



**PENERAPAN PRODUK PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PEMBANTU PANYABUNGAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

LAILAN NURIANI LUBIS
NIM. 12 220 0024



JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2016



**PENERAPAN PRODUK PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PEMBANTU PANYABUNGAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh :

LAILAN NURIANI LUBIS
NIM. 12 220 0024

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Muzakkir Khotib Siregar, M.A
IP.19721121 199903 1 002

Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIP. 19811106 201503 1 001

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PADANGSIDIMPUAN

2016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang, Padangsidempuan 22733
Tel.(0634) 22080.Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. LAILAN NURIANI LUBIS
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 17 Mei 2016
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. Lailan Nuriani Lubis yang berjudul "**Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sajana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
NIP: 19721121 199903 1 002

PEMBIMBING II

Rizal M. Arif Amidy Siregar, M.M
NIP: 19711106 201503 1 001

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : LAILAN NURIANI LUBIS
NIM : 12 220 0024
Fakultas : EkonomidanBisnis Islam
Jurusan : PerbankanSyariah
JudulSkripsi : **PenerapanProduk pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11.

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

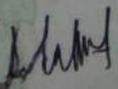
Padangsidempuan, 12 Mei 2016
Saya yang Menyatakan,

METERAI
TEMPEL
KEMENTERIAN KEHUKUMAN DAN
HAM NEGARA

BF7B9AAF000047795

6000

DJP


LILAN NURIANI LUBIS

NIM : 12 220 0024



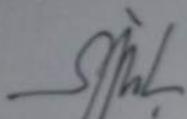
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang Padangsidempuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

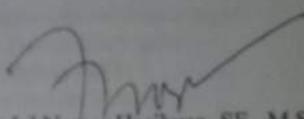
DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Lailan Nuriani Lubis
NIM : 12 220 0024
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **PERANAN PRODUK PEMBIAYAAN USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA PT.
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU
PANYABUNGAN**

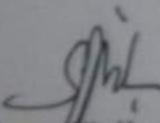
Ketua

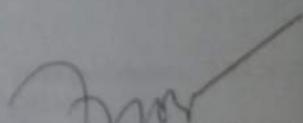
Sekretaris

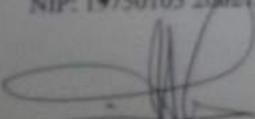

Ikhwanudin Harahap, M.Ag
NIP: 19750103 200212 1 001

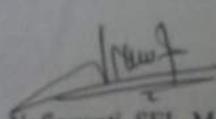

Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP: 19790525 200604 1 004

Anggota


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


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


Muhammad Isa, ST., MM
NIP: 19800605 201101 1 003


Nofinawati, SEL, M.A
NIP: 19821116 201101 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidempuan
Tanggal : 17 Mei 2016
Pukul : 10.00 s/d 13.30
Hasil/Nilai : 66,62/C
Predikat : AMAT BAIK



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERIPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jl.T.Rizal Nurdin Km. 4,5 SihitangPadangsidimpuan22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENERAPAN PRODUK PEMBIAYAAN USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA PT.
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU
PANYABUNGAN**

**NAMA : LAILAN NURIANI LUBIS
NIM : 12 220 0024**

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

Padangsidimpuan, Mei 2016
Dekan,



**H.Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP.19731128 2001121 001**

ABSTRAK

Nama : Lailan Nuriani Lubis
NIM : 12 220 0024
Judul Skripsi : Penerapan Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan
Kata Kunci : Konsep, Aplikasi, Pembiayaan

Salah satu misi dari Bank Syariah Mandiri adalah “ mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM ”. Nasabah pada dasarnya memiliki tingkat ekonomi menengah kebawah, tingkatan perekonomian yang masih berpotensi membutuhkan dana. Bagi Bank Syariah Mandiri potensi yang demikian adalah suatu target pasar bagi produk pembiayaan warung mikro secara syariah, dimana masyarakat yang membutuhkan dana cepat tentunya melalui pembiayaan warung mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Rumusan masalah Penelitian ini adalah bagaimana konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan ? Dan strategi apa saja yang dilakukan dalam meningkatkan produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Sehubungan dengan itu pendekatan yang dimuat adalah teori-teori yang berkaitan dengan aspek-aspek atau bagian-bagian tertentu dari keilmuan tersebut.

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

Dengan demikian peneliti menemukan hasil penelitian bahwasanya aplikasi akad jual beli murabahah pada produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Sedangkan strategi dalam meningkatkan produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah(UMKM) di bank syariah mandiri adalah melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan masyarakat, memberikan pelayanan yang baik, memberikan biaya yang relatif sedikit kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala berkat dan rahmat-Nya yang telah memberikan kesehatan dan segala nikmat kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Skripsi yang berjudul **“Produk pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan”** disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam Jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu penulis menerima kritik dan saran pembaca. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak-pihak yang telah member bantuan, dorongan, motivasi, dan bimbingan hingga skripsi ini selesai. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan. Kepada bapak Drs. H. Irwan Shaleh Dalimunthe, M.Ag, Bapak Aswadi Lubis, S.E, M.Si dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor I, II, dan III.
2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan. Bapak Darwis Harahap, M.Si, Ibu

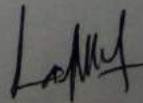
Rosnani Siregar, M.Ag dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku wakil dekan I, II, dan III.

3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, S.E.,M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, M.A selaku pembimbing I dan Bapak Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen beserta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada penulis dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Teristimewa keluarga tercinta (Ayahanda Hotmatua Lubis, Ibunda Kasmawati, Amrin Tua Lubis, Hasanuddin, Nur Hasanah, Erni Riyani Siregar, Adik-adik ku Riski Ananda, Nursaidah, Ari Wahyudi, Yudi Prananda Lubis, Deswita Khairani Lubis, Aprilidia Sakilah seluruh sepupuku) yang paling berjasa dan paling penulis sayangi dalam hidup ini. Karena keluarga selalu memberikan tempat teistimewa bagi penulis. Ketika penulis berada dalam keterpurukan keluarga selalu ada dan selalu menjadi yang pertama untuk menguatkan. Dan terutama untuk ayahanda yang telah banyak berkorban serta memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan penulis dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidempuan. Semoga keluarga penulis selalu dalam lindungan Allah SWT.

7. Buat sahabat penulis di kampung, Ipul dan Rika, yang selalu menjadi teman terbaik penulis mulai dari kecil sampai sekarang. Meski berada di tempat yang berbeda, akan tetapi kita tetap menjadi teman hidup selamanya. Semoga kita dapat berkumpul lagi.
8. Buat teman-teman SMA yang sedang berjuang dalam meraih cita-citanya, yang semasa SMA kita selalu berjuang untuk sama-sama meraihnya. Semoga tetap semangat dan terus berjuang demi tujuan awal kita semua.
9. Buat teman-teman PS-I angkatan 2012 dan rekan-rekan mahasiswa seluruhnya khususnya untuk empat serangkai, terimakasih atas dukungan, saran dan semangat yang kalian tularkan kepada penulis. Mudah-mudahan Allah mempermudah segala urusan kita.
10. Buat teman-teman KKL dan Magang tahun 2015, yang selalu memberikan penulis semangat untuk terus menyelesaikan skripsi ini.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan Rahmat dan Karunia dari Allah SWT. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua

Padangsidempuan, 12 Mei 2016
Penulis,



LAILAN NURIANI LUBIS
NIM. 12 220 0024

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan tulisan bahasa ‘Arab ke bahasa latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab-Latin di sini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no. 158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

1. Konsonan tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Keterangan |
|------------|------|-------------------|---------------------------|
| ا | Alif | tidakdilambangkan | Tidakdilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta’ | t | Te |
| ث | sa’ | s | es (dengantitik di atas) |
| ج | Jim | j | Je |
| ح | Ha | h | ha (dengantitik di atas) |
| خ | Kha | kh | kadan ha |
| د | Dal | d | De |
| ذ | Zal | z | zet (dengantitik di atas) |
| ر | Ra | r | Er |
| ز | Zai | z | Zet |
| س | Sin | s | Es |
| ش | Syin | sy | esdan ye |

| | | | |
|----|--------|---|----------------------------|
| ص | Sad | S | es (dengantitik di bawah) |
| ض | Dad | d | de (dengantitik di bawah) |
| ط | Ta | t | te (dengantitik di bawah) |
| ظ | Za | z | zet (dengantitik di bawah) |
| ع | 'ain | ' | komaterbalik (di atas) |
| غ | Gain | g | Ge |
| ف | Fa | f | Ef |
| ق | Qaf | q | Ki |
| ك | Kaf | k | Ka |
| ل | Lam | l | El |
| م | Mim | m | Em |
| ن | Nun | n | En |
| و | Wau | w | We |
| هـ | Ha | h | Ha |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | Ya | y | Ye |

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-----------|--------|-------------|------|
| --- ◌̄--- | Fathah | a | a |
| ---- ◌◌-- | Kasrah | I | i |
| -- ◌̇--- | Dammah | u | u |

Contoh:

| | | | | | |
|-----|---|---------------|------|---|-----------------|
| كتب | → | <i>kataba</i> | يذهب | → | <i>yadzhabu</i> |
| سئل | → | <i>su'ila</i> | كرذ | → | <i>kuridza</i> |

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-----------|-----------------|-------------|---------|
| ى-- ◌̄--- | Fathah dan ya | ai | a dan i |
| و-- ◌̄--- | Fathah dan wawu | au | a dan u |

Contoh:

| | | | | | |
|-----|---|--------------|-----|---|---------------|
| كيف | → | <i>kaifa</i> | هول | → | <i>hauila</i> |
|-----|---|--------------|-----|---|---------------|

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda:

a. *Fathah* + huruf *alif*, ditulis = a dengan garis di atas, seperti:

| | | |
|--------|---|----------------|
| رَجَال | → | <i>rijālun</i> |
|--------|---|----------------|

b. *Fathah* + huruf *alif layyinah*, ditulis = a dengan garis di atas, seperti:

موسى → mūsā

c. *Kasrah* + huruf *ya' mati*, ditulis = i dengan garis di atas, seperti:

مجيب → mujībun

d. *Dammah* + huruf *wawu mati*, ditulis = u dengan garis di atas, seperti:

قلوب → qulūbuhum

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua:

a. Ta' Marbutah hidup atau yang mendapat harakah *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah “t”.

b. Ta' Marbutah mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah “h”

Contoh: طلحة → Talhah

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang “al” serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan “h”.

Contoh: روضة الجنة → Raudah al-jannah

5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh: رَبَّار → rabbana نَعَم → na'ima

6. Penulisan Huruf *Alif Lam*

- a. Jika bertemu dengan huruf *qamariyah*, maupun *qomariyah* ditulis dengan metode yang sama yaitu tetapi ditulis *al-*, seperti:

الكريم الكبير → *al-karīm al-kabīr*

- b. Berada di awal kalimat, ditulis dengan huruf capital, seperti :

العزیز الحکیم → *al-Azīz al-hakīm*

- c. Berada di tengah kalimat, ditulis dengan huruf kecil, seperti :

يحبالمحسنين → *Yuhib al-Muhsinīn*

7. Hamzah

Sebagaimana dinyatakan di depan, hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak di awal kata, hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

شيء → *syai'un* أمرت → *umirtu*

8. Penulisan Kata atau Kalimat

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim atau huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harakat yang dihilangkan. Dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut ditulis dengan kata sekata.

