabahah.

Murabahah merupakan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan, jasa serta investasi yang keuntungannya dibagi berdasarkan margin bagi hasil menurut kesepakatan awal bersama. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru karena banyak pengusaha kecil menengah yang memiliki potensi usaha untuk berkembang dan lebih kuat dalam menghadapi krisis ekonomi. Berdasarkan wawancara dengan para nasabah pengguna pembiayaan warung mikro, pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru membantu dalam peningkatan usaha dan permodalan pengusaha kecil menengah di Kecamatan Batang Toru.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sugeng yaitu :

“Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu faktor dalam meningkatkan usaha masyarakat. Bank Syariah Mandiri dapat menyalurkan dananya kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana yaitu pembiayaan warung mikro Bank Syariah mandiri. Hal ini tergantung penilaian Bank Syariah Mandiri terhadap pihak yang membutuhkan dana, untuk usaha apa

dana tersebut digunakan dan bagaimana kemampuan calon nasabah untuk melunasi dana yang diberikan kepadanya.”⁴

Jadi berdasarkan observasi peneliti dari hal-hal diatas, tampak jelas bahwa pembiayaan warung mikro yang diberikan harus jelas untuk apa digunakan. Hal yang paling penting adalah bahwa pembiayaan warung mikro tersebut harus digunakan untuk usaha yang halal bukanlah kepada usaha yang bertentangan dengan syariah Islam.⁵

Kemudian Bapak Aziz menambahkan bahwa :

“Ketika akad dilakukan antara pihak Bank Syariah Mandiri dan calon nasabah pada pembiayaan warung mikro harus ada kepercayaan yang dilandasi prinsip kehati-hatian dilengkapi jaminan calon nasabah yang dapat mengcover pembiayaan nasabah. Jaminan menempatkan nasabah untuk bertanggung jawab sesuai dengan kesepakatan bersama. Agar nasabah tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang ada dalam perjanjian yang ada.”⁶

Sebagaimana informasi yang diperoleh peneliti melalui wawancara dengan Bapak Sartam di Kelurahan Wek I Kecamatan Batang Toru pada tanggal 19 Mei 2014 bahwa :

“Sebelum mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru, usaha bengkelnya mengalami kendala dalam melayani pelanggannya dikarenakan kekurangan peralatan bengkelnya. Namun setelah Bapak Sartam melakukan pembiayaan warung mikro ke Bank Syariah Mandiri, beliau pun dapat menambah perlengkapan bengkel motornya dan menambah jenis onderdil yang dijual dibengkel tersebut. Sehingga Bapak Sartam pun mampu melayani para pelanggan lebih optimal dan usaha bengkel Bapak Sartam pun meningkat. Mungkin karena didasari oleh prinsip ridha sama ridha dan menjalankan sesuatu dengan ajaran Islam.”⁷

⁴ Bapak Sugeng, *wawancara mengenai pembiayaan warung mikro*, pada tanggal 13 Mei 2014, di Batang Toru.

⁵ Observasi, *tentang pembiayaan*, pada tanggal 13 Mei 2014, di Batang Toru.

⁶ Bapak Aziz, *wawancara mengenai pembiayaan*, pada tanggal 13 Mei 2014, di Batang Toru.

⁷ Bapak Sartam, *Wawancara*, pada tanggal 19 Mei 2014, di Batang Toru.

Informasi lain, peneliti peroleh dari hasil wawancara dengan Bapak Hermanto di Kelurahan Wek II Kecamatan Batang Toru pada tanggal 19 Mei 2014 yaitu :

“Peran pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri sangatlah berperan sebagai penunjang usaha masyarakat. Hal ini dikarenakan azaz syariahnya yang jauh dari riba, hubungan antara nasabah dan karyawan yang harmonis, karena pihak Bank selalu bersilaturrehmi dan memberikan fasilitas jemput bola kepada nasabah.”⁸

