



**KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH  
PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK  
SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA**

**SKRIPSI**

*Dijukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**Oleh**

**LELLY ELVINA NASUTION  
NIM. 12 220 0107**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

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

**2016**



**KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH  
PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK  
SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA**

**SKRIPSI**

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

**Oleh**

**LELLY ELVINA NASUTION**  
NIM. 12 220 0107



**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



**KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH PEMBIAYAAN  
WARUNG MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI  
CABANG SIBOLGA**

**SKRIPSI**

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

Oleh

**LELLY ELVINA NASUTION**  
NIM. 12.220.0107

Pembimbing I

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

Pembimbing II

Utari Evy Cahyani, S.P., M.M  
NIP. 19870521 201503 2 004

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibolang, Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0834) 22980 Fax (0834) 24002

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **Lelly Elvina Nasution**  
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 10 Oktober 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Lelly Elvina Nasution** yang berjudul "**Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.**" Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

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**

**Ikhwanudin Harsanap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**PEMBIMBING II**

**Utari Evy Cahyani, S.P., M.M**  
NIP. 19670521 201503 2 004



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

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibolang Padangsidempuan, 22733  
Telepon (0634) 22080 Faksimile (0634) 24022

---

## PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI :** KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL  
DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH  
PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK  
SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA

**NAMA :** LELLY ELVINA NASUTION

**NIM :** 12 220 0107

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

Padangsidempuan, 31 Oktober 2016  
Dekan,


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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sitintang Padangsidimpuan, 22733  
Telepon: (0634) 22080 Faksimile: (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : LELLY ELVINA NASUTION  
NIM : 12.220.0107  
Judul Skripsi : Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

Ketua

Dr. Darwis Harahap, S.H., M.Si  
NIP. 19780818/200901 1 015

Sekretaris

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

Anggota

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

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

3. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M  
NIP. 19790720 201101 1 005

4. Mudzakir Khoir Siregar, M.A  
NIP. 19721121 199903 1 002

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Sabtu /29Oktober 2016  
Pukul : 11.00 s/d Selesai  
Hasil/Nilai : Lulus/76.87 (B)  
Predikat : Cumlaude  
IPK : 3,66



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
J. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibolang, Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 225280 Fax. (0634) 24002

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : Lelly Elvina Nasution  
NIM : 12 220 0107  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
JudulSkripsi : **Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warang Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga**

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 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 23 Oktober 2016  
Saya yang Menyatakan,



*Lelly Elvina Nasution*  
Lelly Elvina Nasution  
NIM : 12 220 0107

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : LELLY ELVINA NASUTION  
NIM : 12.220.0107  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/cemaskan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan  
Pada tanggal : 29 Oktober 2016  
Yang menyetujui,



LELLY ELVINA NASUTION  
NIM. 12.220.0107



## ABSTRAK

**Nama** : LELLY ELVINA NASUTION  
**NIM** : 12 220 0107  
**Judul** : “Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.”

Latar belakang masalah ini adalah pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang kesulitan untuk memperoleh modal didukung dengan tidak tercapainya setiap target penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga sejak periode 2012 hingga 2015, sedangkan pihak bank seharusnya menjadi salah satu alternatif yang mampu menyediakan permodalan kepada para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Serta untuk mengetahui apa faktor pendukung dan faktor penghambat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu perbankan syariah dan UMKM. Sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan pembiayaan dan dasar hukum, jenis-jenis pembiayaan bank syariah, prinsip pembiayaan, kelebihan dan kekurangan serta, permasalahan yang dihadapi UMKM.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi dari segala gejala yang ada yaitu gejala yang berdasarkan fakta pada saat penelitian. Data-data ini diperoleh dari informasi peneliti dengan menggunakan cara observasi langsung serta wawancara dengan jenis wawancara terstruktur kepada subjek penelitian. Kemudian setelah informasi diperoleh maka informasi tersebut diolah secara deskriptif.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah pelaku UMKM mampu untuk memperoleh pembiayaan warung mikro dibuktikan dengan tingginya penyaluran pembiayaan warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Adapun faktor pendukung pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu persyaratan yang mudah dipenuhi oleh pelaku UMKM serta prosedur pembiayaan yang cepat, dan letak atau lokasi usaha maupun jaminan yang diberikan. Sedangkan faktor penghambat pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu adanya sejumlah persyaratan yang tidak terpenuhi, serta adanya rasa takut untuk berhubungan dengan pihak bank, dan kurangnya pengetahuan pelaku UMKM tentang perbankan syariah.

**Kata kunci:** Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Pembiayaan Warung Mikro.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beriring salam penulis mohonkan kepada Allah SWT, semoga tetap dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa ummatnya dari zaman kebodohan ke zaman yang berilmu pengetahuan seperti yang ada pada saat sekarang ini.

Skripsi ini berjudul “Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga”. Skripsi ini diajukan guna melengkapi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini sangat sulit diwujudkan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusinya baik secara material maupun spiritual khususnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim, MCL selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, MA selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Bapak Aswadi Lubis, SE., M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Hubungan Institusi.
2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, Ibu Nofinawati, MA sebagai Sekretaris Jurusan, serta Bapak/Ibu Dosen Pegawai dan administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.
4. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku dosen pembimbing I, Ibu Utari Evy Cahyani, SP., MM selaku dosen pembimbing II yang telah membantu dalam memberikan bimbingan dan arahan dari awal penulisan proposal hingga terselesaikannya skripsi ini.

5. Bapak Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Bapak Suwondo selaku *Branch Manager* dan seluruh jajaran karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang telah membantu penulis selama proses penelitian.
8. Ibunda tercinta Hafsah Lubis dan Ayahanda tersayang Ahmad Darwin Nasution yang telah memberikan dukungan penuh kepada penulis, baik dalam bentuk dukungan moril maupun dukungan materil.
9. Saudara-saudara tersayang Asrul Azis Nasution, Indra Azhari Nasution, Dedek Rizkyani Nasution, Zainuddin Nasution yang terus memberikan semangat dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Para sahabat Normawati Matondang, Melda Yanti Harahap, Ira Vinola Rambe, Wika Binduri Siregar yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi dan memberikan motivasi sampai dengan skripsi ini selesai.
11. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2012 khususnya rekan-rekan Jurusan Perbankan Syariah 3 yang selama ini telah berjuang bersama-sama dan semoga kita semua menjadi orang-orang yang sukses dan bermanfaat.

12. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.

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

Padangsidempuan, 10 Oktober 2016

Penulis

LELLY ELVINA NASUTION  
NIM. 12 220 0107

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	
Halaman Pengesahan Pembimbing .....	
Surat Pernyataan Pembimbing .....	
Lembaran Pernyataan Keaslian Skripsi .....	
Berita Acara Ujian Munaqasah .....	
Pengesahan Dekan .....	
ABSTRAK .....	
KATA PENGANTAR .....	
TRANSLITERASI .....	
DAFTAR ISI .....	
DAFTAR TABEL .....	
DAFTAR GAMBAR .....	
DAFTAR LAMPIRAN .....	
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Batasan Istilah .....	5
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Kegunaan Penelitian .....	7
G. Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori	
1. Pengertian Bank Syariah .....	9
2. Kegiatan Usaha Bank Syariah.....	10
3. Pembiayaan dan Dasar Hukum .....	13
4. Jenis Pembiayaan Bank Syariah .....	16
5. Prinsip Pembiayaan.....	21
6. Pengertian dan Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	22
7. Kelebihan dan Kekurangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	28
8. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	31
B. Penelitian Terdahulu .....	34
<b>BAB III    METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Waktu Dan Lokasi Penelitian.....	37
B. Jenis Penelitian .....	37
C. Unit Analisis/Subjek Penelitian.....	38
D. Sumber Data.....	39
E. Teknik Pengumpulan Data.....	40

F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data .....	42
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	44

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga	
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri.....	46
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	48
3. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.....	49
4. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab .....	50

**B. Pembahasan Hasil Penelitian**

1. Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....	53
2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.....	62

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	68
B. Saran-Saran .....	71

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	

## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 1.1 Target Penyaluran Dan Realisasi Penyaluran Pembiayaan Warung Mikro Periode 2011-2015 .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 3.1 Jumlah Informan .....	38
Tabel 4.1 Realisasi dan Jumlah Nasabah Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....	56

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....	49
---	----



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Observasi .....
Lampiran 2	Pedoman Wawancara Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga Pedoman Observasi.....
Lampiran 3	Pedoman Wawancara Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....
Lampiran 4	Pedoman Wawancara Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....
Lampiran 5	Pedoman Wawancara Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga .....
Lampiran 6	Data Informan (Narasumber) .....
Lampiran 7	Dokumentasi .....



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu kegiatan ekonomi yang banyak dilakukan oleh masyarakat dengan skala yang kecil dan masih bersifat tradisional. Meski masih bersifat tradisional UMKM mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2014, Abdul Kadir Damanik selaku Staf Ahli Menteri KUKM bidang Penerapan Nilai Dasar Koperasi menyebutkan terdapat sekitar 57,9 juta pelaku UMKM di Indonesia. Di tahun 2016 diperkirakan jumlah pelaku UMKM terus mengalami peningkatan. Selama ini UMKM telah memberikan kontribusi pada PBD sebesar 58,92% dan penyerapan tenaga kerja 97,30%.<sup>1</sup>

Keberadaan UMKM tidak dapat dipandang sebelah mata, karena UMKM mampu memberikan manfaat yang besar baik bagi masyarakat serta bagi pemerintah. Beberapa manfaat dengan adanya UMKM seperti peningkatan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja yang secara otomatis mengurangi tingkat pengangguran serta menjadikan banyak peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya serta membantu dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia.

Dalam menjalankan UMKM masyarakat banyak dihadapkan pada permasalahan seperti kurangnya keterampilan masyarakat dalam membentuk suatu usaha baik skala mikro, kecil dan menengah, jumlah modal yang

---

<sup>1</sup>[www.lisubisnis.com/2016/02/perkembangan-jumlah-UMKM-di-Indonesia.html?m=1](http://www.lisubisnis.com/2016/02/perkembangan-jumlah-UMKM-di-Indonesia.html?m=1), diakses pada 6 Agustus 2016 pukul 20.00 WIB.

dibutuhkan dalam membentuk suatu usaha baru, pemasaran akan usaha yang akan dijalankan, dan sejumlah persyaratan dalam membentuk suatu usaha seperti izin mendirikan usaha dan lain-lain.

Kota Sibolga sebagai salah satu kota wisata yang berada di daerah pantai yang banyak dikunjungi oleh para wisatawan baik dari lokal maupun interlokal. Hal tersebut memberi keuntungan dimana banyak masyarakat kota Sibolga memanfaatkannya dengan berdagang baik berupa makanan khas, cendera mata, serta menjual hasil laut. Dengan adanya keuntungan akan lokasi kota Sibolga tersebut menjadikan banyak pelaku UMKM di Sibolga bergerak dibidang perdagangan, pertanian, serta nelayan.