Contoh:

ونا الله لهو خير اربل اقزي → *Wa innallāha lahuwa khairu al-Rāziqīn*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, seperti huruf kapital yang digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat.

Contoh:

وما محمد إلا رسول → *wamā Muhammadun illā Rasūl*

10. Kata yang sudah bahasa Arab yang sudah masuk bahasa Indonesia maka kata tersebut ditulis sebagaimana yang biasa ditulis dalam bahasa Indonesia. Seperti kata: al-Qur'an, hadis, ruh, dan kata-kata yang lain. Selama kata-kata tersebut tidak untuk menulis kata bahasa Arab dalam huruf Latin.

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| Halaman Judul/Sampul | |
| Halaman Pengesahan Pembimbing | |
| Surat Pernyataan Keaslian Skripsi | |
| Berita Acara Ujian Munaqasyah | |
| Halaman Pengesahan Dekan Fakultas | |
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR | ii |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Batasan Masalah | 7 |
| C. Batasan Istilah..... | 7 |
| D. Rumusan masalah | 7 |
| E. Tujuan penelitian..... | 8 |
| F. Manfaat penelitian..... | 8 |
| G. Sistematika Pembahasan | 9 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| A. Landasan Teori..... | 11 |
| 1. Pembiayaan | 11 |
| a. Pengertian Pembiayaan..... | 11 |
| b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan | 14 |
| c. Unsur-unsur Pembiayaan..... | 15 |
| d. Akad-akad dalam Pembiayaan | 16 |
| e. Prinsip-prinsip Pembiayaan | 18 |
| 2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) | 17 |
| a. Pengertian UMKM | 22 |
| b. Karakteristik UMKM | 23 |
| c. Jenis-jenis Produk Pembiayaan UMKM..... | 25 |
| d. Keunggulan dan Kelemahan UMKM..... | 26 |
| 3. Peran Bank Syariah Dalam Mengembangkan UMKM | 27 |
| B. Penelitian Terdahulu | 29 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | |
| A. Lokasi dan Waktu Penelitian | 32 |
| B. Jenis Penelitian..... | 32 |
| C. Informasi Penelitian | 33 |
| D. Instrumen Pengumpulan Data..... | 33 |
| E. Sumber Data | 35 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 36 |
| G. Teknik Keabsahan Data..... | 36 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN | |

| | |
|---|----|
| A. Gambaran Umum Tentang PT. Bank Syariah Mandiri | |
| Cabang Pembantu Syariah Panyabungan | 39 |
| 1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri | |
| Cabang Pembantu Syariah Panyabungan | 39 |
| 2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri..... | 43 |
| 3. Budaya Perusahaan..... | 45 |
| 4. Prinsip Operasional | 45 |
| 5. Sturuktur Organisasi Bank Syariah Mandiri..... | 46 |
| 6. Ruang Lingkup Bidang Usaha | 49 |
| B. Dekripsi Hasil Pembahasan..... | 52 |
| 1. Konsep Dan Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro Pada | |
| Bank Syariah Mandiri KCP P anyabungan..... | 53 |
| a. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro BSM KCP | |
| Panyabungan..... | 56 |
| b. Tahap Pengajuan Pembiayaan..... | 59 |
| 2. Starategi dalam Meningkatkan | |
| Produk Pembiayaan UMKM Di Bank Syariah | |
| Mandiri Panyabungan..... | 60 |
| a. Langkah Mengembangkan Produk..... | 65 |
| C. Keterbatasan Penelitian | 61 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan..... | 67 |
| B. Saran-Saran..... | 68 |

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah merupakan sistem perbankan yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Bank dalam pasal 1 ayat (2) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan menyatakan “ Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”. Sedangkan bank dalam pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menyatakan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang mencakup kelembagaan, kegiatan, usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.¹

Pada prinsipnya tidak semua pengambilan tambahan dari pinjaman (*al-qard*) atau piutang (*al-dayn*) atau jual beli dianggap sebagai riba dan hukumnya haram. Sepanjang pengambilan tambahan (imbalan) dari transaksi pinjaman atau jual beli itu didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, secara proporsional dan hal tersebut tidak memberatkan pihak lainnya. Maka pengambilan tambahan dari pinjaman atau jual beli itu bukan merupakan

¹Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. 2008. Jakarta: Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia.

pengambilan riba. Sebaliknya bila pengambilan tambahan dari pinjaman atau jual beli tersebut dilakukan secara sepihak tanpa didasari kesepakatan kedua belah pihak dan bahkan persentase imbalan memberatkan pihak lain. Maka pengambilan tambahan dari pinjaman atau jual beli yang demikian termasuk riba (*nasiah*) yang haram.²

Di dalam hidup adakalanya orang mengalami kesulitan pada suatu ketika. Untuk mengatasi kesulitan itu terpaksa meminjam uang kepada pihak lain, apakah ke bank atau pun kepada orang lain dengan jaminan tertentu.³ Terkait dengan asas operasional bank syariah berdasarkan Undang-undang No 21 Tahun 2008, disebutkan bahwa perbankan syariah dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Dan memiliki tujuan yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.⁴

Dalam pencapaian tujuan tersebut, Bank Syariah Mandiri memiliki visi dan misi yakni, Bank Syariah Mandiri terpercaya pilihan mitra usaha. Dan misinya adalah mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan segmen Usaha Mikro Kecil Menengah, mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

²Rachman Usmani, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 43.

³M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 253.

⁴Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 54.

Pada segmen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Bank Syariah 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.⁵

Usaha kecil menengah adalah ekonomi yang berbasis pada kekuatan ekonomi rakyat. Ekonomi rakyat adalah kegiatan ekonomi atau usaha yang dilakukan oleh rakyat kebanyakan (populer) yang dengan secara swadaya mengelola sumberdaya ekonomi apa saja yang dapat diusahakan dan dikuasainya, UMKM meliputi sektor pertanian, peternakan, kerajinan, makanan, yang bertujuan terutama untuk memenuhi kebutuhan dasarnya dan keluarganya tanpa harus mengorbankan kepentingan masyarakat lainnya.⁶

Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri merupakan pembiayaan yang bersifat umum dapat memberikan untuk semua kebutuhan mikro masyarakat baik konsumtif maupun usaha produktif dengan total maksimum Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Pada Pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri memiliki tiga produk pembiayaan yaitu:

a. Pembiayaan Mikro Tunas

Pembiayaan mikro bank syariah untuk UMKM yang sudah buka usaha minimal 2 tahun, untuk pembiayaan modal kerja, investasi,

⁵www. Training Mikro pdf (Data Training Warung Mikro BSM KCP Panyabungan)

⁶Muhammad, *Bank Syariah Problem Dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm. 115.

multiguna. Kemudian minimal pinjaman Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah) dan maksimal Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan tersebut maksimal 3 tahun, biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM atau 1%.

b. Pembiayaan Mikro Madya

Pembiayaan mikro madya merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan tersebut maksimal 36 bulan/ 3 tahun, biaya administrasi sesuai ketentuan BSM atau 1 %.

c. Pembiayaan Mikro Utama

Pembiayaan mikro utama merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan maksimal 60 bulan / 5 tahun, dan dengan biaya administrasi sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri 1 %.⁷

Usaha mikro memiliki banyak kelebihan selain proses cepat, dan pencairan dana yang dibutuhkan tidak terlalu lama, produk pembiayaan mikro ini begitu diminati oleh masyarakat, dengan kondisi ekonomi masyarakat sekarang ini terpengaruh terhadap modal usaha yang semakin kurang. Adapun tujuan pembiayaan mikro adalah untuk meningkatkan perekonomian umat, tersedianya dana untuk meningkatkan usaha, meningkatkan

⁷Wawancara dengan Bapak Damri Nasution selaku *pelaksana Marketing* Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan, Pada tanggal 10 November 2015.

produktivitas masyarakat, membuka lapangan pekerjaan baru sehingga masyarakat tidak mengalami pengangguran.

Perkembangan pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri dan Unit Usaha Syariah ke UMKM terus mengalami peningkatan dari 2010-2013, akan tetapi 2014 mengalami penurunan seperti yang terlihat dari tabel di bawah ini.

Tabel 1.1

Perkembangan Tingkat Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2010-2014

Dalam Milyar Rupiah

| No | Tahun | Tingkat Pembiayaan |
|----|-------|--------------------|
| 1 | 2010 | 23.968 |
| 2 | 2011 | 36.727 |
| 3 | 2012 | 44.755 |
| 4 | 2013 | 50.460 |
| 5 | 2014 | 49.133 |

Sumber :www.Bank Syariah. Laporan keuangan

Dari tabel di atas dapat dijelaskan besarnya pembiayaan yang disalurkan ke UMKM pada tahun 2010 ke 2011 mengalami kenaikan sebesar 12.759 milyar rupiah, kemudian pada 2011 ke 2012 mengalami kenaikan sebesar 81.482 milyar rupiah, selanjutnya pada tahun 2012 ke 2013 juga mengalami kenaikan sebesar 57.050 milyar rupiah, namun pada tahun 2013

ke 2014 mengalami penurunan yang sangat drastis yaitu sebesar 13. 270 milyar rupiah.

Dalam menyalurkan dana, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat katagori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu: pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap. Macam-macam bentuk pembiayaan yang diberikan Bank-Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah kepada usaha kecil menjadi sangat berarti bagi perkembangan UKM. Pembiayaan yang diberlakukan untuk UKM pada Bank Syariah dan Unit Syariah ini juga tidak terlepas dari penghimpunan dana yang dilakukan dari pihak ketiga.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti merasa tertarik ingin meneliti hal-hal apa saja yang mendorong masyarakat dalam melakukan usaha kecil menengah Bank Syariah Mandiri ini. Bertentangan dengan pengetahuan masyarakat yang pada umumnya menganut agama Islam, di mana hukum bank syariah sebagai tempat penyimpanan uang dan pinjaman dana, tidak tertutup kemungkinan adanya pergolongan pikiran dan pemahaman yang tidak sepenuhnya terhadap sistem perbankan syariah pada usaha kecil menengah.

Oleh karena itu, dari latar belakang masalah penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan”**.

B. Batasan Masalah

Penelitian ini dilakukan di Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan untuk mengetahui konsep dan aplikasi Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.