Manfaat pembiayaan warung mikro juga dirasakan oleh Bapak Arifin Simanjuntak di Kelurahan Wek III Kecamatan Batang Toru berdasarakan wawancara yang dilakukan pada tanggal 19 Mei 2014 bahwa :

“Usaha assesoris yang beliau kelola mengalami peningkatan dari sebelumnya, setelah mendapatkan pembiayaan warung mikro dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu batang Toru. Beliau dapat menambah jenis barang dagangannya sehingga keuntungan yang didapat dari hasil penjualan barang dagangan tersebut lebih meningkat. Bapak Arifin Simanjuntak melakukan pembiayaan usaha mikro Tunas dengan plafond lima puluh juta rupiah dengan jangka waktu pembiayaan selama dua tahun.”⁹

Kemudian wawancara peneliti dengan nasabah pembiayaan warung mikro yaitu Bapak Arif di Kelurahan Wek IV Kecamatan Batang Toru pada tanggal 23 Mei 2014 bahwa

“Usaha menjahit beliau mengalami peningkatan usaha setelah melakukan pembiayaan warung mikro ke Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru. Kucuran dana yang diperoleh beliau, digunakan untuk penambahan modal kerja dengan membeli beberapa mesin jahit, membeli bakal pakaian dan memperbaiki kandang rumah beliau.”¹⁰

Kemudian berdasarkan wawancara peneliti dengan Ibu Safitri Lubis di Kelurahan Wek II Kecamatan Batang Toru pada tanggal 23 Mei 2014 bahwa

⁸ Bapak Hermanto, *Wawancara*, pada tanggal 19 Mei 2014 di Batang Toru.

⁹ Bapak Arifin, *Wawancara*, pada tanggal 19 Mei 2014, di Batang Toru.

¹⁰ Bapak Arif, *Wawancara*, pada tanggal 23 Mei 2014, di Batang Toru.

“Usaha sembako yang beliau kelola setelah mendapatkan pembiayaan mengalami peningkatan keuntungan. Pembiayaan yang diberikan, beliau pergunakan untuk membeli beberapa jenis sembako untuk pengembangan usahanya. Namun sekarang ketika harga getah menurun, rata-rata pembelian masyarakat menjadi menurun. Karena pada umumnya, pembeli ataupun pelanggan Ibu Safitri adalah petani getah. Oleh karena itu, perkembangan usaha sembako Ibu Safitri menjadi menurun.”¹¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pedagang, peneliti menyimpulkan bahwa peran pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri sangatlah membantu dalam meningkatkan usaha masyarakat khususnya pedagang. Dengan hadirnya Bank Syariah Mandiri serta produk pembiayaan warung mikro yang ditawarkan, maka usaha masyarakat menjadi meningkat dan berkah.¹²

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat

- a. Faktor Pendukung Pembiayaan Warung Mikro dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru.

Dalam berkembangnya perbankan syariah tidak terhindarkan dari faktor pendukung dan faktor penghambatnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Sugeng menjelaskan bahwa faktor pendukung pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri sebagai berikut :

1) Faktor Psikologis

- a) Minat Masyarakat menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri cukup besar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Evi menerangkan bahwa :

“Permintaan masyarakat terhadap produk bank syariah mandiri bisa dikatakan besar, karena hanya sebagian kecil pedagang yang menjadi nasabah

¹¹Ibu Safitri Lubis Simanjuntak, *Wawancara*, pada tanggal 23 Mei 2014, di Batang Toru.

¹² Observasi, *kepada para pedagang*, 23 Mei 2014, di Batang Toru.

pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri yang ragu-ragu dan tidak berminat. Hal ini disebabkan masyarakat yang kurang terbuka hatinya untuk mengamalkan ekonomi Islam.”¹³

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa yang menyebabkan nasabah ragu-ragu dan tidak berminat adalah kurangnya penjelasan mengenai pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri. Oleh karena itu tingkat keraguan nasabah akan menurun jika informasi diberikan secara berkesinambungan sehingga minat nasabah menjadi semakin meningkat.

b) Pengamalan masyarakat dalam bermuamalah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rijal yaitu :

