KONTRIBUSI PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PT. BPRS SAFIR DALAM PENGEMBANGAN UMKM KOTA BENGKULU

SKRIPSI
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

EKA NOVI YANA
NIM 1416142332

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU

BENGKULU, 2018 M/1439 H

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul "Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu", adalah asli da belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruaan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersediah menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 15 Agustus 2018 M
3 Dzulhijjah 1439 H

Mahasiswa yang menyatakan

METERAI TEMPEL
23254AFF262305799
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Eka Novi Yana
NIM 1416142332

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax. (0736) 51771 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Eka Novi Yana, NIM 1416142332 dengan judul **"Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu"**, program studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 15 Agustus 2018 M
3 Dzulkaidah 1439 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. M. Syakroni, M. Ag	**Desi Isnaini, MA**
NIP. 195707061987031003	**NIP. 197412022006042001**

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax. (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu", oleh Eka Novi Yana NIM 1416142332, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 31 Agustus 2018 M/19 Dzulhijah 1439 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 04 September 2018 M
23 Dzulhijah 1439 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
Andang Sunarto, Ph. D	**Desi Isnaini, MA**
NIP. 197611242006041002	**NIP. 197412022006042001**
Penguji I	**Penguji II**
Dr. Moh. Dahlan, M.Ag	**Eka Sri Wahyuni, M.M.**
NIP. 197803172009121007	**NIP. 197705092008012014**

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, M.A
NIP. 197304121998032003

MOTTO

Man jadda wajadah

barang siapa yang bersungguh-sunggu pasti akan mendapatkannya

Dimana ada kemauan dan kerja keras insya Allah akan di

beri jalan

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Arwan dan Junarti sebagai tanda bukti hormat dan rasa terima kasih atas seluruh, segenap do'a, pengorbanan, cinta dan kasih sayang yang tak terhingga dan tak tebalas hingga saya beada dititik ini. semoga saya dapat menjadi kebanggaan yang membahagiakan hari ini, esok, dan selamanya. semoga kesejahteraan, kemudahan, kesuksesan, keberkahan dan kebahagiaan selalu menyertai kita dengan seluruh rahmatnya, aamiin.
2. Saudara tercinta, Sandi Mayudi yang selalu memberikan dukungan moril untuk terus melangkah lebih maju, lebih sukses, dan membanggakan.
3. Sahabat-sahabatku dari PBS 7B terkhusus Dahlia dan Selvia wlandari, serta sabahatku Cepti dwi, Roy Ardi P dan M. Agust dan orang-orang yang selalu berada disekelilingku. Terima kasih telah hadir dalam hidupku, menjadikan hari-hari lebih berwarna, lebih bahagia.
4. Bapak Drs. M. Syakroni, M. Ag, dan Ibu Desi Isnaini, M.A yang telah membimbing dengan penuh kesabaran dalam peroses penyelesaian skripsi ini.

ABSTRAK

Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Safir Dalam
Pengembangan UMKM Kota Bengkulu
oleh Eka Novi Yana, NIM 1416142332

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Untuk mengetahui kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu dan Untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayan UMKM Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan dengan melakukan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah: Sumber pimer yaitu didapat melalui wawancara yang dilakukan kepada Kepala Divisi Remedial dan 20 nasabah PT. BPRS Safir Kota Bengkulu dan Sumber sekunder didapat dari pengumpulan data lewat buku, jurnal dan dokumen. Setelah data terkumpul, kemudian menggunakan teknik analisis reduksi data untuk menganalisis data tersebut. Adapun hasil dari penelitian menunjukan bahwa PT. BPRS Safir sudah berkontribusi dalam pengembangan UMKM yaitu dengan perperan aktif dalam pengembangan UMKM di Kota Bengkulu dengan memberikan pembiayaan, konsultasi mengenai pengembangan usaha, melakukan pembinaan dan mempromosikan produk UMKM dan Kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayaan UMKM yaitu persaingan antara Lembaga Keuangan, nasabah yang berpindah-pindah tempat dan lemahnya analisis 5C (*character, capacity, capital collateral dan condition).*

Kata Kunci : *Kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir, Pengembangan UMKM*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Safir Dalam Pengembangkan UMKM Kota Bengkulu. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad Saw, yang menjadi *uswatun hasanah* bagi kita semua. Amiin

Penyusunan skripsi ini untuk salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT. kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin. M, M. Ag., MH, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memimpin dan mengatur penyelenggaraan pendidikan di kampus IAIN Bengkulu dengan sangat baik.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memimpin dan mengatur penyelenggaraan pendidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Bengkulu.