C. Batasan Istilah

1. Pembiayaan adalah aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana.
2. Usaha kecil menengah adalah pembinaan usaha-usaha kecil menengah termasuk usaha rumah tangga, kelompok usaha, koperasi, dan usaha perorangan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan di atas, maka penulis merumuskan masalah penelitian. Adapun rumusan masalah penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana konsep dan aplikasi dari Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan?
2. Strategi apa saja yang dilakukan dalam meningkatkan Produk Pembiayaan Usaha Mikro kecil Menengah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang harus dilakukan dalam meningkatkan produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dari peneliti adalah:

1. Bagi peneliti yaitu sebagai sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan penulis. Dan sebagai implementasi teori-teori yang diperoleh selama kuliah.
2. Bagi pihak bank menjadi bahan pertimbangan dan bahan masukan dalam mengembangkan produknya tersebut.
3. Bagi dunia akademis yaitu penelitian ini diharapkan berguna bagi IAIN Padangsidimpuan pada umumnya, bagi pengembangan keilmuan, khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi penelitian sebagai bahan referensi yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca terutama tentang produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah.
4. Bagi manajemen yaitu sebagai bahan referensi yang diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pihak bank.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dibuat dengan tujuan untuk mempermudah penulisan dalam penyusunan skripsi ini. Adapun sistematika pembahasan yang dibuat yaitu:

Bab I yang di dalamnya berisi mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II yaitu Landasan Teori. Dimana pada bab ini diuraikan beberapa teori yang dapat digunakan sebagai landasan penelitian. Hal yang dikemukakan dalam landasan teori adalah pengertian pembiayaan, tujuan dan fungsi pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, akad-akad dalam pembiayaan, prinsip-prinsip pemberian pembiayaan, UMKM, peran bank syariah dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Bab III yaitu metode penelitian yang digunakan oleh penulis. Dalam bab III ini diuraikan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, informasi penelitian, instrumen pengumpulan data, sumber data, tekni analisis data, teknik keabsahan data.

Bab IV yaitu Hasil penelitian, dan pembahasan, dalam bab ini diuraikan bagaimana hasil penelitian yang dilakukan. Termasuk di dalamnya tentang gambaran umum perusahaan, yang berkaitan dengan sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri, visi dan misi Bank Syariah Mandiri, budaya perusahaan, prinsip operasional, sturuktur organisasi, ruang lingkup bidang usaha, konsep dan aplikasi pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah

Mandiri KCP Panyabungan, prosedur pembiayaan warung mikro, tahap pengajuan pembiayaan, rancangan strategi dalam mengembangkan produk pembiayaan usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri.

Bab V yaitu penutup, dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran- saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan dibayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.¹ Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan akad *mudharabah* dan akad *musyarakah* dan pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip bagi hasil.²

Menurut sistemnya penggunaannya, pembiayaan dapat di bagi menjadi 2 hal sebagai berikut:

¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 105.

² Dwi suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Jakarta: Total Media, 2009), hlm . 197.

a) Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

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 tersebut.

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

- a. *Return Bearing Financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- b. *Return Free Financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditunjukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c. *Charity Financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung atau berjalannya suatu usaha yang telah

direncanakan kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya.

Sebagaimana dalam ayat Al-Quran surat Al-Maidah ayat 1:

حَلَىٰ غَيْرِ عَلَيْكُمْ يُتَلَىٰ مَا إِلَّا أَلَّا نَعْمِ هَيْمَةَ لَكُمْ أَحَلَّتْ بِالْعُقُودِ أَوْ فُؤَاءِ أَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

﴿يُرِيدُ مَا حَكَّمَ اللَّهُ إِنَّ حُرْمَ وَأَنْتُمْ الصَّيْدِ﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.

Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.³

Ayat di atas menjelaskan tentang akad atau perjanjian yaitu menyangkut janji presetia kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya (antar bank dan nasabah). Pada bank konvensional pembiayaan kegiatan dikenal dengan istilah kredit. Pada dasarnya konsep kredit pada bank konvensional tidak berbeda jauh dengan konsep pembiayaan pada bank syariah, perbedaannya terletak pada

³Depertemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Jakarta: CV. Penerbit jakarta, 2005), hlm. 48.

keuntungan yang diharapkan. Pada bank konvensional keuntungan diperoleh melalui bagi hasil atau imbalan.⁴

b. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan dari penyaluran pembiayaan dapat berupa:

- a) Memperoleh pendapatan bank dari bagi hasil atau margin pembiayaan.
- b) Memanfaatkan dan memproduksi dana-dana yang ada.
- c) Melaksanakan kegiatan operasional bank.
- d) Memenuhi permintaan dana dari masyarakat.
- e) Memperlancar lalu lintas pembayaran.
- f) Menambah modal kerja perusahaan/masyarakat.
- g) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.⁵

Sedangkan manfaat pembiayaan adalah:

- a) Menjadi motivator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
- b) Memperluas lapangan kerja masyarakat.
- c) Memperlancar arus barang dan arus uang.
- d) Meningkatkan produktivitas dana yang ada.
- e) Meningkatkan daya guna barang.
- f) Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat.
- g) Memperbesar modal kerja perusahaan.
- h) Meningkatkan pendapatan masyarakat.

⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 73.

⁵Melayu SP. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), hlm.

- i) Mengendalikan harga.
- j) Mengubah cara berfikir/bertindak masyarakat untuk lebih ekonomi.⁶

c. Unsur – unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Sehingga jika kita bicara pembayaran maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang ada di dalamnya, yang meliputi:

- a) Bank syariah, yaitu badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- b) Mitra usaha /*partner*, yaitu pihak yang mendapatkan pembiayaan atau pengguna dana yang disalurkan bank syariah.
- c) Kepercayaan, yaitu keyakinan pihak pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang dilakukan atau diberikan kepada mitra akan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang.
- d) Akad, yaitu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank dan pihak nasabah.
- e) Risiko, yaitu kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
- f) Jangka waktu, yaitu periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diterima dari bank syariah.

⁶ *Ibid.*

- g) Balas jasa, yaitu sejumlah imbalan tertentu yang diberikan oleh nasabah kepada bank sesuai akad yang telah disepakati dengan berlandaskan bagi hasil.⁷

d. Akad – akad Dalam Pembiayaan

Dalam menjalankan bisnis, satu hal yang sangat penting adalah masalah akad (perjanjian). Akad sebagai salah satu cara untuk memperoleh harta dalam syariat Islam yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Menurut para ulama fiqh, kata akad didefinisikan sebagai hubungan antara ijab dan kabul sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan.⁸

Akad adalah kontrak antara dua belah pihak. Di lain pihak, akad mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakatan, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu.⁹

Akad –akad dalam pembiayaan terdiri atas:

a) *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan 100% modal bagi usaha kegiatan tertentu dari nasabah. Sedangkan nasabah mengelola usaha tersebut. Bank berhak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan atas usaha tersebut. Bank mendapat imbalan atau keuntungan yang besarnya

⁷Ismail, *Op. Cit*, hlm. 107-108.

⁸Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah :Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 71.

⁹Adiwarman A. Karims, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 65.

ditetapkan sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian sepenuhnya ditanggung oleh pihak bank, kecuali kerugian akibat kelalaian nasabah.¹⁰

b) *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati antara penjual dan pembeli (bank dan nasabah).¹¹ Sedangkan pembiayaan *murabahah* yaitu suatu perjanjian dimana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan.

c) *Musyarakah*

Musyarakah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dan pengusaha, dimana baik pihak bank maupun pihak pengusaha atau proyek yang dikelola secara bersama pula, atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan atau sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, demikian juga dengan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.¹²

d) *Ijarah dan Ijarah Munthahiya bit Tamlik (IMBT)*

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

¹⁰Warkum Sumitra, *Azas-Azas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait (BMUI Dan Takaful) Di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 86.

¹¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 113.

¹²Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syaf'i'i Antoni, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), hlm. 105.

Sedangkan IMBT adalah perjanjian sewa menyewa yang disertai dengan opsi pemindahan hak kepemilikan atas benda yang disewakan kepada penyewa setelah masa sewa.¹³

e) *Isthisna*

Pembiayaan atas dasar pesanan, pembiayaan konstruksi/manufaktur merupakan salah satu skim pembiayaan bank syariah yang digunakan untuk kasus dimana objek atau barang yang diperjualbelikan belum ada. Kasus ini sering kali ditemui pada proses rumah tangga atau gedung, usaha konveksi, dan lain-lain.¹⁴

f) *Salam*

Pembelian dalam bentuk pesanan atas hasil pertanian dimana pembayaran dilakukan dimuka kriteria tertentu dari petani (pemasok) dan dijual kembali kepada pihak lain (nasabah) yang membutuhkan dengan jangka waktu pengiriman yang disepakati bersama dengan ketetapan harga pembelian dan penjualan yang telah disetujui antara pemasok, bank, dan nasabah.

e. Prinsip – prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya.

¹³Adiwarman A. Karim, *Op. Cit*, hlm. 486.

¹⁴Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm.73.

Penilaian dengan analisis 5 C yaitu:

a) *Character* (Karakter/akhlak)

Character merupakan sifat watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang dari orang yang akan diberikan pembiayaan harus benar-benar dapat dipercaya. Untuk membaca watak tersebut dilihat dari latar belakang si calon nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan ataupun yang bersifat pribadi. Dari sifat atau watak tersebut dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar.

b) *Capacity* (Kemampuan Manajerial)

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan. Dari penilaian ini dilihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman mengelola usaha, sehingga akan terlihat kemampuan dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan.

c) *Capital* (Modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak dapat dilihat dari laporan keuangan. Analisis ini juga harus menganalisa dari sumber mana saja modal yang ada sekarang, termasuk persentase modal yang digunakan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

d) *Condition* (Kondisi Usaha)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi di masa mendatang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan bermasalah relatif kecil.

e) *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.¹⁵

Selain itu penilaian suatu pembiayaan dapat juga dilakukan dengan menggunakan analisis 7 P yaitu:

a) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadian di masa lalu. Penilaian ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan calon nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu. Baik itu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Nasabah yang digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapat fasilitas yang berbeda dari bank.

¹⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 73.

c) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.

d) *Prospect*

yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Hal ini penting karena jika suatu fasilitas pembiayaan diberikan tanpa mempunyai prospek, bukan hanya pihak bank yang akan merugi akan tetapi juga nasabah.

e) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambilnya atau dari sumber mana saja dana untuk mengembalikan pembiayaan tersebut. Semakin banyak sumber penghasilan debitur akan semakin baik, sehingga jika salah satu usahanya merugi akan ditutupi oleh usaha yang lain.

f) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba *Profitability*. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah dengan tambahan modal dari pembiayaan akan meningkatkan laba atau tetap sama.

g) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan

yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan ini dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.¹⁶

2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pengertian Usaha Kecil

Usaha kecil Merupakan kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (aset) yang kecil dan jumlah pekerjaan yang juga kecil. Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dijelaskan bahwa:

Usaha Kecil Menengah 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 langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.¹⁷

Pengertian Usaha menengah

Menurut UU No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa:

¹⁶*Ibid*, hlm, 119-120.

¹⁷ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil dan Menengah.

Usaha Kecil Menengah 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 langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00, sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00.¹⁸

b. Karakteristik Usaha Kecil Menengah (UKM)

a) Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri Usaha Mikro:

- 1) Jenis komoditinya berubah-ubah dan sewaktu-waktu dapat berganti produk/jasa.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap atau sewaktu-waktu dapat pindah.
- 3) Belum adanya pencatatan keuangan usaha secara baik.
- 4) Sumber daya manusianya rata-rata sangat rendah yakni SD-SMP.
- 5) Pada umumnya belum mengenal perbankan dan lebih sering berhubungan dengan tengkulak atau rentenir.
- 6) Umumnya usaha ini tidak memiliki izin usaha.