Kondisi para pelaku UMKM yang berada di Sibolga itu sendiri tidak jauh berbeda dengan kondisi para pelaku UMKM secara umum, dimana para pelaku UMKM di Sibolga juga mengalami sejumlah permasalahan dalam menjalankan usahanya. Permasalahan yang paling vital yang dihadapi oleh para pelaku UMKM itu sendiri yaitu modal usaha yang dibutuhkan cukup besar.

Hadirnya lembaga perbankan berbasis syariah salah satunya PT. Bank Syariah Mandiri khususnya PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang memiliki sejumlah produk pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM dalam hal memperoleh pembiayaan. PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam hal pembiayaan memiliki produk BSM Warung Mikro yaitu merupakan produk pembiayaan yang ditujukan untuk memberikan pembiayaan dengan cakupan pelaku usaha mikro menjadi

peluang yang sangat besar untuk memperoleh dana pinjaman untuk pengembangan usaha khususnya bagi pelaku UMKM.

BSM Warung Mikro merupakan salah satu produk pembiayaan yang hampir terdapat pada seluruh outlet PT. Bank Syariah Mandiri. Terkhusus pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, BSM Warung Mikro hadir setahun sejak berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga pada 2011. Tabel 1.1 menunjukkan besarnya target dan realisasi penyaluran pembiayaan warung mikro periode 2011 sampai 2015 pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

**Tabel 1.1**  
**Target Penyaluran dan Realisasi Penyaluran Pembiayaan Warung Mikro**  
**Periode 2011-2015**

<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Target Penyaluran Pembiayaan (Juta Rupiah)</b>	<b>Realisasi Penyaluran Pembiayaan (Juta Rupiah)</b>
1	2011	1.000	1.800
2	2012	4.000	3.750
3	2013	7.000	6.600
4	2014	8.000	7.500
5	2015	10.000	9.797

(Sumber: Data sekunder diolah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga)

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa setiap tahunnya terdapat peningkatan target penyaluran pembiayaan warung mikro yang akan dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Peningkatan juga terjadi dalam hal realisasi penyaluran pembiayaan warung mikro oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga kepada para masyarakat kota Sibolga dan sekitarnya. Meski target dan realisasi mengalami peningkatan, namun jika dilihat keduanya justru saling bertolak belakang dimana untuk target yang ditetapkan hampir secara keseluruhan tidak tercapai.

Pencapaian target hanya terjadi ketika pembiayaan warung mikro baru diterapkan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dimana pada tahun 2011 target yang ditetapkan yaitu sebesar Rp. 1 Milyar sedangkan penyalurannya melebihi target dimana jumlah realisasi penyaluran pembiayaan warung mikro sebesar Rp. 1,8 Milyar. Namun hal tersebut hanya terjadi pada tahun pertama untuk tahun 2012 hingga 2015 target yang ditetapkan tidak pernah tercapai. Hal tersebut dapat disebabkan sejumlah faktor seperti banyaknya nasabah yang tidak mampu untuk memperoleh pembiayaan warung mikro, atau faktor pembiayaan bermasalah yang cukup banyak menyebabkan pihak PT. Bank Syariah Mandiri berhati-hati dalam merealisasikan penyaluran pembiayaan warung mikro tersebut, serta faktor-faktor lainnya.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.”**

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis membatasi masalah pada kemampuan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Dan faktor pendorong dan penghambat pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

### C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam judul penelitian ini, dalam hal ini penulis memperjelas istilah-istilah sebagai berikut:

#### 1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan karakteristik modalnya kurang dari Rp. 20 juta, untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5 juta, memiliki aset maksimum Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan, dan omzet tahunan  $\leq$  Rp. 1 miliar.<sup>2</sup>

#### 2. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>3</sup>

#### 3. Warung mikro

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

---

<sup>2</sup>Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cetakan Pertama, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h. 21.

<sup>3</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.72.

#### 4. Pembiayaan warung mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan yang bersifat produktif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit sampai dengan seratus juta.<sup>4</sup>

#### 5. Bank Syariah

Bank Syariah adalah suatu bank dalam operasi berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam.<sup>5</sup>

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga?
2. Apa faktor pendukung dan faktor penghambat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga?

---

<sup>4</sup>Data Training Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Sibolga.

<sup>5</sup>Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009), h.



### **E. Tujuan Penelitian**

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang diinginkan maka perlu ditentukan tujuan dari penelitian ini secara tegas. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.
2. Untuk mengetahui apa faktor pendukung dan faktor penghambat PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam memberikan pembiayaan warung mikro pada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

### **F. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi peneliti lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian lanjutan, khususnya mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN-Padangsidempuan.
2. Pihak bank, dapat dijadikan informasi untuk mengetahui kemampuan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.
3. Bagi pihak usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), dapat dijadikan sebagai informasi untuk menambah pengetahuan tentang tata cara dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

4. Mengembangkan khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu ekonomi yang berlandaskan syariah.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

BAB I Pendahuluan, berisi tentang uraian Latar Belakang Masalah, Batasan Istilah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II Membahas tentang Kajian Pustaka yang mencakup tentang Bank Syariah, Pembiayaan Warung Mikro dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

BAB III Membahas tentang Metode Penelitian yang mencakup Waktu dan Tempat penelitian, Jenis Penelitian, Instrumen Pengumpulan Data.

BAB IV Berisikan Analisa Pembahasan dan Hasil Penelitian yang mencakup tentang Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

BAB V Merupakan Bab Penutup yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Pengertian Bank Syariah

Perbankan dan Bank adalah satu kesatuan yang berbeda dalam makna dan aplikasi. Adapun yang dimaksud dengan perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>6</sup> Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa perbankan secara umum meliputi Bank Umum (BU), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Berbeda dengan perbankan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>7</sup> Bank terbagi kepada dua jenis, yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat. Seperti yang tertulis dalam UU No. 10 tahun 1998 pasal satu ayat 2-3 disebutkan bahwa:

“Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup>Tim Citra Umbara, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, (Bandung: Citra Umbara, 2009), h.133.

<sup>7</sup>*Ibid*, h.134.

<sup>8</sup>Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.<sup>9</sup>

Menurut Muhammad, bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'ân dan Hadis Nabi SAW.<sup>10</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan lembaga yang kegiatannya hampir sama dengan bank lainnya, namun yang membedakannya yaitu bank syariah berlandaskan pada hukum Islam yaitu Al-Qur'an dan Hadis.

## 2. Kegiatan Usaha Bank Syariah

Adapun yang menjadi kegiatan usaha yang dijalankan oleh sebuah bank syariah secara umum yaitu:<sup>11</sup>

- a. Menghimpun dana dalam bentuk simpanan berupa giro, tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Menghimpun dana dalam bentuk investasi berupa deposito, tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad

---

<sup>9</sup>Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 5.

<sup>10</sup>Muhammad, *Bank Syariah: Problem Dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h. 13.

<sup>11</sup>Tim Citra Umbara *Op. Cit*, h. 434.

*muḍārabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

- c. Menyalurkan pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *muḍārabah*, akad *musyarakah* atau akad lain yang tidak dipertentangkan dengan prinsip syariah.
- d. Menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murābahah*, akad *salam*, akad *istishna'* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- e. Menyalurkan pembiayaan dengan akad *qardh*.
- f. Menyalurkan pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah dengan akad *ijārah* atau *ijārah muntahiya bit-tamlīk*
- g. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan akad *hiwalah*.
- h. Melakukan usaha kartu debit atau kartu pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.
- i. Membeli, menjual, atau menjaminkan atas risiko sendiri surat berharga kepada pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan prinsip syariah.
- j. Membeli surat berharga berdasarkan prinsip syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia.
- k. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan prinsip syariah.

- l. Melakukan penitipan untuk kepentingan pihak lain berdasarkan suatu akad yang berdasarkan prinsip syariah.
- m. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan prinsip syariah.
- n. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun kepentingan nasabah.
- o. Melakukan fungsi sebagai wali amanat berdasarkan akad *wakalah*.
- p. Memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan prinsip syariah.
- q. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Dari semua kegiatan usaha bank syariah tidak boleh bertentangan dengan hukum Islam yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadis. Adapun yang menjadi kegiatan bank syariah dapat disimpulkan bahwa bank syariah memiliki 3 kegiatan utama yaitu:

- a. Menghimpun dana, yaitu bank syariah berperan sebagai tempat penyimpanan dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana (*surplus*) dalam beberapa jenis produk seperti tabungan, deposito, dan giro dengan penggunaan bagi hasil dalam pembagian keuntungannya.
- b. Setelah dana terhimpun maka bank syariah akan melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan kepada para masyarakat yang

membutuhkan dana (*deficit*) untuk kemudian dikembalikan setelah batas waktu yang telah disepakati.

- c. Untuk memberikan kemudahan bagi para masyarakat bank syariah juga memberikan fasilitas berupa pelayanan jasa seperti layanan transfer, ATM, *letter of credit*, *kliring*, *inkaso*, dll yang semuanya merupakan kelebihan yang akan menambah kemudahan bagi masyarakat.

### 3. Pembiayaan dan Dasar Hukum

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>12</sup>

Produk pembiayaan dalam bank syariah diaplikasikan sebagaimana bermuamalah (jual beli). Bermuamalah sangat diperbolehkan dalam ajaran Islam karena bersifat tolong-menolong diantara sesama yang saling membutuhkan, namun dalam bermuamalah harus disertai dengan dasar suka sama suka diantara kedua belah pihak yang melakukan muamalah dan tidak ada unsur paksaan diantaranya serta sesuai dengan syarat dan ketentuan yang jelas.

---

<sup>12</sup>Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 325

Sebagaimana terdapat dalam firman Allah SWT dalam Surah An-Nisā ayat 29 yang berbunyi:

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

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisā: 29)<sup>13</sup>

Dari ayat tersebut dapat disimpulkan bahwa Allah memperbolehkan manusia melakukan perniagaan atau jual beli dengan cara yang sesuai syariat Islam dimana harus didasari dengan rasa suka sama suka diantara sejumlah pihak yang bertransaksi. Serta terdapat larangan untuk tidak melakukan perniagaan dengan jalan yang salah yang dapat menyebabkan salah satu pihak terabaikan hak-haknya. Sejumlah larangan dalam perniagaan juga banyak dikaji dalam syariat Islam sehingga hendaklah manusia melakukan perniagaan dengan cara yang benar.

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat 25 pembiayaan adalah:

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *muḍārabah* dan *musyarakah*.