3. Drs. M. Syakroni, M. Ag selaku pembimbing I dan Desi Isnaini, MA, selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penyelesaian skripsi ini.
4. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Yosy Arisandy, MM selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
5. Kedua orang tua tercinta, Arwan dan Junarti yang selalu mendoakan akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar, mendidik, dan memberikan berbagai ilmu dengan penuh keikhlasan dan kesabaran.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 15 Agustus 2018 M
3 Dzulhijjah1439 H

Eka Novi Yana
NIM 1416142332

DAFTAR ISI

HALAMAN JADUL ..... **i**
SURAT PERNYATAAN ..... **ii**
PERSETUNJUAN PEMBIMBING ..... **iii**
PENGESAHAN ..... **iv**
MOTTO ..... **v**
PERSEMBAHAN ..... **vi**
ABSTRAK ..... **vii**
KATA PENGANTAR ..... **viii**
DAFTAR ISI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xi**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
DAFTAR LAPIRAN ..... **xiv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 8
C. Batasan Masalah 8
D. Tujuan Penelitian 8
E. Kegunaan Penelitian 8
F. Penelitian Terdahulu 9
G. Metode Penelitian 13
   1. Jenis dan Pendekatan Penelitian 13
   2. Waktu dan Tempat Penelitian 13
   3. Subjek/Informan Penelitian 13
   4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data 14
   5. Teknik Analisis Data 15
H. Sistematika Penulisan 16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kontribusi 18
B. pembiayaan murabahah 18
C. Pengembangan 20
D. UMKM 22
E. Landasan Hukum Tentang UMKM 27
F. Kelebihan dan Kekurangan UMKM 30
G. Peranan UMKM dalam Perekonomian 31
H. Peran Lembaga Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM 33
I. Permasalahan UMKM 39

J. Langkah Strategis Dalam Menguatkan UMKM 42

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Deskripsi Wilayah/Gambaran Umum 45
B. Sejarah PT. BPRS Safir Bengkulu 46
C. Visi dan Misi PT. BPRS Safir Bengkulu..... 50
D. Nilai Budaya Kerja dan Nilai Prilaku Insan PT.BPRS Safir..... 50
E. Struktur Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu 52
F. Produk-Produk PT. BPRS Safir..... 53

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian 63
B. Pembahasan..... 69

BAB V PENUTUP

A. Simpulan..... 73
B. Saran 74

DAFTAR PUSTAKA

LAPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1 42

Gambar III.2 49

Gambar IV.1 59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Aset pembiayaan berdasarkan jenis akad 2

Tabel 1.2 : Kriteria UMKM 5

Tabel IV.1 : Peranan perbankan syariah dalam UMKM 60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Jadual Ujian Munaqosyah

Lampiran 2 : Lembar Bimbingan

Lampiran 3 : Surat Izin Telah Melakukan Penelitian di PT. BPRS Safir Kota Bengkulu

Lampiran 4 : Nama 20 Nasabah UMKM Di PT. BPRS Safir

Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik

Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian IAIN Bengkulu

Lampiran 7 : Surat Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 8 : Pedoman Wawancara

Lampiran 9 : Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 10 : Halaman Pengesahan Pembimbing

Lampiran 11 : Lembar Judul Skripsi

Lampiran 12 : Foto Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Eksistensi Perbankan Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan setelah diundangkannya undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang lebih mengakomodasi dan memberi peluang bagi perkembangan Perbankan Syariah. Kehadiran UU tersebut diperkuat lagi dengan lahirnya undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas mengakui eksistensi dari Perbankan Syariah dan membedakannya dengan sistem Perbankan Konvensional. Pada pasal 1 ayat 7 undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam bentuk penghimpunan dan penyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.