Masyarakat bergabung dengan Bank Syariah Mandiri didasarkan pada alasan :

- (1) “Masyarakat menyadari akibat riba dan menjauhi riba.
- (2) Bank Syariah Mandiri tidak mengandung riba.
- (3) Bank Syariah Mandiri dinilai lebih adil dan tidak memberatkan nasabah.”¹⁴

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Donna menjelaskan bahwa :

“Perbankan Syariah adalah suatu sistem perbankan yang dilandasi oleh prinsip-prinsip ekonomi Islam. Mengedepankan kepada keridhaan dalam bertransaksi ekonomi dan mengutuk praktek riba serta usaha-usaha yang dikategorikan haram. Dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional . Inilah alasan mendasar masyarakat mau menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri.”¹⁵

2) Faktor Media dan Sarana

Adapun media dan sarana yang menjadi faktor pendukung Bank Syariah Mandiri adalah :

¹³ Ibu Evi, *Wawancara*, 28 Mei 2014, di Batang Toru.

¹⁴ Bapak Rijal, *Wawancara*, pada tanggal 28 Mei 2014, di Batang Toru.

¹⁵ Ibu Donna, *Wawancara*, pada tanggal 28 Mei 2014, di Batang Toru.

- a) Lokasi Bank Syariah Mandiri yang strategis dan mudah dijangkau masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Iman menjelaskan bahwa lokasi Bank Syariah Mandiri strategis dan mudah dijangkau karena berada di lokasi Pasar Batang Toru dan berada di tepi jalan.¹⁶Peneliti menyimpulkan bahwa lokasi lembaga keuangan merupakan salah satu cara untuk memajukan lembaga keuangan tersebut.

- b) Produk-Produk Pembiayaan Warung Mikro seperti untuk modal kerja, investasi dan konsumtif.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Irsan menjelaskan bahwa :

“Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri jauh dari praktek ribawi dan memberikan peluang kepada nasabah untuk menambah modal kerja pada usahanya maupun ingin berinvestasi. Hal ini akan memberikan dampak yang baik dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.”¹⁷

Selanjutnya bapak Amir menjelaskan bahwa kelebihan dari pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri yaitu :

- (1) “Rasa tenteram dan tenang karena pembiayaan warung mikro terhindar dari transaksi ribawi.
- (2) Produk pembiayaan warung mikro yang efektif untuk mendukung usaha masyarakat.”¹⁸

Dari penjelasan diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa ketika masyarakat membutuhkan dana/modal untuk melakukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri, maka yang ditanyakan terlebih dahulu yaitu dana yang dibutuhkan digunakan untuk usaha apa karena harus disesuaikan dengan skim syariahnya.

¹⁶Bapak Iman, *Wawancara*, 28 Mei 2014, di Batang Toru.

¹⁷ Bapak Irsan, *Wawancara*, 28 Mei 2014, di Batang Toru.

¹⁸ Bapak Amir, *Wawancara*, 29 Mei 2014, di Batang Toru.

Berdasarkan hasil observasi peneliti bahwa masyarakat yang melakukan pembiayaan warung mikro kepada Bank Syariah Mandiri dikarenakan masyarakat sadar akan akibat riba dan ditambah pelayanan prima serta prosedur yang mudah. Hal ini menjadi faktor pendukung masyarakat menjadi nasabah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri.

3) Faktor Sosial

- a) Interaksi antara Pihak Bank Syariah Mandiri dan nasabah yang harmonis dan baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Haikal menjelaskan bahwa Bank Syariah Mandiri memiliki keistimewaan yaitu :

- (1) “Adanya ikatan emosional yang baik antara pihak Bank Syariah Mandiri dengan nasabah sehingga terwujud rasa kekeluargaan dalam menghadapi risiko usaha dan pembagian keuntungan yang jujur, transparansi dan adil.
- (2) Adanya fasilitas jemput bola oleh karyawan pembiayaan warung mikro terhadap nasabah. Hal ini akan memberikan ketenangan kepada nasabah dalam membayarkan angsuran dan nasabah pun lebih sungguh-sungguh dalam meningkatkan usahanya.”¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat, peneliti menyimpulkan bahwa pandangan masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri cukup baik. Hal ini dikarenakan Bank Syariah Mandiri sangat mengedepankan prinsip Ekonomi Islam dan menjauhi praktek riba.