<sup>13</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Bandung: Al-Jumunatul 'Ali. 2005).



- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijārah* atau sewa beli dalam bentuk *ijāra muntahiya bit-tamlīk*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murābahah*, *salam* dan *istishna'*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Produk-produk pembiayaan yang terdapat dalam bank syariah yaitu:

- a. *Mudārabah* merupakan kerjasama dua belah pihak atau lebih dimana salah satu pihak sebagai pemilik dana sedang pihak yang lain sebagai pekerja dalam menjalankan suatu usaha dan terdapat bagi hasil untuk pembagian keuntungan atas usaha tersebut.
- b. *Musyarakah* merupakan kerjasama dua belah pihak atau lebih dimana masing-masing pihak memberikan porsi dana dan keduanya berperan langsung sebagai pekerja serta terdapat bagi hasil sesuai dengan porsi dana masing-masing untuk pembagian keuntungannya.
- c. *Ijārah* merupakan kegiatan sewa menyewa barang dimana barang yang disewakan akan dikembalikan pada akhir masa perjanjian. Sedangkan *ijārah muntahiya bit-tamlīk* pada akhir masa perjanjian pihak penyewa diberikan hak pilih untuk membeli atau tidak barang yang disewa tersebut.

- d. *Murābahah* merupakan jual beli suatu barang dimana pihak bank sebagai penjual akan menetapkan harga jual barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah
- e. *Salam* merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian. Hampir sama dengan salam, namun *istishna'* berupa barang yang harus diproduksi lebih dulu serta penyerahan uang dapat dilakukan dengan cicilan atau di akhir kesepakatan.
- f. *Qardh* merupakan dana pinjaman yang diberikan oleh pihak bank kepada para nasabah tanpa menggunakan imbalan.

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan penyaluran dana yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk kemudian dikembalikan setelah batas waktu yang telah ditentukan telah selesai.

#### 4. Jenis Pembiayaan Bank Syariah

Terdapat beberapa produk pembiayaan bank syariah jika dilihat dari beberapa aspek. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi dua hal berikut:

- 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.<sup>14</sup>

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
  - 1) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas dan mutu hasil produksi; dan
  - 2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.<sup>15</sup>
  - a. Pembiayaan Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja terdiri dari komponen-komponen alat *liquid (cash)*, piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*),

---

<sup>14</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*, (Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute, 1999), h. 50.

<sup>15</sup>*Ibid*, h. 51

persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).<sup>16</sup>

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, di mana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul māl*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *Mudārabah (trust financing)*. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

#### 1) Pembiayaan Likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut kredit rekening koran. Atas pemberian fasilitas ini, bank

---

<sup>16</sup>*Ibid*, h. 55.

memperoleh imbalan manfaat berupa imbalan atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.<sup>17</sup>

Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut *compensating balance*. Melalui fasilitas ini, nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberi bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi *mismatched*, nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai maksimum jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.<sup>18</sup>

## 2) Pembiayaan Piutang (*Receivable Financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti ini hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al-qardh* dimana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi. Untuk kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas pengambilalihan piutang, yaitu yang disebut *hiwalah*. Akan tetapi untuk fasilitas ini

---

<sup>17</sup>*Ibid*, h.56.

<sup>18</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press. 2001), h.162.

pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.<sup>19</sup>

### 3) Pembiayaan Persediaan (*Inventory Financing*)

Pada bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari *supplier* secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah. Ada beberapa skema jual beli yang dipergunakan untuk meng-*approach* kebutuhan tersebut, yaitu dengan menggunakan akad *murābahah*, *bai' bi tsaman 'ajil*, *salam* dan *instishna'*.<sup>20</sup>

#### b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

1. Untuk pengadaan barang-barang modal;

---

<sup>19</sup>*Ibid*, h. 164.

<sup>20</sup>Mustafa Edwin Nasution, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 296-297.

2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah;
3. Berjangka waktu menengah dan panjang.<sup>21</sup>

Pada umumnya pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.<sup>22</sup>

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah*. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *ijārah muntahiya bit-tamlik*, yaitu dengan menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah amortisasi atas barang modal yang

---

<sup>21</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Op.Cit*, h.163.

<sup>22</sup>*Ibid*, h.164.

bersangkutan, *surplus*, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.<sup>23</sup>

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer yaitu kebutuhan pokok baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang seperti perhiasan, kendaraan dan sebagainya, maupun berupa jasa seperti pendidikan yang lebih tinggi, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan dan sebagainya.<sup>24</sup>

5. Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S adalah sebagai berikut:<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup>*Ibid*, h.165.

<sup>24</sup>*Ibid*. h. 165.

<sup>25</sup>Kasmir.*Op. Cit*, h. 109.



a. *Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

f. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.*”

6. Pengertian dan Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda, tergantung pada negara dan aspek-aspek lainnya (misal spesifikasi teknologi). Oleh karena itu, perlu dilakukan tinjauan khusus terhadap definisi-definisi tersebut agar diperoleh pengertian yang sesuai tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yaitu menganut ukuran kuantitatif yang sesuai dengan kemajuan ekonomi. Berbagai definisi mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>Musa Hubeis, *Op.Cit*, h. 20.

- a. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS),

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah perusahaan atau industri dengan pekerja antara 5-19 orang.

- b. Menurut Bank Indonesia (BI)

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa: a) modalnya kurang dari Rp. 20 juta; b) untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5 juta; c) memiliki aset maksimum Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan; dan d) omzet tahunan  $\leq$  Rp. 1 miliar.

- c. Departemen (sekarang Kantor Menteri Negara) Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UU No. 9 Tahun 1995),

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp. 50 juta – Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan  $\leq$  Rp. 1 miliar; dalam UU UMKM/2008 dengan kekayaan bersih Rp. 50 juta – Rp. 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp. 300 juta – Rp. 2,5 miliar.

- d. Keppres No. 16/1994,

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih maksimum Rp. 400 juta.

- e. Departemen Perindustrian dan Perdagangan

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah:

- 1) Perusahaan memiliki asset maksimum Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan (Departemen Perindustrian sebelum digabung),
- 2) Perusahaan memiliki modal kerja dibawah Rp. 25 juta (Departemen Perdagangan sebelum digabung).

f. Departemen Keuangan

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah perusahaan yang memiliki omzet maksimum Rp. 600 juta per tahun dan aset maksimum Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan.

g. Departemen Kesehatan,

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah perusahaan yang memiliki penandaan standar mutu berupa Sertifikat Penyuluhan (SP), Merek Dalam Negeri (MD), dan Merek Luar Negeri (ML).

h. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM

Dalam Bab I (Ketentuan Umum), Pasal 1 dan Pasal 6 (menyatakan tentang nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan) dinyatakan bahwa:<sup>27</sup>

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria aset paling banyak Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta.

---

<sup>27</sup>Tulus T.H.Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: TP. 2009), h. 16

- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2,5 miliar.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memiliki kriteria nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 10 miliar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp. 2,5 miliar sampai paling tinggi Rp. 50 miliar.

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh masyarakat yang bersifat tradisional namun mampu untuk memperbaiki keadaan ekonomi pada suatu daerah tertentu serta merupakan salah satu acuan pertumbuhan perekonomian dalam suatu negara.

## 7. Kelebihan dan Kekurangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

### a. Kelebihan

Ada sejumlah kelebihan yang dimiliki oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yaitu:<sup>28</sup>

#### 1) Dasar pengembangan kewirausahaan

Dimana UMKM menjadi awal atau dasar bagi seseorang yang baru memulai wirausaha serta dengan adanya UMKM itu sendiri seseorang dapat mengembangkan keterampilan seseorang dalam berwirausaha.

#### 2) Organisasi internal sederhana

UMKM yang bersifat tradisional memiliki organisasi yang tidak rumit sehingga dapat dengan mudah menentukan pembagian tugas dari masing-masing pekerja.

#### 3) Mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan/padat karya (lapangan usaha dan lapangan kerja) berorientasi ekspor dan impor (perkokoh struktur industri dan perolehan devisa)

UMKM mampu membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat serta apabila hasil produksi mampu bersaing akan memungkinkan UMKM dapat bersaing dengan produk luar negeri.

#### 4) Aman bagi perbankan dalam memberi kredit

Bagi perbankan UMKM menjadi salah satu sasaran yang tepat dalam pemberian pinjaman karena UMKM merupakan usaha

---

<sup>28</sup>Musa Hubeis, *Op.Cit*, h. 2.

yang produktif sehingga pengembalian pinjaman dapat berjalan lancar.

5) Bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan

UMKM merupakan usaha produktif dimana perputaran modal serta produksi sangat cepat, karena produk-produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM merupakan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat sehari-hari.

6) Mampu memperpendek rantai distribusi

UMKM yang bergerak dalam usaha produktif dan menghasilkan produk-produk yang dibutuhkan oleh masyarakat maka untuk penyaluran produknya tidak melalui proses yang lama seperti melalui agen namun produk yang dihasilkan UMKM langsung dapat digunakan oleh masyarakat.

7) Fleksibilitas dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha

UMKM mampu menyesuaikan diri dengan keadaan dimana para pelaku UMKM melakukan produksi suatu barang berdasarkan permintaan dari pasar sehingga kebutuhan pasar dapat dipenuhi oleh UMKM.

b. Kekurangan

Disamping adanya kelebihan dari Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) tentu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) juga mempunyai sisi kekurangan seperti:

1) SDM lemah dalam kewirausahaan dan manajerial

- 2) Keterbatasan keuangan
- 3) Ketidakmampuan aspek pasar
- 4) Keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, prasarana dan sarana
- 5) Ketidakmampuan menguasai informasi
- 6) Tidak didukung kebijakan dan regulasi memadai, serta perlakuan pelaku usaha besar
- 7) Tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerja sama
- 8) Sering tidak memenuhi standar
- 9) Belum memenuhi kelengkapan aspek legalitas

Adapun yang menjadi kekurangan dari UMKM yaitu dimana para pelaku UMKM itu sendiri tidak memiliki pengetahuan dalam wirausaha dan pengelolaan usaha, serta modal yang tidak memadai. Selain itu para pelaku UMKM tidak mampu untuk menentukan pangsa pasar, serta didukung dengan kurangnya sarana dan prasarana dalam berproduksi karena UMKM masih bersifat tradisional sehingga seringkali produk yang dihasilkan tidak memenuhi standar. Seringkali UMKM tidak mampu bersaing dengan produk dari usaha besar karena tidak adanya pengaturan tentang pangsa pasar yang jelas antara UMKM dan Usaha Besar serta karena masih bersifat tradisional UMKM seringkali tidak memiliki aspek legalitas seperti surat izin usaha dan lain-lain.