Pembiayaan adalah Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontrak prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Bank Syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudarabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabaḥah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni

tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak Bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*) akad *salam*, akad *istisna*, sewa menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan (*ijarah al-muntahiya bi tamlik*), dan lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.[1]

Perkembangan pembiayaan transaksi syariah meningkat 2016-2017 hingga Juni 2017. Hal ini dapat dilihat dari tabel aset pembiayaan berdasarkan jenis akad

Tabel 1.1

Aset Pembiayaan Berdasarkan Jenis Akad

Akad	2016	2017
Murabahah	110.063	113.423
Mudharabah	7.577	7.756
Musyaakah	54.052	57.704
Salam	0	0
Istishna	25	38
Ijarah	1.882	2.359
Qardh	3.883	4.300

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, Juni 2017[2]

Bila melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk Perbankan Syariah lebih variatif dibandingkan dengan produk Bank Konvensional. Hal ini memungkinkan produk Bank Syariah memberi peluang yang leblih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal penyaluran dana kepada masyarakat, skema pembiayaannya dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.[3] Dengan meningkatnya pembiayaan

[1]Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), h. 37
[2]Otoritas Jasa Keuangan, "Statistik Perbankan Syariah", SPS Juni 2017
[3]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), h. 41

yang disalurkan kepada masyarakat tersebut, maka Bank Syariah memberikan kontribusi dalam hal pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kontribusi adalah sumbangsih atau peran, atau keikut sertaan seseorang dalam suatu kegiatan tertentu atau mencapai sesuatu bersama-sama dengan orang lain, atau untuk membantu membuat sesuatu yang sukses.[4]

Bank Syariah memiliki keunikan yang secara prinsip dapat mendukung usaha mikro, kecil dan menegah (UMKM), seperti *fleksibilitas* bank berkaitan dengan jaminan, *fleksibilitas* dalam pinjaman (selain bunga), dan tawaran produknya yang bervariasi (termasuk di dalamnya bidang perbankan dan lembaga pembiayaan, serti anjak-piutan, modal ventura, sewa-beli, dan pegadaian).[5]

Sementara itu sektor ekonomi di Indonesia secara faktual didukung oleh sektor usaha Mikro, Kecil, dan Menegah (UMKM). Pada krisis ekonomi, sektor ini mampu tetap bertahan kerena sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk dikembangkan melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan lembaga yang tepat.

Kontribusi UMKM di negara-negara berkembang memiliki peranan penting dalam memberi kontribusi positif terhadap penanggulangan masalah-masalah ekonomi dan sosial, berupa: tingginya tingkat kemiskinan besarnya jumlah pengagguran terutama dari golongan masyarakat pendidikan rendah,

---

[4]Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2007). h. 180*

[5]Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teory, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), h. 96

ketimpangan distribusi dan daerah perdesaan serta masalah urbanisasi dengan segala dampak negatifnya.[6]

UMKM adalah singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.[7] Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam udang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha bukan merupakan anak perushaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mengengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang bediri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.[8]

---

[6]Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 6

[7]Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teor*...,h. 4

[8]Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah

Tabel 1.2

Kriteria UMKM

No	Aset	Kriteria	
		Asset (juta)	Omzet (juta)
	Usaha mikro	Maks 50 juta	Maks 300 juta
	Usaha kecil	>50 juta -500 juta	> 300 juta-2,5 miliar
	Usaha menengah	>500 juta-10 miliar	>2,5 miliar-50 miliar

Sumber: Kementrian Koperasi dan UKM RI (www.deskop .go.id)

Akad yang sesuai dalam pembiayaan UMKM adalah akad *Murabahah*. *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan *(margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.[9]

Meski UMKM telah berjasa pada perekonomian Nasional namun kenyataanya UMKM masih sangat memperhatinkan, terutama masalah yang belum terselesaikan hingga saat ini adalah ketiadaan modal dari sebagian besar UMKM sebagai akibat rendahnya akses UKM terhadap sumber-sumber permodalan terutama lembaga keuangan baik Bank maupun *non* Bank dan maraknya praktik rentenir yang mengunakan sistem bunga sehingga hal ini menjadi alternatif pembiayaan atau menambah modal bagi para pengusaha-pengusaha kecil dimasyarakat.[10]