¹⁸*Ibid*

b) Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang atau komoditinya tidak gampang berubah.
- 2) Mempunyai kekayaan maksimal 200 juta dan dapat menerima kredit maksimal 500 juta.
- 3) Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap.
- 4) Sudah memiliki pembukuan walaupun masih sederhana artinya pencatatan administrasi keuangan perusahaan sudah mulai terpisah.
- 5) Memiliki legalitas usaha atau perizinan lainnya.
- 6) Sumber daya manusianya sudah lumayan baik.
- 7) Sudah mulai mengenal perbankan.

c) Usaha Menengah

Berikut ciri-ciri usaha menengah:

- 1) Kekayaan 200 juta samapai 10 milyar, dan dapat menerima kredit antara 500 juta sampai 5 milyar.
- 2) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih teratur dan baik dengan pembagian tugas yang lebih jelas antara bagian/unit.
- 3) Telah memiliki pembukuan yang baik sehingga mudah untuk dilakukan auditing oleh pihak publik.
- 4) Telah memiliki peraturan pemerintah mengenai ketenaga kerjaan, jamsostek, dan lain-lain
- 5) Memiliki persyaratan legal secara lengkap.
- 6) Sudah sering bermitra dengan perbankan dan pelaku usaha lainnya.

- 7) Pelakunya jauh lebih baik dan handal pada level manager dan *supervisor*.

c. Jenis – jenis Produk Pembiayaan UMKM

Adapun jenis –jenis produk pembiayaan mikro yaitu

1) Pembiayaan usaha mikro tunas

Pembiayaan mikro bank syariah yang sudah buka usaha 2 tahun untuk pembiayaan modal kerja, investasi, multiguna. Kemudian minimal pinjaman Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah) dan maksimal Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan tersebut maksimal 3 tahun, biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM atau 1%.

2) Pembiayaan Mikro Madya

Pembiayaan mikro madya merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah). Jangka waktu maksimal 36 bulan/ 3 tahun, biaya administrasi sesuai ketentuan BSM atau 1 %.

3) Pembiayaan Mikro Utama

Pembiayaan mikro utama merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Jangka

waktu maksimal 60 bulan / 5 tahun, dan biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM 1 %.¹⁹

d. Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain:

- 1) Secara kuantitatif dan kualitatif pertumbuhan UKM telah mencapai kemapanan dari tahun ke tahun.
- 2) Pasar UKM masih sangat terbuka baik lokal maupun ekspor, hal ini mengingat beranekaragamnya produk UKM serta dukungan bahan baku sebagai komparatif *advantege* yang tidak dimiliki oleh negara lain.
- 3) UKM harus didorong untuk senantiasa memahami nilai dan hak intelektual.
- 4) UKM diharapkan mampu meningkatkan kapasitasnya secara optimal dan profesional, dengan cara tetap beraliansi dengan berbagai pihak termasuk perusahaan besar.²⁰

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UKM adalah:

- 1) Keterbatasan Modal

¹⁹Wawancara dengan Bapak Damri Nasution, sebagai *Pelaksana Marketing Mikro (PMM)* Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan, Pada 10 2016.

²⁰*Ibid*, 39-40.

UKM ini tidak dapat melakukan perluasan usaha akibat modal yang terbatas, dan sulit sekali untuk mendapatkan pinjaman akibat pemilik dana takut pelaku UKM tidak mampu membayar pinjamannya.

2) Permasalahan Kepegawaian

Usaha kecil tidak mampu membayar gaji yang besar kepada pegawai seperti perusahaan besar karena usahanya masih kecil-kecilan.

3) Biaya langsung yang tinggi

UKM tidak dapat membeli bahan baku, mesin dan persediaan lain semurah perusahaan besar karena pembelinya per unit atau sedikit-sedikit karena modal terbatas.

4) Keterbatasan Variansi Usaha

UKM hanya memiliki salah satu usaha saja tidak seperti perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha yang apabila salah satu usaha mengalami hambatan masih ada usaha lain.

5) Rendahnya Kredibilitas

UKM harus berjuang untuk membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk baru, tidak seperti perusahaan besar masyarakat mudah karena namanya di kenal dan biasanya dipercaya.²¹

²¹Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan, *Modul 3 Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan Non Formal dan Informal, 2010), hlm. 4.

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

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

Dilihat dalam satu tahun terakhir ini, bisnis perbankan konvensional di Indonesia mulai bersaing dengan kehadiran bank syariah. Bank Syariah menawarkan alternatif jasa perbankan dengan sistem imbalan berupa bagi hasil (*profit and loss sharing*) atau *profit margin* yaitu keuntungan yang diharapkan oleh bank syariah. Sistem ini menerapkan prinsip keadilan antara pihak bank maupun nasabah. Bermula dari jasa penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dengan prinsip syariah mulai merambas bisnis pembiayaan untuk modal usaha maupun pembayaran yang bersifat konsumtif.²²

Filosofi bank syariah adalah *credit is fundamental right* (kredit adalah hak bagi setiap orang) untuk mendapatkannya termasuk orang miskin guna memberikan kesempatan untuk meningkatkan pendapatan dan memenuhi semua keperluan hidupnya dalam hal ini diwujudkan dalam bentuk terciptanya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berusaha

²²Sang Surya, "Peran Bank Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah", www.Kompasiana.Com/sangsurya/peran-bank-syariah-dalam-mengembangkan-usaha-kecil-menengah, diakses 08 April 2016 Pukul 14:00

mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam masyarakat kecil itu sendiri yang selama ini belum tersentuh oleh langkah pemerintah.

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

Dalam menjalankan programnya pelayanan kredit mikronya, bank syariah mengorganisir masyarakat miskin yang menjadi peminjamannya dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri atas lima anggota. Tujuannya memperkuat para peminjam sehingga mereka mempunyai kapasitas untuk merencanakan dan melaksanakan pengambilan keputusan ditingkat mikronya. Dalam hal penyaluran kredit, tetap diprioritaskan pada kelompok masyarakat yang benar-benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya. Upaya bank syariah dalam pengembangan UMKM yang ada dalam masyarakat, dalam hal pemberian bantuan, bank syariah memfokuskan prioritasnya kepada pemberian kredit tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Serta bantuan kredit yang telah diberikan

harus dapat menyiapkan persyaratan dan prosedur kredit yang sesuai dengan kondisi masyarakat.²³

B. Penelitian Terdahulu

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

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

| No | Penulis, Judul, Tahun | Hasil Penelitian | Perbedaan dengan penelitian ini |
|----|---|--|--|
| 1 | Penulis : Ahmad Fauki. ²⁴ Judul: Konsep dan Aplikasi Pembiayaan <i>Ar-Rahn</i> Usaha Mikro Pada Pegadaian Syariah. Tahun : 2008. | Hasil penelitian ini membahas tentang bagaimana konsep dan aplikasi pembiayaan <i>Ar-Rahn</i> usaha mikro (ARRUM) yang dilakukan oleh pegadaian syariah cabang dewi sartika, serta faktor-faktor yang menjadi pendorong dan penghambat dalam produk. | Perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis terletak pada produk dan tujuan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis untuk mengetahui kesesuaian antara konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan warung di Bank Syariah Mandiri. |
| 2 | Penulis : Rahmat Kurniawan. ²⁵ Judul: Peranan | Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan warung | Perbedaan dengan peneliti penulis menunjukkan bahwa |

²³*Ibid.*

²⁴Ahmad Fauki, "Konsep dan Aplikasi Pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro Pada Pegadaian Syariah", (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, 2008)

²⁵Rahmat Kurniawan, "Peranan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Tori, (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2014)

| | | | |
|---|--|---|---|
| | <p>Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Usaha Masyarakat Kecamatan Batang Toru. Tahun : 2014</p> | <p>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. Faktor pendukung meliputi faktor psikolog, faktor media, faktor penghambat adanya persepsi masyarakat bahwa pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri. Kurangnya sosialisasi dan karena minimnya pengetahuan masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri KCP Batang Toru</p> | <p>Kendala BSM KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah tanda tangan yang berbeda, kurangnya pemahaman masyarakat dan pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad. Sedangkan penelitian yang dilakukan penulis untuk mengetahui kesesuaian konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri</p> |
| 3 | <p>Penulis : Rahma Yulia.²⁶ Judul : Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk KCP Sipirok. Tahun: 2015</p> | <p>Hasil penelitian adalah kurangnya pemahaman nasabah, tanda tangan berbeda dan pembiayaan yang disalurkan tidak sesuai dengan akad, dan Bank Syariah Mandiri KCP Sipirok dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan masyarakat, memberikan pelayanan yang baik dan analisis pesaing</p> | <p>Perbedaan dengan peneliti penulis adalah peran Bank Syariah Dalam meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah UMKM adalah melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan nasabah, memberikan biaya yang relatif murah, dan analisis pesaing. Sedangkan peneliti yang dilakukan penulis adalah yang menjadi obyek penelitian ialah produk</p> |

²⁶Rahma Yulia, "Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri TBK KCP sipirok, (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015)

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | pembiayaan warung mikro dari Bank Syariah Mandiri dengan fokus mengetahui kesesuaian antara konsep dan aplikasi. ²⁷ |
|--|--|--|--|

²⁷Rahma Yulia, "Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri TBK KCP sipirok, (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan, yang beralamat di Jln. Willem Iskandar No. 115 B, Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara. Penelitian ini dilakukan mulai Januari 2016 sampai dengan April 2016.

B. Jenis Penelitian

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

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yaitu yang dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan. Sedangkan metode penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deksriptif. Metode deksriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lainnya yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.²

¹Morgono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 35.

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

C. Informasi Penelitian

Informasi penelitian adalah orang yang memberikan informasi tentang objek penelitian, guna pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian.³ Informasi dalam penelitian ini adalah Karyawan divisi warung mikro PT. Bank syariah Mandiri KCP Panyabungan yaitu pelaksana marketing mikro dan admin pembiayaan mikro.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Masalah memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpulan data.⁴ Adapun instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja dengan berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.⁵ Observasi dilaksanakan untuk mengamati secara langsung di lokasi penelitian tentang konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dan strategi apa saja yang harus dilakukan dalam mengembangkan produk pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.

³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R7B*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm.. 400.

⁴Moh Nazir, *Motode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 174.

⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 403.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁶

Wawancara adalah alat pengumpulan informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara tulisan.⁷ Pedoman wawancara yang banyak digunakan adalah bentuk pedoman wawancara hanya memuat permasalahan yang dibutuhkan dari informasi penelitian menanyakan hal-hal yang sudah disusun kemudian satu persatu diperdalam dalam memperoleh keterangan lebih lanjut.⁸

Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan karyawan divisi warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan. Peneliti menggunakan jenis wawancara yang tidak terstruktur artinya wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁹

Adapun wawancara yang akan dilakukan adalah tentang konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah

⁶Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1999), hlm. 135.

⁷M. Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), hlm. 158.

⁸Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hlm. 197.

⁹Sugiyono, *Op.Cit.*, hlm. 198.

(UMKM) yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan , dan strategi apa saja yang dilakukan dalam mengembangkan produk pembiayaan UMKM di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi, seperti yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.¹⁰ Dalam penelitian ini penulis akan mencari data terkait dengan penelitian yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda, dan sebagainya yang mendukung penelitian ini.

E. Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder sebagai berikut:

1. Data primer adalah data yang bersumber dari orang pertama atau informasi yang mengetahui secara jelas dan rinci tentang permasalahan yang sedang diteliti. Sumber data yang dikumpulkan langsung di lapangan.¹¹ Yakni Karyawan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.