- b) Tidak adanya diskriminasi kepada nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aqib salah seorang pedagang kelontong menjelaskan bahwa :

¹⁹ Bapak Haikal, *Wawancara*, 29 Mei 2014, di Batang Toru

“Kegiatan Bank Syariah Mandiri berlandaskan prinsip-prinsip ekonomi Islam baik dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana dari masyarakat. Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri tidaklah melakukan diskriminasi kepada nasabah.”²⁰

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa hubungan antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah merupakan hubungan kemitraan dan saling mendukung.

b. Faktor Penghambat Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat.

Adapun faktor penghambat pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah

1) Adanya persepsi masyarakat masyarakat bahwa Bank Syariah Mandiri sama dengan Bank Konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Yanto yaitu :

“Bank Syariah Mandiri yang berlandaskan prinsip ekonomi Islam sebenarnya sama dengan bank konvensional. Perbedaannya hanya penggunaan istilah namun pengaplikasiannya sama saja. Bank Syariah menggunakan istilah bagi hasil dan Bank Konvensional menggunakan istilah bunga bank.”²¹

2) Kurangnya sosialisasi dari Bank Syariah

Sosialisasi merupakan cara untuk mempublikasikan produk-produk pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Pirman menjelaskan bahwa :

“Kelemahan Bank Syariah Mandiri adalah kurangnya sosialisasi kepada masyarakat Kecamatan Batang Toru mengenai pembiayaan warung mikro. Hal ini dapat dilihat masih banyak masyarakat yang kurang mengetahui produk ini

²⁰Bapak Aqib, *Wawancara*, 29 Mei 2014., d Batang Toru

²¹ Bapak Yanto, *Wawancara*, 3 Juni 2014, di Batang Toru.

dan adanya anggapan bahwa konsep pembiayaan warung mikro ini sama dengan kredit bank konvensional dengan prinsip bunga.”²²

3) Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Mei yaitu :

“Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri memang saya tahu dari pihak Bank Syariah Mandiri, tetapi untuk produk-produk pembiayaan warung mikro ini secara keseluruhan belum saya pahami. Karena pembiayaan ini saya tahu ketika melakukan pembiayaan ke Bank Syariah. Di lain itu, saya belum pernah mendapat sosialisasi dari pihak Bank Syariah.”²³

Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor penghambat pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri kurang diminati oleh masyarakat dikarenakan kurangnya sosialisasi dari pihak Bank Syariah Mandiri. Selain itu, masyarakat juga ragu-ragu menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri karena kurangnya pengetahuan terhadap Bank Syariah Mandiri sehingga mempersepsikan bahwa pembiayaan warung mikro sama dengan kredit di Bank Konvensional.²⁴

3. Analisis Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil observasi peneliti, keberadaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru sangat membantu para pengusaha kecil di Kecamatan Batang Toru. Masyarakat setempat merasakan bahwa Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru sangat membantu modal masyarakat dalam meningkatkan kelancaran usaha mereka.

Bank Syariah Mandiri merupakan institusi keuangan yang berbasis syariah yang mengatur perekonomian umat di Kecamatan Batang Toru demi

²² Bapak Pirman, *Wawancara*, 3 Juni 2014, di Batang Toru.

²³ Ibu Mei, *Wawancara*, 3 Juni 2014, di Batang Toru.

²⁴ Observasi, *minat pedagang terhadap Bank Syariah*, 3 Juni 2014, di Batang Toru.

kelancaran pelaksanaan sosial ekonomi masyarakat khususnya para pedagang. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru memiliki kedudukan ditengah-ditengah masyarakat yaitu sebagai wadah untuk membina dan mengembangkan kehidupan masyarakat yang rukun dan damai untuk pembangunan ekonomi ummat dan bangsa yang bertaqwa kepada Allah SWT.