[9] Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan* Indonesia, (Yogyakarta: UII Press, 2009), h. 20

[10] Euis Amalia, *Kajian Distribusi Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran UKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 7

UMKM pada sistem perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan *domestik bruto* (PDB), serta *fleksibilitas* dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional. UMKM juga merupakan pelaku ekonomi yang strategis mengingat jumlahnya yang mencapai 99,95% dari total jumlah usaha di Indonesia. Namun, banyak perkembangan UMKM masih terbatas pada modal sehingga perlu adanya pembiayaan untuk mendukung perkembangan tersebut. Sebenarnya banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik itu dari Bank Konvensional tak terkecuali dari Bank Syariah. Namun, dari semua tawaran skema kredit yang menggiurkan tersebut, hanya sekitar 60% yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM.[11]

Kondisi tersebut juga dialami oleh UMKM di Kota Bengkulu. Diharapkan, melalui pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit/pinjaman (*loan*) dari Bank konvensional, UMKM akan dapat memenuhi kebutuhan permodalan. Melihat peluang ini PT. BPRS Safir menawarkan berbagai produk pembiayaan untuk membantu perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) masyarakat yang terpusat di Tebeng Kota Bengkulu. PT. BPRS Safir yang didirikan pada tanggal 10 September 2005 PT. BPRS Safir dapat membantu para nasabah dengan layanan persyaratan yang sederhana proses yang mudah

[11]Aswandi S, Kiprah UMKM di Tengah Krisis Ekonomi-Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerinta, dikutip dari http://www.sme-center.com, pada hari 31 Maret 2008, pukul 14.33

dan cepat serta kenyamanan transaksi yang dapat dilakukan di tempat usaha mereka. Serta mereka berkeinginan untuk kembali membangkitkan ekonomi berbasisi syariah oleh karena itu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah hadir untuk memberikan layanan secara khusus bagi usaha dengan skala mikro dan kecil.

PT. BPRS Safir menawarkan produk pembiayaan untuk usaha UMKM dengan akad *murabahah*. Pembiayaan tersebut dilakukan secara bertahap mulai dari mengajukan permohonan yaitu melengakpi fotocopy KTP, pasfoto, KK, fotocopy buku nikah, fotocopy jaminan, surat izin usaha serta adanya usaha berjalan minimal 1 tahun, serta melengkapi syarat pengajuaan pembiayaan wawancara yang menggunakan 5C selanjutnya menganalisis karakter nasabah apabila sudah melengkapi persyaratan maka akan diajukan kekomite dan pencairan dana.[12] Jumlah nasabah pembiayaan untuk UMKM terus bertambah dari tahun 2016-2017 mengalami peningkatan yaitu 15-20 % serta Proses yang hampir sama dengan prosedur peminjaman di konvensional tersebut menjadi PT. BPRS Safir berpeluang dalam berkontribusi dalam pengembangan usaha mikro masyarakat dengan demikian peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berjudul "**Kontribusi Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu"**

[12] Profil PT. BPRS Safir Bengkulu

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu?
2. Apa saja kendala yang dihadapi PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayaan UMKM ?

C. Batasan Masalah

Dari masalah yang telah di uraikan pada latar belakang di atas mengenai "Kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Bengkulu" bahwa dalam penelitian terdapat batasan masalah pada pembiayaan *murabahah*, fokus penelitian yang diteliti 20 nasabah PT. BPRS Safir yang terdiri dari usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Bengkulu dan pada tahun 2016-2017

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu
2. Untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayan UMKM

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang dapat diberikan, yaitu:

a. Bagi Penulis
    1. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (SE) di IAIN Bengkulu