## 8. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal apa yang perlu diperkuat dalam percaturan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif UMKM yang potensial dan dinamis. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam arti luas dapat dijelaskan oleh 7 faktor atau karakteristik berikut:<sup>29</sup>

### a. Kesulitan pemasaran

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk serupa buatan usaha besar, maupun produk-produk impor dan di pasar ekspor. Akibatnya dapat diperkirakan bahwa banyak Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tidak memiliki sumber daya produksi cukup untuk mempertahankan volume produksi dan memperbaiki mutu dari produk-produknya, serta sulitnya untuk meningkatkan bahkan mempertahankan tingkat daya saing (*diversifikasi* dan *negosiasi*) di pasar domestik maupun pasar internasional.

---

<sup>29</sup>*Ibid*, h. 4-7.

b. Keterbatasan finansial

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja investasi, serta finansial jangka panjang akibat skala ekonomi yang kecil. Modal yang dimiliki oleh pengusaha kecil sering kali tidak mencukupi untuk kegiatan produksinya, terutama untuk investasi (perluasan kapasitas produksi atau penggantian mesin-mesin tua) walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau sumber-sumber informal.

Banyak kredit perbankan saat ini tidak menjamin terpenuhinya kebutuhan finansial UMKM sehingga sumber-sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan di dalam pembiayaan UMKM. Hal ini disebabkan oleh sejumlah alasan, di antaranya lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan kredit terlalu berat, kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada beserta prosedurnya.

c. Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius bagi banyak UMKM terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, perancangan teknik, pengendalian dan pengawasan mutu (*quality control*), organisasi bisnis, akuntansi, pengolahan data, penelitian, dan teknik pemasaran. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk

mempertahankan dan atau memperbaiki mutu produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan masukan lainnya sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan dan kelangsungan produksi bagi banyak UMKM atau sentra-sentra UMKM di sejumlah sub sektor industri manufaktur, seperti sepatu dan produksi tekstil yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku atau masukan, akibat depresiasi nilai tukar mata uang rupiah terhadap mata uang asing.

e. Keterbatasan teknologi

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) masih menggunakan teknologi dalam bentuk mesin-mesin tua (manual). Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya menyebabkan rendahnya total faktor produktivitas dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya mutu produk yang dibuat. Keterbatasan teknologi di UMKM disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin perkembangan teknologi, serta keterbatasan SDM yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru dan melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

*f. Managerial skill*

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usahanya, sehingga pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan apapun, karena dalam setiap kegiatan akan terdapat unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

*g. Kemitraan*

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antar pengusaha dengan tingkatan yang berbeda, yaitu antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti bahwa meskipun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi merupakan hubungan yang setara (sebagai mitra), bukan bentuk hubungan yang merupakan manifestasi hubungan debitur kreditur.

## **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian relevan atau penelitian terdahulu adalah penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat kaitannya dengan masalah-masalah penelitian yang dilakukan setelah melakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang masalahnya terdapat kaitannya dengan masalah yang diteliti.

Adapun penelitian terdahulu dalam penelitian ini terdapat pada tabel

2.1 sebagai berikut:

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

No	Peneliti	Data Analisis	Isi Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Gawi Wiguna Pradana, Pengaruh Pembiayaan Syariah Oleh Bank Sumut Syariah Terhadap Pendapatan UKM di Kecamatan Medan Helvetia	Metode kuantitatif: uji validitas, uji reliabilitas, dan uji statistik pangkat	Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan syariah oleh bank sumut syariah terhadap pendapatan UKM di kecamatan Medan Helvetia	Terdapat perbedaan sebelum dan sesudah diberikan pembiayaan mudharabah sebesar 24,45% dan pembiayaan musyarakah sebesar 43,39%.
2.	Fitra Ananda, 2011, Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.	Metode kuantitatif: uji validitas, uji reliabilitas, dan uji statistik pangkat tanda wilcoxon.	Untuk mengetahui perkembangan UMK setelah memperoleh pembiayaan mudharabah dari BMT Taqwa Halmahera di Kota Semarang.	Terdapat perbedaan: modal usaha, <i>omset</i> penjualan dan keuntungan, sebelum dan sesudah pembiayaan mudharabah
3.	Uswatun, 2010, Pengaruh Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i> Pada BNI Syariah Cabang Semarang Terhadap Perkembangan Usaha Kecil	Metode kuantitatif: uji validitas, uji signifikansi, uji statistik t	Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan <i>qardhul hasan</i> pada BNI Cabang Semarang terhadap perkembangan usaha kecil	Terdapat pengaruh pembiayaan <i>qardhul hasan</i> pada BNI Syariah Cabang Semarang terhadap perkembangan usaha kecil sebesar 11,80 % sedangkan selebihnya berasal dari faktor lain

4.	Evy Meirina Budi Astuti, 2007, Evaluasi Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan BMT Kauman Beringharjo Yogyakarta	Metode kuantitatif: uji validitas, uji signifikansi, uji statistik	Untuk mengetahui tingkat pendapatan usaha kecil sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan BMT Kauman Beringharjo Yogyakarta	Terdapat peningkatan jumlah pendapatan usaha kecil setelah memperoleh pembiayaan BMT Kauman Beringharjo Yogyakarta
5.	Risya Maulida Septiana, Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Bogor	Metode kuantitatif: uji regresi linier berganda	Untuk mengetahui dampak pembiayaan mikro syariah terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Bogor	Terdapat pengaruh positif terhadap perkembangan keuntungan usaha UMKM di Kabupaten Bogor sebesar 28% per tahun di pengaruhi oleh jumlah pembiayaan mikro syariah BMT, perubahan <i>omset</i> , dan total <i>asset</i> .

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus sampai dengan Oktober 2016. Dan lokasi penelitian ini penulis lakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang terletak di Jalan Sutoyo Siswo Miharjo No. 22 Sibolga, Kelurahan Huta Tonga-tonga, Kecamatan Sibolga, Sumatera Utara.

#### B. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena atau gejala-gejala yang ada di lapangan serta menganalisisnya dengan logika ilmiah.<sup>30</sup> Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan di lapangan untuk memperoleh data dari informan secara langsung dengan mendatangi responden yang ada di lapangan.<sup>31</sup>

Jenis penelitian ini tergolong dalam kualitatif deskriptif. Nasir menjelaskan metode deskriptif adalah suatu metode dalam penelitian status kelompok manusia, suatu objek dan suatu kondisi. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat sebuah gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena dengan yang diselidiki.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda Karya, 2000), h. 5.

<sup>31</sup>Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 32.

<sup>32</sup>Muhammad Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), h. 63.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan yang terjadi sebenarnya di lapangan. Maka dalam hal ini peneliti berupaya menggambarkan kenyataan yang ada di lapangan melalui pengamatan maupun wawancara.

### C. Unit Analisis/Subjek Penelitian

Unit analisis merupakan suatu satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Dalam hal ini subjek penelitian dapat berupa benda, manusia atau dalam penelitian lain berupa sekolah, lembaga, bank atau desa. Dalam menganalisis data, banyaknya satuan menunjukkan banyak subjek penelitian. Inilah yang dimaksud dengan pengertian unit analisis.<sup>33</sup>

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah orang-orang yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang akan diteliti yaitu pelaku UMKM di kota Sibolga dalam hal ini 5 nasabah pembiayaan warung mikro yang tersebar di sejumlah wilayah di kota Sibolga serta PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam hal ini 3 karyawan yang terlibat dalam pembiayaan warung mikro. Adapun Informan (Narasumber) dari penelitian adalah:

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

No	Informan (Narasumber)	Jumlah
1.	Kepala Warung Mikro	1 orang
2.	<i>Micro Financing Analys</i>	2 orang
3.	Nasabah	5 orang
Jumlah		8 orang

Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

---

<sup>33</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodeologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), h. 93.



Dari tabel 3.1 dapat dijelaskan bahwa yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga diantaranya kepala warung mikro Cabang Sibolga serta *micro financing analys* Cabang Sibolga dan Cabang Pandan. Selain karyawan yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah 5 nasabah yang menggunakan pembiayaan warung mikro yang tersebar disejumlah wilayah di kota Sibolga.

#### **D. Sumber Data**

Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.<sup>34</sup> Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang akan digunakan penulis, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama.<sup>35</sup> Data ini diperoleh dari responden melalui wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun terlebih dahulu secara terstruktur yang akan ditanyakan langsung kepada 5 nasabah pembiayaan warung mikro serta kepada 3 karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang berhubungan dengan pembiayaan warung mikro yang menjadi responden atau subjek dalam penelitian.
2. Sumber data sekunder adalah sumber yang dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok, baik yang berupa manusia atau benda. Data sekunder yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu dari pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

---

<sup>34</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 114.

<sup>35</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & B*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 225.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang akan dibutuhkan dalam penelitian ini, maka teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Observasi

Metode observasi adalah metode yang digunakan seorang peneliti ketika hendak mengetahui secara empiris tentang fenomena objek yang diamati. Observasi dapat menjawab masalah peneliti. Dengan observasi sebagai alat pengumpul data secara sistematis bukan sambil-sambilan atau kebetulan saja. Dalam observasi ini diusahakan mengamati keadaan yang wajar dan yang sebenarnya tanpa usaha yang disengaja untuk mempengaruhi, mengatur, atau memanipulasi.<sup>36</sup>

### 2. Wawancara

Wawancara adalah metode interview dengan dilakukan dengan sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.<sup>37</sup> Wawancara digunakan oleh peneliti untuk menilai keadaan seseorang. Menurut Esterberg, wawancara terbagi menjadi beberapa macam yaitu:

- a. Wawancara terstruktur, peneliti telah mengetahui dengan pasti informasi apa yang akan diperoleh sehingga peneliti menyiapkan

---

<sup>36</sup>S. Nasution, *Metode Research* (Penelitian Ilmiah), (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), h. 106.

<sup>37</sup>S. Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), h. 158.

instrument penelitian berupa pernyataan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan.