Pengambilan keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri didasari kepada keberadaan Bank Syariah Mandiri yang strategis dan mudah dijangkau, pengetahuan terhadap Bank Syariah Mandiri yang memiliki prinsip ekonomi Syariah dan jauh dari praktek riba.

Perkembangan usaha masyarakat yang mendapat pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru pada dasarnya selalu mengalami peningkatan jika sesuai dengan tujuan penggunaannya. Dengan adanya usaha masyarakat ini dapat mengurangi kemiskinan dan pengangguran, karena usaha kecil menengah yang berkembang saat ini berperan dalam menyerap tenaga kerja serta membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat. Dengan demikian diharapkan perekonomian masyarakat Kecamatan Batang Toru menjadi lebih baik sehingga kemakmuran dan kesejahteraan rakyat dapat tercapai yakni menjai masyarakat adil dan makmur yang diridhoi Allah SWT.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dikumpulkan, maka peneliti memberikan solusi agar masyarakat mau bergabung dan menjadi bagian dari Bank Syariah Mandiri KCP Batang Toru yaitu :

- a. Membuat program kegiatan sosialisasi pembiayaan warung mikro kepada masyarakat.

- b. Menjalin Silaturahmi dengan masyarakat.
- c. Menyelenggarakan bakti sosial di masyarakat.
- d. Menyelenggarakan perlombaan dan memberikan penghargaan kepada pedagang yang inovatif, kreatif dan sukses.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari Pembahasan dan hasil analisis maka dapat disimpulkan yaitu :

1. Peranan Pembiayaan Warung Mikro yang diterapkan Bank Syariah Mandiri membawa kemaslahatan kepada masyarakat Kecamatan Batang Toru yaitu pengusaha atau pedagang kecil menengah. Memberikan kontribusi berupa tambahan modal terhadap perkembangan usaha masyarakat. Sehingga masyarakat dapat menggunakan dana tersebut untuk menambah kualitas dan kuantitas dagangan, memperluas usaha maupun menambah perlengkapan usaha nasabah.
2. Faktor Pendukung Bank Syariah Mandiri adalah bahwa pembiayaan warung mikro sesuai dengan prinsip syariah, prinsip keadilan, fasilitas jemput bola. Sedangkan faktor penghambatnya adalah adanya persepsi bahwa pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri sama dengan kredit bunga Bank Konvensional.

B. SARAN-SARAN

Adapun saran yang disampaikan penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Kepada masyarakat
 - a. Agar lebih memilih lembaga keuangan yang berbasis syariah walaupun pada hakikatnya prinsip syariah di lapangan belum seluruhnya syariah.

b. Agar mendukung kegiatan-kegiatan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat di Kecamatan Batang Toru yang lebih baik.

2. Kepada nasabah

a. Agar lebih mengedepankan kejujuran dalam melakukan pembiayaan warung mikro agar hubungan kemitraan antara pihak Bank Syariah Mandiri dan nasabah terjalin dengan baik.

b. Mempergunakan pembiayaan yang diperoleh dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru sebagaimana mestinya yaitu untuk meningkatkan permodalan usaha, karena jika digunakan kepada hal lain diluar kegunaan pembiayaan maka dana tersebut tidak menghasilkan keuntungan baik kepada nasabah maupun Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru.