2. Secara teoritis, dapat menambah informasi tentang pengembangan pembiayaan UMKM pada PT. BPRS Safir di Kota Bengkulu
3. Secara praktis, penulisan Tugas Akhir ini diharapkan dapat menjadi perbandingan antara teori yang didapatkan di dalam perkuliahan dengan praktik yang sebenarnya

b. Bagi Pembaca

1. Sebagai salah satu bentuk sarana untuk mempromosikan kepada masyarakat
2. Sebagai tambahan ilmu khususnya bagi mahasiswa mengenai produk pembiayaan UMKM di PT. BPRS Safir

c. Bagi Pihak Terkait

1. Dapat dijadikan bahan koreksi oleh PT. BPRS Safir
2. Menambah kelancaran PT. BPRS Safir dalam menyalurkan produk.

F. Penelitian Terdahulu

Dalam kajian penelitian terdahulu ini, penulis menggunakan beberapa rujukan sebagai acuan yang berhubungan dengan skipsi yang diteliti penulis antara lain dalam skripsi :

1) Ninik Hariyanti yang berjudul “Peran Bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM Yogyakarta” yang dilakukan pada tahun 2010 di UIN Sunan Kalijaga. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pembiayaan Bank Syariah dalam mengoptimalkan UMKM di Yogyakarta. Alat analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif

dan kuantitatif pengambilan data menggunakan kuesioner dan wawancara.

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah hambatan dalam mengoptimalkan usaha adalah manajemen yang tidak teratur sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Faktor-faktor kendala yang sering timbul adalah modal karena usaha menengah sampai kecil berbentuk modal yang ada dan mereka tidak dapat pinjaman karena agunan yang diberikan tidak memenuhi syarat adanya Lembaga Keuangan Syariah akan sangat membantu dalam perluasan usaha.[13]

Terdapat persamaan penelitian terdahulu yaitu membahas tentang peran Perbankan Syariah dalam mengoptimalkan UMKM.

Terdapat perbedaan penelitian terdahulu yaitu dalam penelitian ini penulis membahas tentang bagaimana kontribusi pembiayaan pengembangan UMKM yang ada di Kota Bengkulu pada tahun 2016-2017. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan penelitian kualitatif dan kuantatif dan dilakukan di PT. BPRS Safir.

2) Niko Mahardika yang berjudul "Perubahan Pendapatan dan Tenaga kerja UMKM setelah Pembiayaan Perbankan Syariah", yang dilakukan pada tahun 2015 dari skripsi UNIB kota Bengkulu. Objek penelitian yang akan diteliti adalah debitur yang meminjam untuk usaha mikro, kecil dan menengah yang berada di daerah kecamatan kota Bengkulu. Penelitian

[13]Ninik Hariyanti, "Peran Bank Syariah Dalam Mengoptimalkan UMKM Yogyakarta", Skripsi UIN Sunan Kalijaga Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2010.

ini menggunakan analisis deskriptif. Metode yang digunakan menggunakan wawancara dan kuesioner untuk melihat hubungan pembiayaan mikro, usaha kecil dan menengah untuk peningkatan pendapatan dan pekerjaan. Dari perhitungan *chi-square* (x2). Jumlah x2 yang diketahui lebih besar dari x2 tabel, yaitu x2 masing-masing 35.8> 5.991 dan 59.9> 5.991. Ini menunjukkan bahwa hubungan antara bantuan modal dengan peningkatan pendapatan dan pekerjaan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang UMKM serta membahas pembiayaan yang diterima oleh UMKM.

Terdapat perbedaan dengan penelitian sebelumnya hal yang membedakan adalah dalam penelitian ini penulis membahas tentang bagaimana kontribusi pembiayaan dalam pengembangan UMKM yang ada di Kota Bengkulu pada tahun 2016-2017 dan apa saja kendala yang terjadi untuk pengembangan pembiayaan tersebut. Skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan penelitian terdahulu menggunakan kualitatif dan kuantitatif.[14]

3) Dr H Muh. Akob Kadir SE, MS,i yang berjudul "*The Role of Small and Medium Enterprises (UKM) with Human Resources (HR) Based in Face of MEA 2015 in Indonesia"*. Dilakukan pada tahun 2015 Jenis penelitian ini adalah pendekatan *fenomenologis* kualitatif Sumber data dalam penelitian ini meliputi: 1) Sumber Data Primer, 2) Sumber Data

[14]Niko Mahardika, "Perubahan Pendapatan Dan Tenaga kerja UMKM Setelah Pembiayaan Perbankan Syariah", Skripsi Universitas Bengkulu Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2015.