- b. Wawancara semiterstruktur, pelaksanaan wawancara lebih bebas, dan secara lebih terbuka dimana responden dimintai pendapat dan ide-idenya.
- c. Wawancara tidak terstruktur, merupakan wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.<sup>38</sup>

Pada penelitian ini, wawancara dilakukan dengan menggunakan metode wawancara terstruktur dimana terdapat 4 pedoman wawancara yang akan ditanyakan kepada para informan. Adapun yang menjadi informan yaitu 3 karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang menduduki jabatan dalam pembiayaan warung mikro, serta wawancara dengan 5 nasabah yang menjadi nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya.<sup>39</sup>

Pada penelitian ini, dokumentasi yang dilakukan diperoleh dari subjek penelitian. Beberapa yang menjadi dokumentasi selama penelitian

---

<sup>38</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cetakan ke-17, (Bandung: Alfabeta. 2012), h. 233

<sup>39</sup>Suharsimi, Arikunto, *Op.Cit*, h. 206.

yaitu foto selama melakukan penelitian dengan nasabah serta karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dan rekaman suara dari nasabah dan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

## **F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

### **1. Teknik pengumpulan data**

Setelah data terkumpul maka akan dilaksanakan pengolahan data. Teknik pengolahan data penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif, yaitu penelitian yang menggambarkan objek sesuai dengan apa adanya yang tidak menggunakan angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Maka teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis bentuk deskriptif.<sup>40</sup> Pengolahan data dilakukan dengan langkah-langkah sebagaimana yang dikemukakan oleh Lexi J Moeloeng, yaitu:

- a. Klarifikasi data, yaitu mengelompokkan data sesuai dengan topik-topik pembahasan.
- b. Reduksi data, yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari kembali data yang masih kurang dan mengesampingkan data yang kurang relevan.
- c. Deskripsi data, yaitu menguraikan data secara sistematis sesuai dengan topik-topik pembahasan.

---

<sup>40</sup>Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), h. 157-158.

d. Menarik kesimpulan, yaitu merangkum uraian-uraian penjelasan ke dalam susunan yang singkat padat.<sup>41</sup>

## 2. Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>42</sup> Komponen dalam analisis data yaitu:<sup>43</sup>

### a. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.<sup>44</sup>

Pada penelitian ini reduksi data dilakukan dengan memfokuskan penelitian pada kemampuan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

---

<sup>41</sup>Lexi J Moeloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), h. 49.

<sup>42</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 244.

<sup>43</sup>*Ibid*, h. 329

<sup>44</sup>*Ibid*, h. 247.

b. Penyajian data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan yang paling sering digunakan dalam menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami data.<sup>45</sup>

Pada penelitian ini, penyajian data dilakukan dalam bentuk teks yang bersifat naratif mengenai kemampuan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

c. Kesimpulan

Langkah selanjutnya dalam analisis data yaitu penarikan kesimpulan. Pada penelitian ini peneliti menarik kesimpulan dari hasil wawancara yang diperoleh, yakni dengan merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat, dan dimengerti.

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

Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang memiliki kekurangan sehingga diperlukan suatu cara untuk menjamin keabsahan data pada penelitian. Penjaminan keabsahan data diambil dengan triangulasi. Triangulasi dapat disimpulkan sebagai pencarian dan pengujian data yang telah ada dalam memperkuat tafsiran dan meningkatkan kebijakan program

---

<sup>45</sup>*Ibid*, h. 249.

yang berbasis pada bukti yang ada. Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Triangulasi sumber yaitu membandingkan, memeriksa ulang derajat kepercayaan informasi yang diperoleh melalui beberapa sumber yang berbeda. Misalnya membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara, maknanya membandingkan apa yang dikatakan secara umum dan secara pribadi, membandingkan wawancara dengan yang ada.<sup>46</sup>
- b) Triangulasi metode yaitu usaha memeriksa keabsahan data, atau memeriksa keabsahan temuan peneliti. Maknanya keabsahan data dilakukan beberapa teknik seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen.

Serta dengan menggunakan bahan referensi, yaitu adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.<sup>47</sup> Bahan referensi yang digunakan dalam penelitian ini adalah rekaman wawancara dan foto-foto pada saat wawancara.

---

<sup>46</sup>Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Cita Pustaka Media, 2014), h. 146.

<sup>47</sup>Sugiyono, *Op.Cit*, h, 276.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga**

##### **1. Sejarah Bank Syariah Mandiri**

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.

Disisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (merger) 4 (empat) bank pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bank Bapindo, menjadi satu bank yang kokoh dengan nama PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk, pada tanggal 31 juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT. Bank Susila Bakti (BSB), PT. BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YPK) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT. BSB juga melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.



Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi syariah, pemerintah memberlakukan UU No. 10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*) sebagai respon yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dan kelompok perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM). Menyusul pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spritual. Bank Syariah mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan bank Syariah mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga pertama kali berdiri pada tanggal 24 September 2010 yang pertama kali dipimpin oleh Bapak Budiman Rosyadi Nasution. Saat ini PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dipimpin oleh Bapak Suwondo.

## 2. Visi dan Misi Perusahaan

### a. Visi

Visi memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.

### b. Misi

- i. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- ii. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- iii. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- iv. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- v. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

### 3. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dipimpin oleh seorang Pimpinan Cabang, yang membawahi Marketing Manager, Service Manager, Pimpinan Kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas. Marketing Manager membawahi Retail Banking Officer, dan Kepala Warung Mikro. Kepala Warung Mikro membawahi AAM, Pelaksana Marketing Mikro, Pelaksana Marketing Mikro Mitra dan Admin Pembiayaan Mikro.

Service Manager membawahi Customer Service, Teller, TRA dan GA. GA membawahi Messenger, Driver, Office Boy dan Security. Selanjutnya terdapat beberapa divisi yang merupakan bagian dari kantor pusat seperti Representatif Financing Operation (RPFO). Untuk mempermudah pemahaman struktur organisasi dapat dilihat dalam bagan struktur organisasi pada lampiran.

#### 4. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

##### a. *Branch Manager*

Tujuan jabatan yaitu: memimpin, mengelola, mengawasi atau mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi cabang untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran dan operasional cabang yang optimal, efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan Kantor Pusat, juga mewakili Direksi ke luar dan ke dalam organisasi yang berhubungan langsung dengan cabangnya.

b. *Operation Manager*

Tujuan jabatan yaitu:

- 1) Mengelola aktivitas *marketing* cabang yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Memastikan tercapainya target-target pembiayaan dan dana cabang yang telah ditetapkan kantor pusat.

c. *Account Officer*

Tujuan jabatan yaitu: terlaksananya kegiatan *marketing* produk pembiayaan dan jasa-jasa bank kepada masyarakat di wilayah kerjanya dan proses Nota Analisa Pembiayaan dengan memperhatikan *prudensialitas* dan layanan yang prima.

d. *Customer Service*

Tujuan jabatan yaitu: terselenggaranya pemasaran produk dan jasa Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat, pembukaan, pemeliharaan dan/atau penutupan rekening dengan layanan sesuai standar service BSM kepada nasabah maupun investor.

e. *Pelaksana Domestic dan Clearing*

Tujuan jabatan yaitu: terlaksananya pelayanan *transfer, inkaso*, dan *kliring* secara cepat dan benar untuk kepuasan nasabah/investor.

f. *Teller*

Tujuan jabatan yaitu: melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai (rupiah dan valuta asing), pengambilan/ penyetoran non tunai & surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya

serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar service BSM.

g. *TRA & GA*

Tujuan jabatan yaitu:

- 1) Terlaksananya pelayanan transfer, inkaso dan laporan pencairan secara cepat dan benar untuk kepuasan nasabah/investor (TRA).
- 2) Terpenuhinya kebutuhan pegawai sesuai kondisi cabang dan terlaksananya pengembangan karir pegawai sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan pegawai yang bersangkutan (GA).
- 3) Terlaksananya pengadaan, pendistribusian persediaan kebutuhan kantor (berupa alat tulis, barang cetakan, peralatan/kebutuhan kantor lainnya), menginventarisasi, membukukan dan memelihara kebutuhan barang, bangunan, serta peralatan milik kantor atau yang menjadi tanggung jawab kantor (GA).
- 4) Mengadministrasikan/mencatat dan memonitor pengeluaran biaya-biaya yang berkaitan dengan logistik, antara lain biaya telepon, air, kendaraan bermotor, kebersihan, alat tulis kantor, barang cetakan (GA).

h. *Driver*

Tujuan jabatan yaitu: melayani permintaan kendaraan operasional cabang.

i. *Office Boy*

Tujuan Jabatan yaitu: membantu kelancaran pekerjaan dalam setiap unit kerja cabang dibawah koordinasi GA.

**B. Pembahasan Hasil Penelitian**

1. Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

a. Perkembangan pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

Dalam rangka mencapai misi Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang mengutamakan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, maka porsi pembiayaan untuk pelaku UMKM akan terus di perbesar dari kondisi saat ini. Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga difokuskan pada Pembiayaan Mikro (Warung Mikro).

Pembiayaan Warung Mikro adalah pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Sibolga untuk membantu permodalan para pelaku UMKM yang ada di Kota Sibolga dan sekitarnya dengan menggunakan akad *murābahah* (jual beli) dan akad *walakah* (wakil). Akad *murābahah* adalah akad jual beli, di mana bank membelikan terlebih dahulu barang yang diinginkan nasabah, kemudian memberikannya kepada nasabah dengan keuntungan yang telah disepakati di awal. Tetapi bank bisa mewakili pembelian barang kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah* dengan syarat

bukti pembelian harus diserahkan kepada bank. Dalam pembiayaan Warung Mikro, terbagi lagi menjadi beberapa tipe pembiayaan, yaitu:

1) Tunas

Tunas yaitu pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada UMKM dengan nominal pembiayaan Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 10.000.000, dan keuntungan yang di dapat bank 17% pertahun dari setiap transaksi pembiayaan.

2) Madya

Madya yaitu pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada UMKM dengan nominal pembiayaan Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000, dan keuntungan yang di dapat bank 16% pertahun dari setiap transaksi pembiayaan.

3) Utama

Utama yaitu pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada UMKM dengan nominal pembiayaan Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000, dan keuntungan yang didapat bank 14% pertahun dari setiap transaksi pembiayaan.

Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga menyediakan pembiayaan yang beragam, agar para pelaku UMKM benar-benar merasa terbantu dengan pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, dan para pelaku UMKM dapat memilih pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya.



Menurut Sri Hartini selaku *Micro Financing Analys* PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

Beliau mengatakan bahwa perkembangan warung mikro di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dinilai cukup baik dimana produk pembiayaan mikro menjadi salah satu faktor pendukung perbaikan ekonomi masyarakat di Kota Sibolga dan sekitarnya.<sup>48</sup>

Menurut Zainul Arifin Zul selaku *Micro Financing Analys* PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pandan

“Beliau mengatakan bahwa pembiayaan warung mikro cukup berkembang dimana persinya mencapai 20% dari bank-bank lain sebagai *kompetitor* seperti BRI, Bank Sumut, Danamon, Simpan Pinjam BPR, dll.”<sup>49</sup>

Saat ini perkembangan pembiayaan mikro dapat dikatakan cukup berkembang dimana sektor mikro yang pada awalnya dibawah naungan BPR maupun BPRS, kini sudah diterapkan pada berbagai bank seperti Bank Syariah Mandiri. Hal ini juga sejalan dengan misi dari Bank Syariah Mandiri yang mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan yang bersegmen pada UMKM sehingga sangat membantu UMKM dalam hal perolehan modal untuk usahanya.