3. Kepada Pembaca

a. Memberikan informasi kepada pembaca, untuk melakukan penelitian selanjutnya terkait dengan peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri terhadap peningkatan usaha masyarakat.

b. Pada pasarnya penelitian ini masih banyak kesalahan dan kekurangan, maka peneliti mengharapkan saran dan kritikan demi penyempurnaan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarman, *Bank Islam*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010
- A.Karim, Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan, Edisi 3*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2011
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktek*, Jakarta : Rineka Cipta, 2006.
- Badan Pusat Statistika, *Hasil Sensus Penduduk Batang Toru Kabupaten Tapanuli Selatan*, Tahun 2012.
- Data Training Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batang Toru.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur`an dan Terjemahannya*, Bandung : CV. Diponegoro, 2007.
- Departemen Agama RI, *Al-Hidayah Al-Qur'an Tafsir Per Kata Tajwid Kode Angka*, Tangerang : PT.KALIM, 2010
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta : Kencana, 2010.
- Hakim, Zikrul, *Panduan Praktisi Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.
- J. Moleong, Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000

- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Lasmana, Yusak, *Accounty Officer Bank Syariah*, Jakarta : PT. Gramedia, 2009.
- Mardalis, *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Mulyana, Deddy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2004.
- Quraish, M. Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, Ciputat : Lemtera Hati : Volume 1, 2000.
- Quraish, M. Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, Ciputat : Lemtera Hati : Volume 2, 2000.
- Quraish, M. Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, Ciputat : Lemtera Hati : Volume 1, 2001.
- Rivai, Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo 2001.
- Rochaety, Eti dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2007.
- Singarimbun, Masri, dan Setvan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta : LP3S, 1989.
- Soemitra, Andri, *Bank & Lemabaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2009.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2005.
- Suwiknyo, Dwi, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Total Media, 2009.

Syafi'i Antonio, Muhammad, *Islamic Banking Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani, 2001.

Yaya, Rizal, dkk, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Jakarta : Salemba Empat, 2009

DAFTAR WAWANCARA

Nama objek wawancara :

No. Hp :

Hari/Tanggal :

1. Pada tahun berapa Bapak/Ibu merintis usaha di Batang Toru?
2. Apakah Bapak/ibu mengetahui adanya Bank Syariah di Batang Toru?
3. Apakah Bapak/Ibu salah satu nasabah Bank Syariah?
4. Apa alasan Bapak/Ibu memilih Bank Syariah?
5. Jenis produk apa yang Bapak/Ibu pilih?
6. Apa manfaat produk Bapak/Ibu pilih?
7. Bagaimana peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri ketika dalam meningkatkan usaha masyarakat?
8. Bagaimana minat masyarakat terhadap pembiayaan warung mikro?
9. Apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat di Kecamatan Batang Toru?

Daftar Riwayat Hidup

Data Pribadi

1. Nama Lengkap : RAHMAT KURNIAWAN
2. Tempat /Tanggal Lahir : Padangsidimpuan, 29 Oktober 1991
3. Alamat : Jalan Mhd. Tohir Daulay, Kelurahan Kantin Dolok, Padangsidimpuan
4. No. Hp : 087748003506

Data Pendidikan

1. SD/MI : SD Negeri 15 Padangsidimpuan_Tamat 2004
2. SMP/MTs : SMP Negeri 2 Padangsidimpuan Tamat 2007
3. SMA/MA/SMK : SMA Negeri 1 Padangsidimpuan Tamat 2010
4. Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 2010 s/d 2014

Pengalaman Organisasi

1. Internal Kampus

- a. Ketua Umum Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah STAIN (sekarang IAIN) Padangsidimpuan Periode 2010-2011
- b. Ketua Umum Unit Kegiatan Mahasiswa Kelompok Studi Ekonomi Islam Ittihad IAIN Padangsidimpuan Periode 2013-2014
- c. Sekretaris Jenderal Dewan Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan Periode 2013-2014

2. Eksternal Kampus

- a. Departemen Data dan Pustaka Bidang Pembinaan Anggota HMI Komisariat STAIN Padangsidimpuan Periode 2010-2011.
- b. Sekretaris Umum Badan Pengelola Latihan HMI Cabang Padangsidimpuan Periode 2013-2014.
- c. Wakil Sekretaris Umum Bidang Pembinaan Aparatur Organisasi HMI Cabang Padangsidimpuan Periode 2013-2014.

Padangsidimpuan, 16 Januari 2015 M

Penulis

(RAHMAT KURNIAWAN)