Sekunder. Instrumen penelitian ini adalah peneliti sendiri, dimana peneliti sebagai instrumen untuk mendapatkan data yang akurat dipasok oleh berbagai metode.

Dari perspektif dunia, diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara berkembang tapi juga di negara maju. Sudah diakui secara luas bahwa UMKM sangat penting karena merupakan karakteristik utama yang membedakannya dari bisnis besar, terutama karena UKM adalah usaha padat karya, ada di semua lokasi, terutama di daerah pedesaan, lebih bergantung pada bahan baku lokal, dan Penyedia utama barang dan jasa kebutuhan dasar masyarakat berpenghasilan rendah atau miskin.[15]

Terdapat persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang UMKM.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya hal yang membedakan adalah dalam penelitian ini penulis membahas tentang bagaimana kontribusi pembiayaan pengembangan UMKM yang ada di Kota Bengkulu dan apa saja hambatan yang terjadi untuk pengembangan

[15]Dr H Muh. Akob Kadir SE, MS,i , "*The Role of Small and Medium Enterprises (UKM) With Human Resources (HR) Based in Face of MEA 2015 In Indonesia"* Jurnal Internasional ,2015

pembiayaan tersebut 2016-2017. Serta hanya dilakukan di PT. BPRS Safir Kota Bengkulu.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi mengenai kontribusi pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM secara langsung melalui wawancara kepada Kepala Divisi Remedial dan nasabah pembiayaan UMKM di PT. BPRS Safir Kota Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan dari April sampai dengan Juli 2018. Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Safir yang bertempat di Jl. Merapi Kota Bengkulu. Penulis memilih lokasi tersebut dikarenakan PT. BPRS Safir ini merupakan salah satu BPRS yang mendukung perkembangan UMKM yang dilihat dari sejarah berdirinya.

3. Subjek/Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, istilah subjek penelitian sering disebut sebagai informan, yaitu pelaku yang memahami objek penelitian. Jadi informan yang dimaksud disini adalah orang yang memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Adapun informan penelitian ini adalah M. Idrus Subhan yaitu selaku kepala Devisi Remedial dan 20 nasabah PT. BPRS Safir.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer merupakan data yang berasal dari sumber data utama, dari wawancara pihak yang terlibat dengan masalah yang diteliti yaitu Kepala Divisi Remedial dan 20 nasabah PT. BPRS Safir Kota Bengkulu

2) Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperolah peneliti dari subjek penelitinya. Seperti data dari buku, dokumen, jurnal dan lain sebagainya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti oleh penulis.

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Metode pengumpulan data melalui observasi atau pengamatan dilakukan penulis dengan melakukan pengamatan secara langsung di PT. BPRS Safir Kota Bengkulu. Hasil pengamatan di lapangan yang penulis dapatkan akad yang digunakan dalam pembiayaan UMKM yaitu akad *murabahah*.

2) Wawancara

Teknik yang digunakan untuk memperoleh gambaran atau keterangan secara langsung mengenai data yang penulis perlukan dengan cara melakukan wawancara dengan M. Idrus Subhan

selaku Kepala Divisi Remedial dan 20 nasabah dari PT. BPRS Safir.

Dalam melakukan wawancara kepada M. Idrus Subhan, Kepala Divisi Remedial peneliti mengajukan pertanyaan mengenai kontribusi pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM Kota Bengkulu serta mengajukan pertanyaan terhadap nasabah mengenai kontribusi PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM.