¹⁰Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm. 105.

¹¹Iqbal Hasan , *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hlm. 19.

2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud dari dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.¹²

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, hingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja yang disarankan oleh data.¹³

Setelah data dianalisis dan informasi yang lebih sederhana diperoleh, hasil- hasilnya harus diinterpretasi untuk mencari makna dan implikasi yang luas dari hasil- hasil penelitian. Interpretasi atau infrensi ini dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, interpretasi secara terbatas karena peneliti ada dalam penelitiannya. Ini adalah interpretasi dalam pengertian sempit. *Kedua*, adalah penelitian bila mencoba mencari pengertian yang lebih luas tentang hasil- hasil yang didapatkannya dari analisis.¹⁴

G. Teknik Keabsahan data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang harus diperbaharui dan konsep keahlian (validitas) dan keandalan (realibitas) menurut versi “positivisme” dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan.¹⁵

Teknik keabsahan data adalah menggunakan teknik triangulasi. Hal ini merupakan salah satu pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai

¹²Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 91.

¹³Lexy J. Moleong, *Op. Cit*, hlm. 103.

¹⁴Singarimbun dan Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES,1989), hlm. 263-264.

¹⁵Lexy J. Moleong, *Op. Cit*, hlm. 171.

pembandingan terhadap data itu, maka adapun pengecekan keabsahan data yang digunakan adalah:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data, keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu yang singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan peneliti pada latar penelitian.

Perpanjangan keikutsertaan adalah untuk memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan, data juga untuk membangun kepercayaan para subyek terhadap peneliti dan juga kepercayaan dari peneliti sendiri.

2. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri- ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memutuskan dari pada hal-hal tersebut secara rinci. Untuk keperluan itu teknik ini menuntut agar peneliti mampu menguraikan secara alternatif dan penelahaan secara rinci tersebut dapat dilakukan.

3. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data tersebut. Adapun caranya adalah membandingkan hasil kuesioner dan wawancara atau

pengecekan kembali dengan mewawancarai informasi peneliti kembali ke lapangan untuk memverifikasikan hasil wawancara.

Dalam hal ini, jika analisis telah menguraikan pola, hubungan, dan menyertakan penjelasan yang muncul dari analisis, maka penting sekali untuk mencari tema atau penjelasan pembanding dan penyaing.

4. Pengecekan Anggota

Pengecekan data dengan anggota yang terlibat dalam pengumpulan data sangat penting dalam pemeriksaan derajat kepercayaan. Yang dicek dengan anggota yang terlibat meliputi data, katagori analisis, penafsiran, dan kesimpulan. Pengecekan anggota dapat dilakukan baik secara formal maupun tidak formal.¹⁶

¹⁶Lexy J. Moleong, *Op. Cit*, hlm. 175-181.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Tentang PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan syariah di Indonesia. Di saat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan.¹

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah salah satu lembaga keuangan yang sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syariah yang berlandaskan Al-qur'an dan Hadist. Dimana tugas utamanya yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang mempunyai dana lebih dan menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Bank Syariah Mandiri juga memiliki tugas lain yaitu memberikan layanan jasa. Dimana layanan jasa tersebut untuk membantu, memperoleh, mempermudah dan menunjang bank dalam menghimpun dan menyalurkan dana.

¹www.Syariahmandiri.co.id tentang Annual Report BSM 2013 (Laporan Menejemen), diakses 16 April 2016 pukul 15:35

Bank Syariah Mandiri berdiri sejak Tahun 1999. Sebelum kehadiran bank lain, Indonesia mengalami krisis ekonomi dan moneter yang begitu hebat sejak Bulan Juli 1997 yang berlanjut dengan dampak krisis di seluruh sendi kehidupan bangsa terutama yang terjadi di dunia usaha. Dampak yang ditimbulkannya bagi bank-bank konvensional di masa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industri perbankan nasional oleh bank-bank konvensional di tanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.

Bank Konvensional saat itu yang merasakan dampak krisis diantaranya: PT. Bank Susila Bakti (BSB) milik Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dandang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. Bank Susila Bakti saat itu berupaya untuk keluar dari krisis dengan melakukan *merger* atau penggabungan dengan sejumlah bank lain serta mengundang investor asing. Kemudian di saat bersamaan, pada tanggal 31 Juli 1999 pemerintah melakukan *merger* empat bank yaitu: Bank Dandang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (persero). Kebijakan ini juga menempatkan sekaligus menetapkan PT. Bank Mandiri (persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru PT. Bank Susila Bakti.²

²*Ibid*

PT. Bank Mandiri (persero) Tbk, kemudian melakukan konsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah (PPS) sebagai *follow up* atau tindak lanjut dari keputusan *merger* oleh pemerintah. Tim yang di bentuk tersebut bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank mandiri. Sebagai respon atas diberlakukannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*duel banking system*).

Tim yang bekerja tersebut memandang bahwa berlakunya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 menjadi momentum tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti sebagai bank konvensional menjadi bank syariah. Karena itu, Tim pengembangan perbankan syariah segera menyiapkan infrastruktur dan sistemnya, sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti berubah dari bank konvensional menjadi bank syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri dengan Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.³

Kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti yang berubah menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No.1/24/KEP. BI/1999,25 Oktober 1999. Selanjutnya, via surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank

³*Ibid*

Syariah Mandiri. Dengan ini, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 Masehi sampai sekarang. Tampil tumbuh dan berkembang sebagai bank yang melandasi kegiatan operasionalnya dengan memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani. Inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.⁴

Bank Syariah Mandiri ialah salah satu lembaga perbankan terbesar di Indonesia. Bank Syariah dibentuk oleh Bank Mandiri untuk berperan di dalam mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri perusahaan Bank Mandiri sebagai respon atas diberlakukannya sebagai respon atas diberlakukannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*duel banking system*). Perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan Undang-Undang tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi dari bank konvensional menjadi bank syariah. Bank Syariah Mandiri hadir tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai yang menjadi salah satu keunggulan dan hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju yang lebih baik bersama Bank Syariah Mandiri.

⁴Wahyu Triana Sari, “Laporan Produk Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Bank Syariah Mandiri”, artikel pada tanggal 08 Januari 2015, (latiefhermansyah.blogspot.com, diakses 10 Mei 2016 Pukul 20:00)

PT. Bank Syariah Mandiri didirikan dengan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain. Terutama berkaitan dengan penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Kedekatan nasabah akan diimbangi dengan keterbukaan dalam layanan produk sesuai syariah, modern, dan universal.

PT. Bank Syariah Mandiri berharap visi sebagai bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha bisa tercapai dengan melakukan kedekatan kepada seluruh masyarakat. Kedekatan ini akan diimbangi dengan keterbukaan dalam setiap layanan produk sesuai syariah untuk membangun *image* yang baik bagi Bank Syarih Mandiri.

PT. Bank Syariah Mandiri semakin berkembang dengan membangun beberapa kantor cabang dan kantor cabang pembantu di beberapa daerah. Salah satu kantor cabang pembantu yang didirikan berada di daerah Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal Provinsi Sumatra Utara. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan didirikan pada tanggal 31 Mei 2005 dan beralamat di Jln. Willem Iskandar No 115 B, Panyabungan, Mandailing Natal Sumatra Utara.⁵

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Setiap perusahaan didirikan pasti mempunyai tujuan, untuk mewujudkan tujuan tersebut maka perusahaan terlebih dahulu menetapkan visi dan misi usahanya. Visi dan misi suatu perusahaan ditetapkan dalam

⁵Wawancara dengan Bapak Darwin Syaputra sebagai staf *Operational Officer*, di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, 17 April 2016

rangka untuk mengarahkan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Adapun visi dan misi bank syariah adalah:

a. Visi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

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

b. Misi Bank Syariah Mandiri adalah:

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- 4) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.⁶

⁶Diakses di situs resmi Bank Syariah Mandiri di www.syariahmandiri.co.id, 10Mei 2016

3. Budaya Perusahaan Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah Islam menetapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap *ahklakul karimah* (budi pekerti mulia), yang terangkum dalam lima sikap dasar yang disingkat SIFAT, yaitu:

a. *Siddiq*

Menjaga martabat dengan integritas. Awali dengan niat hati tulus, berpikir jernih, bicara benar sikap terpuji dan perilaku teladan.

b. *Istiqomah*

konsisten adalah kunci menuju sukses, pegang teguh komitmen, prioptimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.

c. *Fathonah*

Profesional adalah gaya kerja kami. Semangat belajar berkelanjutan cerdas, inovatif, terampil dan adil.

Terpercaya karena penuh tanggung jawab menjadi terpercaya, cepat tanggap, objektif, akurat dan disiplin.

d. *Tabligh*

Kepemimpinan berlandaskan kasih sayang. Selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.⁷

⁷Bank Syariah Mandiri, “*Gambaran Umum dari Visi dan Misi*”, diakses pada 10 Mei 2016 dari <http://.Syariahmandiri.co.id/2011/04/Gambaran> umum visi dan misi.html

4. Prinsip Operasional Bank Syariah Mandiri

Dalam operasionalnya, Bank Syariah Mandiri berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. Keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembangian keuntungan antara bank dan pengusaha atas dasar volume penjualan riil. Besarnya pembangian keuntungan tergantung kepada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi risiko yang disepakati. Semakin besar hasil usaha yang diperoleh pengusaha maka semakin besar pula hasil yang diperoleh pemilik dana. Dalam menjalankan usaha pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagai laba sesuai kontribusi dan risiko. Penghargaan akan faktor upaya (skill, pemikiran, kerja keras, dan waktu) mendapatkan tempat yang sepadan dengan faktor modal dan risiko.

b. Kemitraan

Posisi nasabah investor, pengguna dan bank dan berada dalam hubungan yang sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan bersama yang menguntungkan dan bertanggung jawab.

c. **Transparansi (keterbukaan)**

Transparansi merupakan faktor inheren yang melekat dan menjadi bagian dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah pemilik dana dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan manajemen bank.

d. **Universal**

Dalam kemitraan Bank Syariah Mandiri harus menjadi alat ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan suku, agama, ras, dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip Islam sebagai rahmatan lil alamin.

5. Sturuktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Syariah Panyabungan

Sturuktur organisasi merupakan suatu rangka yang memperlihatkan sejumlah tugas dan wewenang masing-masing entitas untuk bersama-sama mencapai tujuan organisasi. Pada dasarnya bertujuan untuk mengkordinar suatu kelompok yang terdiri dari berbagai staf serta mendayagunakan kemampuan yang ada secara keseluruhan untuk diarahkan kepada tujuan tertentu.

Suatu organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. Manajemen Bank Syariah Mandiri Cabang Panyabungan Panyabungan

melakukan restrukturisasi organisasi. Tujuannya untuk menjadikan organisasi lebih efisien, hal ini yang dilakukan dapat menyatukan beberapa unit kerja yang dimiliki karakteristik yang sama dalam satu direktorat.

Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan terdiri atas:

- a. Kepala KCP : Evi Asmayarni
- b. Operation Officer : Darwin Syaputra
- c. Kepala Warung Mikro : Fauzi Abdullah Lubis
- d. PMS Lending : Tagor Mulia Rangkuti
- e. Teller : Rina Afriani Nst
- f. Costumer Service : Heru
- g. Banck Office : Lili Habriani Rangkuti
- h. Asisten Analisis Mikro : Ikhsanudin Lubis
- i. Pelaksana Marketing Mikro : Damri Nasution
- j. Pelaksana Marketing Mikro : Sufri Helmi
- k. Adm Pembiayaan Mikro : Asna Dewi Siregar
- l. SFE : Al Farady Siregar
- m. Security : Ali Barnang
- n. Security : Eldo Pradana Chaniago
- o. Security : Budi Muhadjir
- p. Driver : Khairul Zein
- q. Driver : Rahmat Sopian
- r. Office Boy : Muammar Nasution.

6. Ruang Lingkup Bidang Usaha Bank Syariah Mandiri

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian dasar, yaitu produk panyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*), produk jasa lainnya (*service*).

Bank Syariah Mandiri memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberi pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.

1. Penghimpunan Dana Masyarakat

Bank Syariah Mandiri menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al- wadiah* dan dalam bentuk investasi *al- mudharabah*. Pada produk penghimpunan dana (*funding*) yaitu dana dari masyarakat pada bank syariah terdapat produk-produk sebagai berikut:

a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan penyetoran dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

b. BSM Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksana ibadah haji.

c. BSM Tabungan Investasi Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

d. BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian target dana yang telah ditetapkan.

e. BSM Tabungan Simpatik

Tabungan dengan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

f. Tabunganku

Tabunganku merupakan dengan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

g. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu dalam waktu mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*.

h. BSM Giro adalah Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk memudahkan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.⁸

⁸Brosur Bank Syariah Mandiri

2. Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktifitas yang sangat penting bagi bank syariah mandiri.

Pembiayaan bank syariah di bagi menjadi dua jenis antara lain:

a. Warung (pembiayaan) Mikro

Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri merupakan pembiayaan yang bersifat umum dapat memberikan untuk semua kebutuhan mikro masyarakat baik konsumtif maupun usaha produktif dengan total maksimum Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Pada Pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri memiliki tiga produk pembiayaan yaitu:

1) Pembiayaan Mikro Tunas

Pembiayaan mikro bank syariah yang sudah buka usaha 2 tahun untuk pembiayaan modal kerja, investasi, multiguna. Kemudian minimal pinjaman Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah) dan maksimal Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah). Biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM.

2) Pembiayaan Mikro Madya

Pembiayaan mikro madya merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta

rupiah). Jangka waktu pembiayaan tersebut maksimal 36 bulan/ 3 tahun, biaya administrasi sesuai ketentuan BSM atau 1 %.

3) Pembiayaan Mikro Utama

Pembiayaan mikro utama merupakan pembiayaan mikro dengan jumlah pinjaman Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah). Jangka waktu pembiayaan maksimal 48 bulan / 5 tahun, dan dengan biaya administrasi sesuai dengan ketentuan BSM 1 %.

b. Komersial

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah baik untuk konsumtif maupun produktif dengan jumlah pembiayaan lebih dari Rp. 200.000.000 dan pembiayaan yang diberikan untuk para nasabah PNS, pensiunan. Pembiayaan komersial sedikit berbeda dengan pembiayaan mikro, perbedaanya di tingkat jumlah pinjaman.

3. Pelayanan Jasa Bank

Untuk menunjang kegiatan perbankan, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panyabungan memberikan jasa-jasa kepada nasabah diantaranya adalah:

a. *BSM Card*

Adalah kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (*EDC/ Eletronic Data Capture*)

b. *BSM Mobile Banking Gprs*

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melaui *mobile phone (handphone)* berbasis GPRS.

c. *BSM Net Banking*

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.⁹

7. Produk-Produk Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

- a. Pembiayaan Warung Mikro.
- b. Pembiayaan Produktif.
- c. Pembiayaan Multiguna.
- d. Pembiayaan Pensiunan.
- e. Pembiayaan Konsumer.
- f. Pembiayaan Eduka (Pendidikan).¹⁰

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Konsep dan Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Pembiayaan warung mikro BSM adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM serta golongan yang berpenghasilan tetap (golbertap) baik pegawai swasta

⁹Brosur Bank Syariah Mandiri

¹⁰*Ibid*

maupun pegawai negeri untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi dan pembiayaan penghasilan tetap (golbertap) dengan limit plafon pembiayaan Rp 2 juta sampai dengan 200 juta. Dimana plafon pembiayaan mikro itu sendiri menawarkan 3 (tiga) jenis pembiayaan yakni:

1. Pembiayaan usaha mikro tunas dengan plafon pembiayaan Rp 2 juta hingga Rp 10 juta
2. Pembiayaan usaha mikro madya dengan plafon pembiayaan diatas Rp 10 juta hingga Rp 50 juta
3. Pembiayaan usaha mikro utama dengan plafon pembiayaan diatas Rp 50 juta hingga Rp 200 juta.¹¹

Target utama pasar Warung Mikro adalah perorangan/ badan usaha yang membutuhkan pembiayaan investasi Modal kerja sampai dengan Rp 100 juta untuk kegiatan produktif. Contohnya adalah pedagang pasar tradisional, usaha sepeda motor, pedagang klontong, industri rumah tangga dan sebagainya. Sesuai dengan pedoman pembiayaan, warung mikro juga dapat membiayai pembiayaan multi guna sampai dengan Rp 100 juta. Produk dan persyaratan pembiayaan mikro sesuai dengan karakteristik usaha mikro tersebut.

Secara garis besar para nasabah dari produk pembiayaan warung mikro bahwa tidak ada masalah dengan aplikasi dari konsep *murabahah* pada produk pembiayaan warung mikro. Menurut mereka produk ini sudah

¹¹Wawancara dengan Fauzi Abdullah Lubis sebagai *Kepala Warung Mikro* di Bank Suyariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul 16:30.

cukup baik dan sangat menolong bagi pengusaha yang memiliki usaha mikro dan kecil yang membutuhkan fasilitas pembiayaan. Dari pengalaman nasabah pembiayaan warung mikro mereka cukup puas dengan pelayan dan fasilitas dari produk pembiayaan warung mikro.

Secara konsep produk ini sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam akad *murabahah*. Dalam aplikasinya memang belum semua ketentuan-ketentuan yang ada sudah dijalankan sebagaimana mestinya. Misalnya posisi bank sebagai penjual terkesan hilang karena memang bank hanya mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sehingga seolah-olah barang yang dibeli nasabah langsung menjadi milik nasabah. Padahal seharusnya barang tersebut menjadi milik bank terlebih dahulu. Hal ini tentunya akan membuat aplikasi dari produk ini terkesan sama dengan produk kredit yang ada pada bank konvensional. Hal ini merupakan salah satu cerminan dimana saat ini belum murni syariahnya bank yang ada di Indonesia.

Keunggulan produk yang ada di warung mikro BSM ini adalah diantaranya adalah persyaratan yang tidak memberatkan nasabah, margin yang kompetitif yang dapat bersaing dengan produk yang ada di bank lain sehingga produk yang dibuat sederhana mungkin sehingga dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat terbawah sekalipun khususnya yang bergerak dibidang UMKM.¹²

¹²Wawancara dengan Fauzi Abdullah Lubis sebagai *Kepala Warung Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul. 16:30.

Akad yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro ini adalah akad *Murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristik *Murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹³ Dalam perbankan, bank merupakan penjual, sedangkan nasabah adalah pembeli.

Pada pengaplikasiannya bank syariah menggunakan media akad *wakalah* dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad *wakalah* tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad *wakalah* kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat Islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

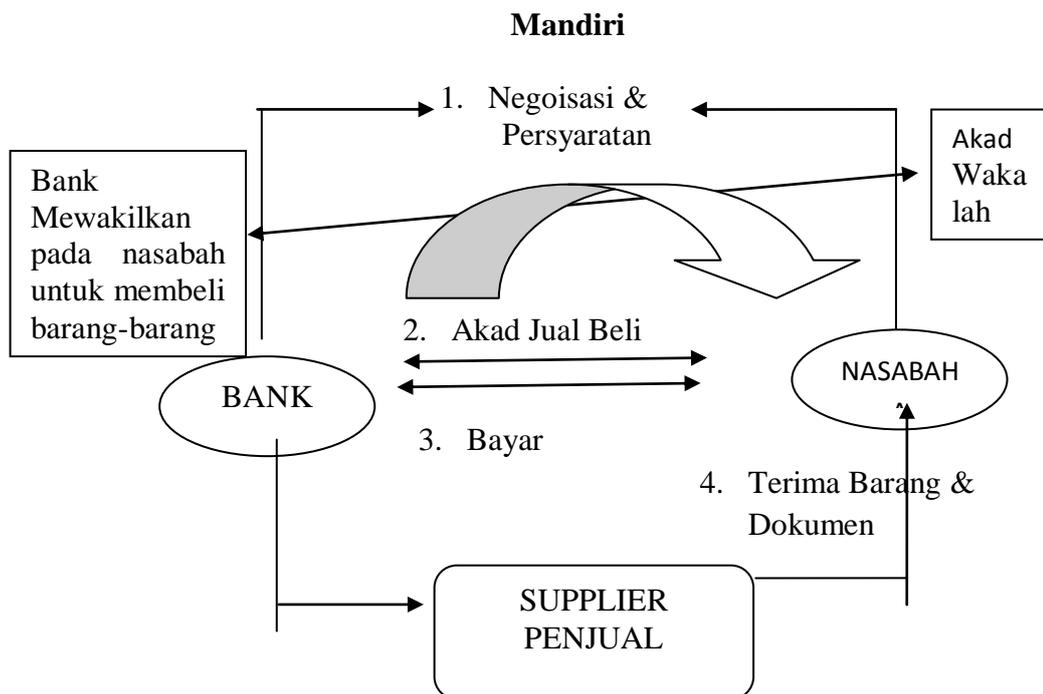
Selanjutnya bank menggunakan media akad dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada

¹³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 113.

nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai dengan rencana usaha dan peruntukan pembiayaan tercatat yang telah diserahkan kepada pihak bank.¹⁴

Gambar 4.1

Skema Transaksi Pembiayaan Warung Mikro Di Bank Syariah



a. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri ini merupakan suatu produk alternatif yang diberikan oleh BSM kepada pengusaha yang

¹⁴Wawancara dengan Fauzi Abdullah Lubis sebagai *Kepala Warung Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul. 17:00.

memiliki keterbatasan modal dalam mengembangkan usahanya atau biasa disebut dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Pembiayaan Warung Mikro ini menggunakan akad *murabahah*.

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

- 1) Pertama-tama nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.
- 2) Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survey langsung kelapangan.
- 3) Selanjutnya Analisis Warung Mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
- 4) Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
- 5) Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
- 6) Dengan akad wakalah bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.

- 7) Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.