---

<sup>48</sup>Sri Hartini, *Micro Financing Analys* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 2 September 2016.

<sup>49</sup>Zainul Arifin Zul, *Micro Financing Analys* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pandan, wawancara pribadi pada 1 September 2016.

- b. Kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro

Dalam hal kemampuan pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro dapat dikatakan bahwa pelaku UMKM cukup mampu dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Hal ini dapat terlihat dari perkembangan realisasi penyaluran pembiayaan warung mikro oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya, dan didukung dengan peningkatan jumlah nasabah pembiayaan warung mikro setiap tahunnya.

Tabel 4.1 menunjukkan perkembangan realisasi dan jumlah nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga periode 2011 sampai 2015

**Tabel 4.1**  
**Realisasi dan Jumlah Nasabah Pembiayaan Warung Mikro Pada PT.**  
**Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga**

No	Tahun	Realisasi Pembiayaan Warung Mikro (Juta Rupiah)	Jumlah Nasabah
1	2011	1.800	106 orang
2	2012	3.750	129 orang
3	2013	6.600	138 orang
4	2014	7.500	147 orang
5	2015	9.797	164 orang

(Sumber: Data sekunder diolah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga)

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat keberhasilan kemampuan pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Dimana PT.

Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga pada tahun pertama penerapan pembiayaan warung mikro, yaitu tahun 2011 melakukan realisasi pembiayaan warung mikro sebesar Rp. 1.800.000.000. Dimana jumlah pelaku UMKM sekaligus nasabah yang berhasil dibiayai oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu sebesar 106 orang. Adapun porsi penyerapan pembiayaan warung mikro oleh pelaku UMKM yaitu sebesar Rp. 16.981.132,075 perorang.

Pada tahun 2012 realisasi pembiayaan warung mikro yaitu sebesar Rp. 3.750.000.000, dengan jumlah pelaku UMKM yang mampu memperoleh BSM Warung Mikro sebanyak 129 orang. Hal ini tentu sangat meningkat jika dibandingkan dengan tahun 2011, sedangkan untuk porsi penyerapan pembiayaan warung mikro oleh pelaku UMKM yaitu sebesar Rp. 29.069.767,442 perorang.

Pada tahun 2013 realisasi pembiayaan warung mikro yaitu sebesar Rp. 6.600.000.000, dengan jumlah pelaku UMKM yang mampu memperoleh BSM Warung Mikro sebanyak 138 orang. Hal ini tentu sangat meningkat jika dibandingkan dengan tahun 2012, sedangkan untuk porsi penyerapan pembiayaan warung mikro oleh pelaku UMKM yaitu sebesar Rp. 47.826.086,957 perorang.

Pada tahun 2014 realisasi pembiayaan warung mikro yaitu sebesar Rp. 7.500.000.000, dengan jumlah pelaku UMKM yang mampu memperoleh BSM Warung Mikro sebanyak 147 orang. Hal ini tentu sangat meningkat jika dibandingkan dengan tahun 2013,

sedangkan untuk porsi penyerapan pembiayaan warung mikro oleh pelaku UMKM yaitu sebesar Rp. 51.020.408,163 perorang.

Pada tahun 2015 realisasi pembiayaan warung mikro yaitu sebesar Rp. 9.797.000.000, dengan jumlah pelaku UMKM yang mampu memperoleh BSM Warung Mikro sebanyak 164 orang. Hal ini tentu sangat meningkat jika dibandingkan dengan tahun 2014, sedangkan untuk porsi penyerapan pembiayaan warung mikro oleh pelaku UMKM yaitu sebesar Rp. 59.737.804,878 perorang.

Jadi dapat disimpulkan bahwa kemampuan pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga cukup bagus karena untuk setiap tahunnya terjadi peningkatan baik dari penyaluran yang diperoleh oleh pelaku UMKM, jumlah nasabah serta porsi penyerapan pembiayaan yang diperoleh para pelaku UMKM.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga
  - a. Faktor pendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

Adapun yang menjadi Faktor pendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan

warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga diantaranya:

1) Persyaratan dalam permohonan pembiayaan warung mikro

Adapun persyaratan yang di minta PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga untuk para UMKM yang akan melakukan pembiayaan, yaitu:

- a) Bagi calon nasabah yang belum menikah, masih bisa melakukan pembiayaan asalkan usia sudah 21 tahun pada awal melakukan pembiayaan dan usia 65 tahun saat jatuh tempo.
- b) Surat keterangan usaha cukup dari ketua RT atau kepala desa setempat bagi calon nasabah yang mau melakukan pembiayaan di bawah 50 juta. Apabila di atas 50 juta surat keterangan usahanya dari Pemerintahan Daerah setempat.
- c) BPKB yang ingin dijaminkan atas nama orang tua, rumah yang ingin dijaminkan tidak lengkap surat menyuratnya masih bisa jadi jaminan. Jadi bank berusaha dari jaminan yang diminta tersebut tidak memberatkan nasabah.
- d) Keterangan kerja dan slip gaji diminta apabila calon nasabah bekerja, jika tidak bekerja maka tidak perlu.
- e) NPWP dijadikan persyaratan apabila calon nasabah ingin melakukan pembiayaan diatas 50 juta.

Menurut Hasan Bahri selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, beliau mengatakan bahwa:

Pihak bank cukup memberikan kemudahan dalam hal persyaratan pembiayaan dimana ketika salah satu syarat belum terpenuhi seperti NPWP yang belum ada maka pihak bank membantu mengurus pengadaannya dengan membawa ke Kantor Pajak.<sup>50</sup>

## 2) Proses Pembiayaan Warung Mikro

Adapun prosedur pembiayaan warung mikro yakni nasabah datang ke *costumer service* menanyakan persyaratan pembiayaan, setelah itu nasabah melengkapi persyaratan yang di minta bank, persyaratan untuk UMKM yang di minta seperti:

- 1) Photo copy KTP suami dan istri;
- 2) Photo copy Kartu Keluarga
- 3) Photo copy Surat Nikah
- 4) Photo copy surat keterangan usaha (SKU);
- 5) Photo copy jaminan (BPKB/ SHM/ SHGB);
- 6) Photo copy NPWP.
- 7) Photo copy PBB rumah.

Setelah nasabah melengkapi persyaratan pembiayaan, *costumer service* kemudian menyerahkan ke rutang untuk dicatat diagenda permohonan pembiayaan, setelah itu rutang menyerahkan ke administrasi pembiayaan dan bagian administrasi pembiayaan

---

<sup>50</sup>Hasan Bahri, nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 5 September 2016.

meregister permohonan pembiayaan, meneliti melalui *website* Bank Indonesia tentang IDI (Input Debitur Individual) tentang kondisi nasabah terhadap pembiayaan di bank lain, apabila tidak ada masalah, dilanjutkan ke bagian *accunt officer*, disini dilakukan penelitian kembali berkas, kemudian menganalisa berkas pembiayaan dengan *survey* langsung ketempat calon nasabah, dan interview langsung dengan calon nasabah, lewat *survey* dan *interview* langsung akan diperoleh kesimpulan apakah nasabah memiliki usaha yang layak sehingga nasabah nantinya mampu melunasi kewajibannya kepada bank.

Setelah itu bagian *accunt officer* menyerahkan berkas ke bagian administrasi pembiayaan dan bagian administrasi pembiayaan menyerahkan ke pimpinan cabang untuk memberikan keputusan pembiayaan. Apabila disetujui maka akan dilakukan akad dan realisasi pembiayaan, dengan menggunakan akad *murābahah* dimana bank menyediakan apa yang dibutuhkan oleh UMKM dalam meningkatkan usahanya dengan keuntungan dibicarakan di awal, bank bisa juga mewakili kepada nasabah untuk membeli kebutuhan dari usahanya dengan menggunakan akad *wakalah*, tapi nasabah harus menyerahkan bukti pembelian tersebut.

Dalam memberikan pembiayaan bank wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis mendalam atas itikat dan kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban terhadap bank. Pembiayaan yang

diberikan oleh bank mengandung risiko sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan azas perkreditan untuk memperoleh keyakinan tersebut, oleh sebab itulah bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak dan kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha, dengan demikian diharapkan dapat memperoleh keyakinan dalam memberikan pembiayaan.

Menurut Dedy Mulia selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, beliau mengatakan bahwa:

Dalam proses pembiayaan, beliau merasa prosedur yang dilakukan oleh pihak bank sudah sewajarnya serta jika beliau menghadapi kendala seperti catatan keuangan pihak bank langsung memberikan contoh secara langsung sehingga dapat persyaratan tersebut dapat dipenuhi. Dengan terpenuhinya persyaratan tersebut waktu yang dibutuhkan dalam hal proses pencairan cukup cepat hanya membutuhkan waktu 1 minggu.<sup>51</sup>

Menurut Rahman selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga beliau mengatakan bahwa:

Proses pembiayaan serta proses pencairan sangat cepat apabila segala prosedur telah terpenuhi sehingga dana mendesak yang dibutuhkan dapat segera dimiliki untuk modal usaha. Serta untuk proses pembayaran perbulannya pihak bank selalu memberikan informasi jauh sebelum hari jatuh tempo sehingga beliau dapat terbantu mempersiapkan pembayaran agar tidak terburu-buru melunasi pembayaran sebelum jatuh tempo.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup>Dedy Mulia, nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 5 September 2016

<sup>52</sup>Rahman, nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 5 September 2016



### 3) Lokasi usaha dan jaminan

Selain persyaratan dan prosedur pembiayaan, faktor pendukung lainnya yang dapat mendukung para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu lokasi usaha dan jaminan dari pelaku UMKM dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Lokasi mudah dijangkau masyarakat;
- b) Sistem yang diterapkan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga seperti produk, prosedur, sistem akuntansi, serta *supervisi* dirancang sedemikian rupa sehingga menjadi sangat sederhana, efisien dan efektif;

Menurut Zainul Arifin Zul, adapun faktor pendukung dari segi produk yang dimiliki oleh nasabah berupa jaminan beliau mengatakan bahwa:

Lokasi jaminan juga mempengaruhi pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dimana kriteria yang ditetapkan pihak bank seperti:

- a) Berada di dekat kuburan, dimana jika jaminan berada di dekat kuburan maka harga jual dari jaminan tersebut akan bernilai rendah karena jika terjadi pelelangan jaminan masyarakat enggan untuk membeli jaminan tersebut.
- b) Berada di dekat sutet, dimana jika jaminan seperti rumah berada di sekitaran sutet atau tower yang didirikan oleh sejumlah perusahaan dikhawatirkan akan menjadikan jaminan tidak aman jika sewaktu-waktu terjadi bencana, sehingga daya jual dari jaminan tersebut juga dinilai rendah oleh pihak bank.
- c) Berada di dekat laut, dimana jika jaminan berada di dekat laut kemungkinan jaminan seperti tanah akan mengalami pengurangan kuantitasnya disebabkan terjadinya pengikisan ukuran tanah atau *abrasi*.