Adapun persyaratan umum pembiayaan Warung Mikro yang harus dilengkapi nasabah adalah antara lain:

1. Persyaratan permohonan pembiayaan bagi Wiraswasta/Profesional:
 - a. Pas foto terbaru suami/istri ukuran 3x4.
 - b. Fotokopi KTP/Paspor.
 - c. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
 - d. Fotokopi surat nikah suami dan istri.
 - e. Fotokopi Surat Keterangan Usaha (SKU).
 - f. Fotokopi rekening pembayaran listrik bulan terakhir.
 - g. Jaminan:
 - 1) Sertikat, Akte Jual Beli.
 - 2) Keterangan tidak tersengkete, Perjanjian jual beli.
 - 3) BPKB Kendaraan.
 - h. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan tercatat.
2. Persyaratan Permohonan Pembiayaan bagi Pengawai/Karyawan
 - a. Pas foto ukuran 3x4.
 - b. Fotokopi KTP/Paspor.
 - c. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
 - d. Fotokopi Surat Nikah dan surat permohonan suami & istri.
 - e. Fotokopi Slip gaji + rekening, buku saldo tabungan terakhir.

- f. Jaminan:
 - 1) Sertifikat, jual beli.
 - 2) Keterangan tidak bersengketa perjanjian jual beli.
 - 3) BPKB
 - g. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat.
3. Persyaratan untuk Badan Usaha:
- a) Usaha telah berjalan minimal 2 tahun.
 - b) Surat keterangan/izin usaha.
 - c) Akte pendirian/perubahan perusahaan.¹⁵

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

- a) Biaya asuransi jiwa
- b) Biaya asuransi jaminan
- c) Biaya notaris
- d) Biaya administrasi
- e) Biaya materai.¹⁶

b. Tahap Pengajuan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Secara garis besar tahapan yang akan dilalui oleh nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan warung mikro adalah 4 (empat) tahap:

¹⁵Wawancara dengan Damri Nasution sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul 17:20.

¹⁶Wawancara dengan Bapak Fauzi Abdullah Lubis sebagai Kepala Warung Mikro di Bank syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul 17:25

1. Tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Disini nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan
2. Tahap analisis yang dilakukan oleh bagian Analisis Warung Mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Analisis yang dilakukan adalah 3 pilar analisis, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas, dan objek akad. Analisis kemampuan dapat dilihat melalui fotokopi rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI *checking* untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisis legalitas data-data dapat diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data calon nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan juga survey ke lapangan. Selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak.
3. Bila nasabah ada kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analisis warung mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang. Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan

beserta kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan pada tahapan berikutnya.

4. Tahap terkakhir adalah melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatangani akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulan sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.¹⁷

2. Strategi dalam Meningkatkan Produk Pembiayaan Usaha Mikro kecil Menengah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Setiap produk yang diluncurkan ke nasabah tidak selalu mendapatkan respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilan supaya produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka dalam peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu.¹⁸

Adapun Starategi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Melakukan Promosi

Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang

¹⁷Wawancara dengan Fauzi Abdullah Lubis sebagai *Kepala Warung Mikro* di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul. 17:30.

¹⁸Muhammad Isa, *Manajemen Pemasaran Bank (Diktat)*, Padangsidempuan Mei 2014, hlm. 51.

ditawarkan. Promosi juga dikatakan sebagai proses berlanjut karena dapat menimbulkan rangkaian perusahaan yang selanjutnya, karena itu, promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang untuk organisasi agar melakukan pertukaran dalam pemasaran.

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

Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan adalah dengan memperkenalkan produknya dan masyarakat yang dituju adalah para pedangang, kalontong, dan grosir. Bukan hanya itu saja, bank memberikan hadiah kepada nasabah berupa tas, panyung dan pulpen.

b. Menjalin hubungan baik dengan masyarakat

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dalam meningkatkan pembiayaan UMKM. Karena apabila hubungan antara bank dan masyarakat baik maka citra bank di mata masyarakat akan baik.

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat dilakukan dengan cara melakukan pendekatan kepada masyarakat. Menghadari setiap acara

yang dilakukan oleh masyarakat seperti pada saat nasabah/ masyarakat mengadakan pesta.

c. Memberikan pelayanan yang baik

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

Pelayanan yang prima diberikan oleh bak kepada nasabah agar nasabah tetap nyaman ketika berhadapan dengan bank, dengan cara satpam selalu siap membuka pintu ketika nasabah datang, mengucapkan salam kepada nasabah, memberikan senyuman kepada nasabah, ramah dan sopan.

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

Biaya yang dibebankan kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan relatif lebih sedikit. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan ke bank, semua berkas-berkas yang dibutuhkan sudah disediakan pihak bank seperti materai, asuransi jiwa, asuransi jaminan, dan notaris. Yang diperlukan dilengkapi nasabah persyaratan pengajuan pembiayaan. Maka wajar saja nasabah mengeluarkan biaya untuk kelancaran proses pencairan.¹⁹

¹⁹Wawancara dengan Fauzi Abdullah sebagai *Kepala Warung Mikro* Di Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan, Pada 07 April 2016, Pukul 17:43.

Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan dalam mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Logo dan Motto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan Motto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan visi dan misi bank dalam melayani masyarakat. Ada istilah baru melihat logonya saja orang sudah mengenal bank tersebut. Atau dengan membaca motto saja sudah banyak orang mengenalnya. Pertimbangan pembentukan pembuatan motto adalah mudah diingat, memiliki arti (dalam arti positif), dan menarik perhatian.

2. Menciptakan Merek

Karena jenis produk dan jasa yang sangat beraneka ragam maka setiap produk dan jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat banyak orang. Nama ini dikenal dengan merek. Untuk berbagai jenis jasa bank yang ada perlu diberikan merek tertentu. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain atau kombinasi dari semuanya. Pertimbangan dalam penciptaan merek adalah mudah diingat, terkesan hebat dan modern, memiliki arti (dalam arti positif) dan menarik perhatian.

3. Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau

jasa kepada para nasabah. Namun bisa juga diartikan sebagai pembungkus atau tampilan fisik buku tabungan, Kartu ATM, bilyet giro, dan sebagainya.

4. Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan.

a. Langkah-langkah mengembangkan produk

1. Pembangkitan gagasan

Yaitu pencarian gagasan produk baru secara sistematis melalui berbagai sumber seperti dari intern, pelanggan, pesaing, penyalur, pemerintahan dan sumber-sumber lainnya.

2. Penyaringan gagasan

Kegiatan ini bertujuan untuk memilih yang terbaik dari sejumlah gagasan yang ada sehingga menghasilkan gagasan yang menguntungkan.

3. Pengembangan dan pengujian konsep

Hal ini penting dilakukan terhadap hasil penyaring gagasan. Pengujian konsep perlu dilakukan kepada sekelompok konsumen melalui beberapa pertanyaan menyangkut konsep yang ditawarkan.

4. Strategi Pemasaran

Kegiatan ini meliputi pengembangan mutu ukuran, model, penjualan, *market share*, serta laba yang diinginkan. Kemudian strategi pemasaran juga menyangkut tentang harga yang layak di masyarakat.

5. Analisis Bisnis

Yaitu melakukan analisis terhadap strategi pemasaran yang akan dijalankan nantinya dengan berbagai alternatif yang tersedia.

6. Pengembangan Produk

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari proses yang sudah dilalui. Pengembangan produk dapat berupa gambar, contoh sampai kepada uraian kata-kata.

7. Pengujian

Dalam hal ini produk sudah dipasarkan untuk mengetahui respon dan antisipasi terhadap permasalahan yang mungkin timbul. Tujuan pengujian ini untuk menguji penerimaan yang sesungguhnya.

8. Komersialisai

Komersialisasi adalah tahap terakhir setelah pengujian positif mendapatkan tanggapan pasar.²⁰

²⁰*Ibit*, hlm 51-52.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil sebagaimana berikut:

1. Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri merupakan produk alternatif pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri yang diperuntukkan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau bisa disebut UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dengan menggunakan akad *murabahah*. Aplikasinya akad jual *murabahah* pada produk pembiayaan warung mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank.
2. Strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pembiayaan UMKM Pada Bank Syariah Mandiri antara lain:
 - a. Melakukan promosi.
 - b. Menjalin hubungan baik dengan masyarakat.
 - c. Memberikan pelayanan yang baik
 - d. Memberikan biaya yang relatif sedikit kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan

B. SARAN

Merujuk pada kesimpulan di atas maka penulis mencoba memberikan dan mengutarakan masukan atau rekomendasi bagi Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan yang kiranya dapat memberikan masukan kedepannya:

1. Menyesuaikan aplikasi produk pembiayaan yang memakai akad *Murabahah* dengan peraturan- peraturan yang ada seperti Fatwa Dewan Syariah Nasional dan peraturan Bank Indonesia.
2. Memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembayaran Warung Mikro utamanya bagi masyarakat yang layak setelah dilakukan survey.
3. Lebih memberdayakan masyarakat yang kurang mampu untuk dibina dalam meningkatkan usaha mikro mereka sehingga menjadi pengusaha yang sukses dan bertaqwa.
4. Meningkatkan konsistensi kegiatan yang berjalan di dalam bidang perbankan, sehingga bank syariah tetap dalam koridor yang sesuai dengan ketentuan syariah, serta keberkahan yang nyata.
5. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan harus lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya produk pembiayaan Warung Mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenalnya produk tersebut.
6. Sebagai salah satu bank syariah terbesar, tentunya Bank Syariah Mandiri harus lebih memperhatikan dan menjalankan prinsip-prinsip syariah agar tidak keluar dari koridor yang ada, sehingga akan menumbuhkan kesan yang baik di masyarakat.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, Jakarta: CV. Penerbit Jakarta, 2005
- Direktorat Pembinaan Kursus Dan Kelembagaan, *Modul 3 Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan Non Formal dan Informal, 2010
- Dwi suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Jakarta: Total Media, 2009
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011
- Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syaf'i'i Antoni, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1999
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2012
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004
- M. Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004
- Melayu SP. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009
- Moh Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Muhammad Isa, *Manajemen Pemasaran Bank (Diktat)*, Padangsidempuan Mei 2014

- Muhammad, *Bank Syariah Proplem Dan Prospek Perkembangan Di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005
- Rachman Usmani, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012
- Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Singarimbun dan Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: LP3ES, 1989
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R7B*, Bandung: Alfabeta, 2008
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah*. 2008. Jakarta: Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia.
- Warkum Sumitra, *Azas-Azas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait (BMUI Dan Takaful) Di Indonesia*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1996
- Wawancara dengan Bapak Damri Nasution sebagai *Pelaksana Marketing Mikro* di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan.
- Wawancara dengan Bapak Fauzi Abdullah Lubis sebagai *Kepala Warung Mikro* di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan

Pedoman Wawancara

1. Produk pembiayaan apa saja yang ada di Bank Syariah Mandiri

Panyabungan ?

Jawab: Adapun produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri Panyabungan diantaranya: Pembiayaan Warung Mikro, Pembiayaan Griya BSM, Pembiayaan consumer, Pembiayaan Produktif.

2. Apakah defenisi dari produk pembiayaan BSM Warung Mikro Bank Syariah Mandiri ?

Jawab: pembiayaan Warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM serta golongan yang berpenghasilan tetap (golbertab) baik pegawai swasta, maupun pegawai negeri untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi dan pembiayaan penghasilan tetap (golbertap) dengan limit plafon pembiayaan Rp 2 juta sampai dengan 200 juta. Dimana plafon pembiayaan Warung Mikro itu sendiri menawarkan tiga jenis pembiayaan yakni,

1. pembiayaan Usaha Mikro Tunas dengan plafon pembiayaan Rp 2 juta hingga 10 juta.
2. Pembiayaan Usaha Mikro Madya dengan plafon diatas Rp 10 juta hingga Rp 50 juta.