- d) Berada di dekat jurang, hal ini tentu sangat fatal sehingga bila jaminan nasabah berada di dekat jurang maka pihak bank akan melakukan penolakan terhadap jaminan tersebut.<sup>53</sup>

Sehingga apabila letak usaha serta letak jaminan yang diberikan oleh para pelaku UMKM selaku nasabah tidak dalam kondisi yang tercantum dalam kriteris tersebut maka hal tersebut tentu menjadi faktor pendukung bagi para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Selain itu yang menjadi faktor pendukung para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu:

Menurut Sri Hartini, beliau mengatakan bahwa:

Apabila jenis usaha yang dijalankan oleh nasabah memiliki perputaran modal yang cepat serta menawarkan produk yang menjadi kebutuhan masyarakat sehari-hari maka proses pembiayaan akan dapat dilakukan dengan cepat asalkan usahanya tidak bertentangan dengan hukum Islam dan semua persyaratan telah terpenuhi.<sup>54</sup>

- b. Faktor penghambat para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

Berdasarkan wawancara dari 5 nasabah sebagai informan yang melakukan pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

---

<sup>53</sup>Zainul Arifin Zul, *Micro Financing Analysis* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pandan, wawancara pribadi pada 1 September 2016.

<sup>54</sup>Sri Hartini, *Micro Financing Analys* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 2 September 2016.

yang jenis usahanya pedagang. Besar sumber informasi pembiayaan warung mikro dari PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga tersebut diketahui pelaku UMKM karena adanya sosialisasi kemasyarakat khususnya pada masyarakat yang mempunyai usaha, sosialisasi kepada kelompok-kelompok usaha sehingga informasi tersebut dapat disampaikan oleh anggota kelompok kepada anggota yang lain, dan sebagian lagi memperoleh informasi dari brosur dan ada pula yang langsung datang ke bank menanyakan pembiayaan tersebut. Kendala para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

- 1) Pemahaman para pelaku UMKM terhadap proses pembiayaan dan pencairan dana pembiayaan.

Dari 5 informan yang di wawancarai, 2 diantaranya berpendapat proses pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga masih berbelit-belit. Ini dikarenakan adanya beberapa persyaratan dan analisis usaha yang mengharuskan adanya laporan keuangan dari usaha, sedangkan para pelaku UMKM banyak yang tidak paham dalam membuat laporan keuangan. Proses pencairan dana pembiayaan bisa lebih dari 1 minggu, menurut sebagian UMKM yang melakukan pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, tapi mereka merasa puas dengan sistem syariah yang diterapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

2) Mengharuskan adanya jaminan.

Sebagian besar informan berpendapat bahwa adanya jaminan adalah masalah yang paling berat buat UMKM dalam memperoleh permodalan di perbankan, karena pelaku UMKM rata-rata masyarakat yang kondisinya ekonominya di bawah sehingga hampir tidak memiliki jaminan yang diminta bank.

3) Ada perasaan takut untuk berhubungan dengan bank.

Menurut Ibu Devi sebelum melakukan pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga berpendapat bahwa Bank Syariah sama saja dengan Bank Konvensional yaitu bunga yang tinggi, tapi setelah melakukan pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, Ibu Devi menyatakan sangat puas dengan produk pembiayaan yang diberikan, dan sistem syariah yang dijalankan

Selain faktor penghambat para pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga terdapat faktor penghambat PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam memberikan pembiayaan warung mikro pada UMKM, diantaranya:

- 1) Banyak para pelaku UMKM yang tidak memahami tentang prinsip Bank Syariah. Sehingga mereka beranggapan Bank Syariah sama dengan Bank Konvensional;

- 2) Pada umumnya para pelaku UMKM menginginkan pembiayaan yang praktis dan cepat pencairannya, sehingga mereka baranggapan semua persyaratan yang diberikan bank memberatkan dan memperlambat proses pencairan;
- 3) Para pelaku UMKM tidak mempunyai laporan keuangan, sehingga mempersulit proses analisis;
- 4) Banyak para pelaku UMKM yang tidak pernah masuk ke kantor-kantor, sehingga kebanyakan para pelaku UMKM merasa minder untuk melakukan pembiayaan di bank.

Menurut Ahmad Rivai Harahap, beliau mengatakan bahwa:

Banyak pelaku UMKM yang tidak memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan seperti kepemilikan NPWP, dimana nasabah biasanya mengeluhkan jika berurusan dengan pajak maka nasabah akan mengeluarkan uang yang besar untuk pembayaran pajak setiap tahunnya. Sehingga oleh pihak diberikan informasi bahwa besaran pajak tergantung dengan kondisi dari pelaku pajak itu sendiri. Kemudian dengan informasi itu maka nasabah mau melakukan pendaftaran NPWP ke Kantor Pajak.<sup>55</sup>

Menurut Zainal Arifin Zul, beliau mengatakan bahwa:

Nasabah seringkali mengajukan permohonan pembiayaan yang sangat besar namun tidak didukung oleh nilai jaminannya. Dimana jaminan yang dimiliki oleh nasabah tidak mampu *mengcover* jumlah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup>Ahmad Rivai Harahap, Kepala Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 2 September 2016.

<sup>56</sup>Zainul Arifin Zul, *Micro Financing Analysis* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pandan, wawancara pribadi pada 1 September 2016.

Menurut Linda selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, beliau mengatakan bahwa:

Sejumlah persyaratan yang diberikan oleh pihak bank cukup rumit dimana harus adanya laporan keuangan sementara pada kebiasaanya perputaran modal tidak dituliskan dalam laporan keuangan karena untung yang didapatkan langsung digunakan kembali untuk usaha keesokan harinya.<sup>57</sup>

Selain itu menurut Devi selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, beliau mengatakan bahwa:

Adanya proses *survey* yang dilakukan oleh pihak bank ketika hendak mengajukan permohonan pembiayaan menjadikan beliau merasa tidak nyaman karena kedatangan pihak bank dalam jumlah yang lumayan banyak akan menjadi bahan pembicaraan para tetangga sehingga beliau merasa malu untuk berurusan dengan bank.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup>Linda, selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 2 September 2016.

<sup>58</sup>Devi, selaku nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga, wawancara pribadi pada 5 September 2016.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dapat dikatakan para pelaku UMKM mampu dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga terbukti dengan jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang setiap tahunnya meningkat, serta membuktikan bahwa produk pembiayaan warung mikro menjadi salah satu alternatif yang digunakan oleh pelaku UMKM dalam memperoleh pinjaman dana untuk usahanya.
2. Faktor pendukung dan faktor penghambat PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam memberikan pembiayaan warung mikro pada pelaku UMKM
  - a. Faktor pendukung PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dalam memberikan pembiayaan warung mikro pada pelaku UMKM

Adapun yang menjadi faktor pendukung pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yaitu sejumlah persyaratan yang dapat dengan mudah dipenuhi oleh para pelaku UMKM disebabkan adanya bantuan

pihak bank apabila terdapa kendala. Serta prosedur pembiayaan yang cepat menjadikan pelaku UMKM memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dengan waktu yang cepat. Serta letak usaha dan jaminan yang diberikan oleh pelaku UMKM jika tidak berada dalam kategori bahaya maka akan menjadi salah satu pertimbangan bagi pihak bank untuk mempercepat pembiayaan warung mikro.

- b. Faktor penghambat UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

Sedangkan yang menjadi faktor penghambat UMKM dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

- 1) Kurangnya pengetahuan nasabah terhadap proses pembiayaan dan proses pencairan yang membutuhkan sejumlah syarat yang harus dipenuhi. Namun seiring dengan informasi yang diberikan pihak bank terhadap nasabah hal tersebut dapat diatasi oleh nasabah.
- 2) Nasabah diharuskan memiliki jaminan sementara nasabah merupakan masyarakat lemah yang membutuhkan bantuan dana dari pihak bank sehingga seringkali menyebabkan nasabah memberikan jaminan berupa surat kendaraan (BPKB) atau jaminan yang memiliki nilai kurang potensial oleh pihak bank
- 3) Perasaan takut untuk berurusan dengan pihak bank merupakan salah satu pandangan masyarakat yang kurang memahami akan



manfaat yang dapat diberikan oleh pihak bank kepada masyarakat yang membutuhkan dana, namun dengan dilakukannya sosialisasi oleh pihak bank terkait dengan promosi akan produk pembiayaan warung mikro tentu akan mengubah pola pikir masyarakat untuk berani menggunakan produk-produk bank yang memberikan banyak manfaat keuangan bagi masyarakat.

## **B. Saran-Saran**

### **1. Pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga**

Kepada pihak bank agar lebih memberikan kemudahan bagi nasabah yang akan melakukan permohonan pembiayaan terkait dengan sejumlah persyaratan yang ditetapkan. Serta dalam proses *survey* awal hendaknya pihak bank tidak hadir dalam jumlah yang banyak karena hal tersebut jelas memberikan rasa tidak nyaman bagi nasabah serta bagi masyarakat sekitar. Selain itu pihak bank hendaknya membedakan kriteria-kriteria nasabah yang termasuk kategori pelaku usaha mikro, atau pelaku usaha kecil serta pelaku usaha menengah. Sehingga dengan adanya perbedaan kriteria tersebut selaku peneliti mampu untuk menganalisis kemampuan pelaku berdasarkan kriteria masing-masing.

### **2. Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

Kepada pelaku UMKM hendaknya membekali diri dengan pengetahuan terkait dengan persyaratan pembiayaan serta mempersiapkan seluruh persyaratan agar lebih memudahkan pihak bank untuk memberikan pembiayaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafii, *Bank Syariah: Bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*, Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute, 1999.
- , *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Bungin, Burhan, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodeologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Data Training Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Sibolga.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Al-Jumunatul 'Ali. 2005.
- Hubeis, Musa, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cetakan Pertama, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- , *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Margono, S, *Metode Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Moeloeng, Lexi J, *Metode Penelitian Kuallitatif*, Edisi Revisi, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.
- , *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosda Karya, 2000.

Muhammad, *Bank Syariah: Problem Dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Nasir, Muhammad, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998.

Nasution, Mustafa Edwin, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2012.

Nasution, S, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.

Rangkuti, Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Cita Pustaka Media, 2014.

Ruslan, Rosadi, *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R &, B*, Bandung: Alfabeta, 2008.

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

Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.

Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004

Suwiknyo, Dwi, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009.

Tambunan, Tulus T.H., *UMKM di Indonesia*, Jakarta: TP. 2009.

Umbara, Tim Citra, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, Bandung: Citra Umbara, 2009.

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

[www.lisubisnis.com/2016/02/perkembangan-jumlah-umkm-di-indonesia.html?m=1](http://www.lisubisnis.com/2016/02/perkembangan-jumlah-umkm-di-indonesia.html?m=1), diakses pada 6 Agustus 2016 pukul 20.00 WIB.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. DATA PRIBADI**

Nama : Lelly Elvina Nasution  
NIM : 12 220 0107  
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan, 9 Mei 1994  
Anak Ke : 3 (Tiga Dari 5 Bersaudara)  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Islam  
Alamat Lengkap : Jl. Jendral Sudirman Kampung Salak  
Gang Lancat No. 27  
No. Hp : 081390879164

### **B. DATA ORANGTUA**

Ayah : Ahmad Darwin Nasuton  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Ibu : Hafsah Lubis  
Pekerjaan : PNS  
Alamat : Jl. Jendral Sudirman Kampung Salak  
Gang Lancat No. 27

### **C. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SD Negeri 200109/14 Padangsidempuan 2006
2. SMP Negeri 3 Padangsidempuan 2009
3. SMA Negeri 1 Padangsidempuan 2012
4. Program Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI)  
Jurusan Perbankan Syariah (PS) Tahun 2012

## **Lampiran 1**

### **PEDOMAN OBSERVASI**

Dalam pengamatan (observasi) yang dilakukan adalah mengamati keadaan nasabah pembiayaan warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga dan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga. Untuk memperoleh informasi dan data baik mengenai kondisi fisik maupun non fisik dari kedua subjek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Lokasi baik lokasi usaha nasabah serta lokasi dari PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.
2. Pelaku yang merupakan subjek pada penelitian.

### **Lampiran 3**

#### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA**

Nama :

Jabatan :

#### **Petunjuk Penggunaan:**

Bapak/Ibu diminta untuk mengisi jawaban sesuai dengan tugas dan tanggungjawab Bapak/Ibu sebagai karyawan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang bertugas dalam pembiayaan warung mikro.

1. Apa jenis usaha nasabah yang diperbolehkan oleh pihak bank dalam memperoleh BSM Warung Mikro?
2. Bagaimana sikap pihak bank terhadap usaha yang dijalankan nasabah yang cukup produktif namun sejumlah persyaratan tidak terpenuhi?
3. Apa saja indikator penentu karakter nasabah yang akan memperoleh BSM Warung Mikro?
4. Bagaimana cara yang diterapkan oleh pihak bank terkait dengan karakter nasabah yang mengalami perubahan sebelum dan sesudah memperoleh BSM Warung Mikro?
5. Bagaimana tanggapan pihak bank terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah yang secara keseluruhan merupakan sebuah keluarga?
6. Apakah jenis produk yang diproduksi nasabah dapat mempengaruhi peluang nasabah dalam memperoleh BSM Warung Mikro?
7. Apa solusi dari pihak bank terhadap produk nasabah yang memiliki kualitas namun terdapat kendala dalam hal pemasaran?
8. Apa saja indikator yang ditetapkan pihak bank untuk mengetahui suatu usaha yang dijalankan nasabah dikatakan layak atau tidak untuk memperoleh BSM Warung Mikro?
9. Apakah yang menjadi faktor terbanyak yang menjadikan nasabah tidak memperoleh BSM Warung Mikro?

## Lampiran 2

### PEDOMAN WAWANCARA

#### KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA

Nama :

Jabatan :

#### **Petunjuk Penggunaan:**

Bapak/Ibu diminta untuk mengisi jawaban sesuai dengan tugas dan tanggungjawab Bapak/Ibu sebagai karyawan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga yang bertugas dalam pembiayaan warung mikro.

1. Kapan produk pembiayaan warung mikro diterapkan pada BSM KC. Sibolga?
2. Bagaimana perkembangan produk warung mikro pada BSM KC. Sibolga?
3. Apa yang menjadi keunggulan dari produk warung mikro?
4. Apa-apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh pembiayaan warung mikro?
5. Dari sejumlah persyaratan tersebut manakah yang paling banyak tidak terpenuhi oleh nasabah?
6. Bagaimana proses survei yang dilakukan dalam permohonan pembiayaan warung mikro?
7. Apa saja yang menjadi indikator yang ditinjau dalam proses survei?
8. Apa saja hal-hal yang mendapatkan pendampingan dari pihak pendamping BSM KC. Sibolga?
9. Apakah kendala yang dialami selama masa pendampingan?



## **Lampiran 4**

### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM MEMPEROLEH PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA**

Nama :

Alamat:

#### **Petunjuk Penggunaan:**

Bapak/Ibu diminta mengisi jawaban dari setiap pertanyaan yang dicantumkan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya Bapak/Ibu rasakan sebagai salah satu pelaku UMKM sekaligus sebagai nasabah pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga.

1. Apa alasan anda memilih produk pembiayaan warung mikro pada BSM KC. Sibolga?
2. Apakah tujuan penggunaan dana pembiayaan warung mikro yang anda peroleh?
3. Apa saja kendala yang anda rasakan dalam memperoleh pembiayaan warung mikro pada BSM KC. Sibolga?
4. Bagaimana tanggapan anda terhadap persyaratan dalam pembiayaan warung mikro?
5. Dari sejumlah persyaratan warung mikro manakah yang paling susah untuk anda penuhi?
6. Bagaimana tanggapan anda terhadap survei yang dilakukan terhadap lokasi usaha anda?
7. Apakah proses pendampingan oleh pihak bank dirasa membantu dalam pengembangan usaha anda? Apa alasannya?
8. Apakah pihak pendamping memberikan solusi jika usaha anda menemui sebuah masalah dalam operasionalnya?
9. Bagaimana peranan BSM dalam membantu usaha yang anda jalankan?
10. Apa harapan anda sebagai nasabah terkait dengan produk BSM Warung Mikro ke depannya?

## Lampiran 5

### **PEDOMAN WAWANCARA KEMAMPUAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DALAM MEMPEROLEH PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG SIBOLGA**

Nama :

Alamat :

#### **Petunjuk Penggunaan:**

Bapak/Ibu diminta untuk mengisi jawaban sesuai dengan keadaan nyata Bapak/Ibu rasakan sebagai salah satu pelaku UMKM yang berada di Kota Sibolga.

1. Bergerak dibidang apakah usaha yang anda jalankan?
2. Dimanakah lokasi usaha yang anda jalankan?
3. Sudah berapa lama usaha anda beroperasi?
4. Apa pendidikan terakhir anda?
5. Berapa jumlah karyawan yang ada dalam operasional usaha anda?
6. Apakah para karyawan merupakan anggota keluarga anda?
7. Apakah terdapat pembagian kerja yang jelas kepada para karyawan dalam usaha anda?
8. Bagaimana pembayaran upah yang anda terapkan kepada para karyawan?
9. Apa saja produk-produk yang dihasilkan dalam usaha anda?
10. Mengapa anda memilih produk-produk tersebut sebagai usaha anda?
11. Darimana pasokan bahan baku yang anda gunakan?
12. Bagaimana pemasaran terhadap produk yang anda jalankan?
13. Apakah terdapat sistem pencatatan keuangan yang rinci dalam usaha anda?
14. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk pengembalian modal usaha yang anda jalankan?
15. Apakah usaha yang anda jalankan memiliki izin usaha dari pihak terkait?

## Lampiran 6

### DATA INFORMAN (NARASUMBER)

#### A. Karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga

NO.	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Agama	Jabatan
1.	Ahmad Rivai Harahap	Laki-laki	37	Islam	Kepala Warung Mikro
2.	Sri Hartini	Perempuan	27	Islam	<i>Micro Financing Analysis</i>
3.	Zainul Arifin Zul	Laki-laki	35	Islam	<i>Micro Financing Analysis</i>

#### B. Nasabah (Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM))

NO.	Nama	Alamat	Jenis Usaha	Plafond (Rp.)	Jangka Waktu
1.	Hasan Bahri	Sibolga Sambas	Toko Elektronik	75.000.000	48 bulan
2.	Devi	Aek Habil	Klontong	30.000.000	36 bulan
3.	Linda	Aek Parombunan	Warung Nasi	25.000.000	24 bulan
4.	Rahman	Pancuran Gerobak	Toko Sepatu	75.000.000	48 bulan
5.	Dedy Mulia	Baringin	Klontong	35.000.000	36 bulan

Lampiran 7







SURAT KETERANGAN RISET

PT Bank Syariah Mandiri  
Kantor Cabang Sibolga  
Jl. Jutuyo Sawombarjo No. 22  
Kode Pos 22512 Sibolga  
Telp. (0631) 24555 (pusing)  
Fax. (0631) 24722  
www.syiahmandiri.co.id

Sibolga, Tgl 02 September 2016  
Nomor: 18/1200-3/389  
Lampiran :

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : SUWONDO  
Jabatan : Branch Manager

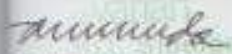
Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : LELLY ELVINA NASUTION  
NIM : 12.220.0107  
Semester : IX (Sembilan)  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

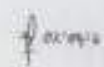
Dengan ini menerangkan bahwa benar telah melaksanakan riset pada kantor PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga untuk menyelesaikan skripsinya dengan judul "Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PT. Bank Syariah Mandiri  
Kantor Cabang Sibolga



Suwondo  
Branch Manager



Sibolga, 02 September 2016  
Nomor : 18/1204-3/069  
Lampiran :

Kepada Yth :  
Bapak Fatahuddin Aziz Siragar  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan  
Dl.-  
Padangsidempuan

Perihal : Izin Pelaksanaan Riset

Assalamu'alaikum wr.wb.

Semoga kita senantiasa selalu dalam lindungan Allah Swt dalam melaksanakan tugas kita sehari-hari.

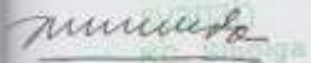
Menunjuk Surat No: B-1192/In.14/G/G.4b/TL.00/08/2016 tgl 24 Agustus 2016 Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan Perihal Mohon Izin Surat Riset, maka dengan ini dapat kami sampaikan bahwa:

Nama : Lelly Elvina Nasution  
NIM : 12.220.0107  
Semester/Jurusan : IX/Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dapat melaksanakan Riset / Penelitian pada Kantor Cabang PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga guna memperoleh data-data serta informasi guna menyelesaikan Skripsi dengan judul "Kemampuan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Memperoleh Pembiayaan Warung Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sibolga"

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami ucapkan terimakasih.  
Wassalamu'alaikum wr.wb.

PT. Bank Syariah Mandiri  
Kantor Cabang Sibolga



Suwondo  
Branch Manager