3. dan pembiayaan Usaha Mikro Utama dengan plafon diatas 50 juta hingga Rp 200 juta.

3. Segmen apa saja yang hendak di capai dengan membuka layanan pembiayaan BSM Warung Mikro ?

Jawab : Segmentasi yang hendak dicapai oleh Bank Syariah Mandiri dengan membuka layanan produk pembiayaan warung mikro adalah segmen masyarakat menengah kebawah. Fokus utama dari segmentasi yang hendak dicapai oleh pembiayaan warung mikro produk ini adalah pada sektor UMKM serta sektor masyarakat berpenghasilan tetap baik swasta maupun yang pegawai negeri yang masih belum tergarap oleh bank lain yang ada saat ini.

4. Akad apa yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro?

Jawab : Akad yang digunakan pada produk pembiayaan warung mikro ini adalah Murabahah dimana Bank nantinya akan bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

5. Bagaimana prosedur pengajuan sampai tahap realisasi pembiayaan BSM warung mikro?

Jawab: a. Adapun prosedur pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

1. Pertama-tama nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.

2. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survey langsung kelapangan.
 3. Selanjutnya Analisis Warung Mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
 4. Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
 5. Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
 6. Dengan akad wakalah bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.
 7. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.
- b. Tahap Pengajuan Pembiayaan warung mikro

Secara garis besar tahapan yang akan dilalui oleh nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan warung mikro adalah 4 (empat) tahap:

1. Tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Disini nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan
2. Tahap analisis yang dilakukan oleh bagian Analisis Warung Mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Analisis yang dilakukan adalah 3 pilar analisis, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas, dan objek akad. Analisis kemampuan dapat dilihat melalui fotokopi rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI *checking* untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisis legalitas data-data dapat diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data calon nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan juga survey ke lapangan. Selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak.
3. Bila nasabah ada kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analisis warung mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.

Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan beserta kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan pada tahapan berikutnya.

4. Tahap terkakhir adalah melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatangani akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulan sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

6. Bagaimana aplikasi dari konsep murabahah pada produk pembiayaan warung mikro?

Jawab : Pada pengaplikasiannya bank syariah menggunakan media akad *wakalah* dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Warung mikro ini juga, bank adalah penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli tambahan keuntungan atau *margin* bank dan bank harus memberikan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang di perlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah. Selanjutnya bank menggunakan media akad dengan

memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai dengan rencana usaha dan peruntukan pembiayaan tercatat yang telah diserahkan pada pihak bank.

7. Apa saja persyaratan pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri ?

Jawab: 1. Persyaratan permohonan pembiayaan warung mikro bagi

Wiraswasta/Profesional:

- a. Pas foto terbaru suami/istri ukuran 3x4.
- b. Fotokopi KTP/Paspor.
- c. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
- d. Fotokopi surat nikah suami dan istri.
- e. Fotokopi Surat Keterangan Usaha (SKU).
- f. Fotokopi rekening pembayaran listrik bulan terakhir.
- g. Jaminan:
 - 1) Sertikat, Akte Jual Beli.
 - 2) Keterangan tidak tersengkete, Perjanjian jual beli.
 - 3) BPKB Kendaraan.
- h. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan tercatat.

2. Persyaratan Permohonan Pembiayaan bagi Pegawai/Karyawan

- a. Pas foto ukuran 3x4.

- b. Fotokopi KTP/Paspor.
- c. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
- d. Fotokopi Surat Nikah dan surat permohonan suami & istri.
- e. Fotokopi Slip gaji + rekening, buku tabungan terakhir.
- f. SK Pengangkatan Pertama dan Terakhir.
- g. NPWP untuk pembiayaan diatas Rp 50 juta.
- h. Jaminan:
 - 1) Sertifikat, jual beli, SPPT.
 - 2)
 - 3) Keterangan tidak bersengketa perjanjian jual beli.
 - 4) BPKB
- i. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat.

3. Persyaratan untuk Badan Usaha:

- a) Usaha telah berjalan minimal 2 tahun.
- b) Surat keterangan/izin usaha.
- c) Akte pendirian/perubahan perusahaan.

8. Setelah nasabah memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank, apakah bank langsung mencairkan dana yang dibutuhkan oleh nasabah?

Jawab : setelah nasabah memenuhi semua persyaratan dan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka akan diadakan akad antara pihak . Setelah akad dilaksanakan maka dana pembiayaan akan diberikan langsung kepada nasabah.

9. Adakah biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan BSM warung mikro?

Jawab : Biaya yang dibebankan pada nasabah adalah:

1. Biaya asuransi jiwa
2. Biaya asuransi jaminan
3. Biaya notaris
4. Biaya administrasi
5. Biaya materai

10. Apa keunggulan produk yang ada di warung mikro Bank Syariah Mandiri sehingga dapat menarik minat masyarakat sebagai produk pelaku UMKM maupun masyarakat golongan berpenghasilan tetap?

Jawab : Yang menjadi keunggulan dari produk yang ada di Bank Syariah Mandiri ini diantaranya adalah persyaratan tidak memberatkan, margin yang kompetitif sehingga dapat bersaing dengan bank lain produk ini merupakan produk yang dibuat sederhana mungkin sehingga dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat terbawah sekalipun, khususnya yang bergerak di bidang UMKM.

11. Bagaimana prospek dari produk pembiayaan warung mikro ini kedepannya?

Jawab : Untuk prospek dari produk pembiayaan warung mikro kedepannya sangat bagus dan potensial karena memang untuk sektor menengah kebawah masih belum tergarap oleh bank-bank atau lembaga – lembaga keungan yang ada saat ini. Selain itu salah satu misi dari bank syariah mandiri kedepannya yaitu menjadi bank syariah yang

terdepan dalam memberdayakan golongan masyarakat menengah kebawah.

12. Bagaimana rancangan strategi dari bank syariah mandiri dalam meningkatkan produk BSM warung mikro ini?

Jawab: Adapun Starategi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungon dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Melakukan Promosi

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

Salah satu upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungann dalam rangkat meningkatkan pertumbuhan peningkatan pembiayaan UMKM adalah dengan melakukan promosi. Bukan hanya bagian marketing saja yang mempromosikan produk, akan tatapi seluruh karyawan ikut serta dalam mempromosikan produknya mulai dari satpam sampai pimpinan.

b. Menjalin hubungan baik dengan masyarakat

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dalam meningkatkan pembiayaan UMKM. Karena apabila hubungan antara bank dan masyarakat baik maka citra bank di mata masyarakat akan baik.

Menjalin hubungan baik dengan masyarakat dilakukan dengan cara melakukan pendekatan kepada masyarakat. Menghadari setiap acara yang dilakukan oleh masyarakat seperti pada saat nasabah/ masyarakat mengadakan pesta.

c. Memberikan pelayanan yang baik

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

Pelayanan yang prima diberikan oleh bak kepada nasabah agar nasabah tetap nyaman ketika berhadapan dengan bank, dengan cara satpam selalu siap membuka pintu ketika nasabah datang, mengucapkan salam kepada nasabah, memberikan senyuman kepada nasabah, ramah dan sopan.

d. Memberikan biaya yang relatif sedikit kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaa.

Biaya yang dibebankan kepada nasabah ketika mengajukan pembiayaan relatif lebih sedikti. Ketika nasabah mengajukan

pembiayaan ke bank, semua berkas-berkas yang dibutuhkan sudah disediakan pihak bank seperti materai, asuransi jiwa, asuransi jaminan, dan notaris. Yang diperlukan dilengkapi nasabah persyaratan pengajuan pembiayaan. Maka wajar saja nasabah mengeluarkan biaya untuk kelancaran proses pencairan.

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T.Rizal Nurdin Km 4.5 Silitang Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

In.19/G/TL.00/ 191 /2016

Padangsidimpuan, 29 Februari 2016

Mohon Izin Riset

Kepada
Yth. Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan
di-
Mandailing Natal

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

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

Nama : Lailan Nuriani Lubis
NIM : 12 220 0024
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Problematika Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan".

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

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,

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

SURAT KETERANGAN RISET
No.18/181 -3/090

yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Darwin Syahputra
NIP : 098174339
Jabatan : Branch Operation Manager
Unit Kerja : PT Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan

ini menerangkan nama tersebut dibawah ini :

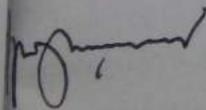
Nama : Lailan Nuriani Lubis
NIM : 122200024
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Perbankan Syariah
Universitas : IAIN Padangsidimpuan

melaksanakan riset pada tanggal 07 April di PT Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan dengan judul "**Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan**"

Surat keterangan ini kami perbuat dengan sebenarnya dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Panyabungan, 11 Mei 2016

BANK SYARIAH MANDIRI
PANYABUNGAN



Darwin Syahputra
Branch Operation Manager

03/090

Prof. Dr. H. M. Siregar M. Ag
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Padangsidempuan

**PERSETUJUAN IZIN RISET MAHASISWA IAIN PADANGSIDIMPUAN
AN. LAILAN NURIANI LUBIS**

Surat No. In. 19/G/TL.00/191/2016 tanggal 29 Februari 2016 Perihal mohon izin riset

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah Nya kepada kita semua
dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Amin

Referensi tersebut diatas, dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya
kami dapat menyetujui mahasiswa tersebut untuk melaksanakan riset di PT Bank Syariah
KCP Panyabungan dengan judul " Produk pembiayaan usaha mikro kecil
dan menengah (UMKM) Pada PT Bank Syariah Mandiri cabang pembantu Panyabungan"
Data mahasiswa yang dimaksud adalah sbb :

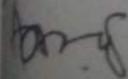
| NAMA | NIM | FAKULTAS | SEMESTER |
|----------------------|-------------|--------------------------|----------------|
| Lailan Nuriani Lubis | 12 220 0024 | Ekonomi dan Bisnis Islam | VIII (Delapan) |

Dengan persetujuan ini kami harap kepada mahasiswa tersebut dapat
menjalani ketentuan-ketentuan yang berlaku di Institusi kami dan dapat menjaga
kepercayaan informasi dari PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panyabungan.

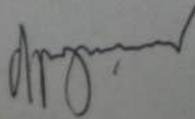
Kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan
terima kasih.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

**BANK SYARIAH MANDIRI
KCP PANYABUNGAN**



Branch
Manager



Darwin Syahputra
Branch Operation Manager

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I.** Nama : Lailan Nuriani Lubis
Nim : 12 220 0024
Tempat/tanggal lahir : Simangambat, 16 Juni 1993
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
- II.** Nama orang tua
- Nama Ayah : Hotmatua Lubis
Pekerjaan : Tani
Nama Ibu : Kasmawati
Pekerjaan : Tani

Alamat : Simangambat, Kec. Siabu, Kab.
Mandailing Natal

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 2005-2006 : SD Negeri 147888 Siabu
2. Tahun 2008-2009 : SMP Negeri 4 Siabu
3. Tahun 2011-2013 : SMA Negeri 1 Siabu
4. Tahun 2015-2016 : IAIN Padangsidempuan