3) Dokumentasi

Metode dokumentasi ini penulis menggunakan data-data dokumentasi yang berupa foto, vidio yang menggunakan handphone serta buku dan jurnal.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah analisis data interaktif. Ada empat tahap penganalisisan data yaitu (a) pengumpulan data (b) reduksi data (c) penyajian data (d) penarikan data kesimpulan. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut: pertama mengumpulkan data dan informasi terkait dengan penelitian yaitu hasil wawancara dari informan dan observasi terkait kontribusi pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM kota Bengkulu. Kedua yaitu dengan analisis data yang biasanya dengan cara menggolongkan dan membuang data yang tidak diperlukan yang bertujuan untuk menentukan simpulan dari hasil wawancara pada

pihak bank. ketiga, menyajikan data terkait dengan permasalahan yang telah ditanyakan kepada pihak bank sehingga bisa menemukan pola-pola yang berarti untuk menemukan simpulan serta tindakan. keempat, penarikan kesimpulan dengan cara mengumpulkan dari tahap pencatatan awal pada saat wawancara awal hingga tahap terakhir sampai proses wawancara selesai.[16]

H. Sistematika Penulisan

BAB I: Berisikan Pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, dua buah Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Dua Buah Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian yang terdiri dari kegunaan teoritis dan praktis, Penelitian Terdahulu, Metode Penulisan, dan Sistematika Penulisan.

BAB II: Berisikan Kajian Teori yang memuat Kontribusi, pembiayaan murabahah, Pengembangan, UMKM, Landasan Hukum Tentang UMKM , Kelebihan dan Kekurangan UMKM, Peranan UMKM dalam Perekonomian, Peran Lembaga Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM, Permasalahan UMKM, Langkah Strategis Dalam Menguatkan UMKM.

BAB III: Berisikan Gambaran Umum Objek penelitian yang terdiri Deskripsi Wilayah/Ga mbaran Umum, Sejarah PT. BPRS Safir Bengkulu, Visi dan Misi PT. BPRS Safir Bengkulu, Nilai Budaya Kerja dan Nilai Prilaku Insan PT.BPRS Safir,

[16]Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D,* (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 246

Struktur Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu dan Produk-Produk PT. BPRS Safir.

BAB IV: Memberikan hasil dan pembahasan mengenai Kontribusi pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM kota Bengkulu dan Kendala yang di hadapi PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayaan UMKM

BAB V: Penutup yang berisikan kesimpulan dan saran. kesimpulan menguraikan jawaban dari permasalahan yang disajikan dalam rumusan masalah untuk membuahkan penjelasan yang jelas. Sedangkan pada bagian saran berisikan hal-hal yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas untuk dapat memperoleh solusi dari permasalahan tersebut.

vBAB II

LANDASAN TEORI

A. Kontribusi

Kontribusi adalah sumbangsih atau peran, atau keikut sertaan seseorang dalam suatu kegiatan tertentu atau mencapai sesuatu bersama-sama dengan orang lain, atau untuk membantu membuat sesuatu yang sukses.[17]

Jadi pengertian dari kontribusi sendiri ialah tidak terbatas pada pemberian bantuan berupa uang saja, melainkan bantuan dalam bentuk lain seperti bantuan tenaga, bantuan pemikiran, bantuan materi, dan segala macam bentuk bantuan yang kiranya dapat membantu suksesnya kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya untuk mencapai tujuan bersama.

B. Pembiayaan Murabahah

Al-Quran tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, walupun di sana terdapat sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Hadits Nabi Muhammad SAW juga tidak ada yang memiliki rujukan langsung tentang *murabahah*. Para ulama generasi awal seperti malik dan syaf'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu hadits pun. Al-Kaff, seorang kritikus *murabahah* kontemporer, menyimpulkan bahwa *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya. Menurutnya, para tokoh

---

[17]Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2007). h. 180*

ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua hijriyah atau bahkan lebih akhir lagi. Mengingat tidak adanya rujukan baik di dalam al quran maupun hadits shahih yang diterima umum, maka para fuqaha harus membenarkan murabahah dengan dasar yang lain.

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati, dalam beberapa kitab fiqih murabahah merupakan salah satu dari bentuk jual-beli *musawwamah* (tawar menawar). murabahah terletak antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian jualan yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli, sedangkan *musawwamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dengan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang.

Menurut Mohammad Hoessein, *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. dalam hal ini ditambah dengan keuntungan yang disepakati. dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pokok produk yang ia jual dan menentukan suatu tingkat keuntungan yang ia jual dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Dengan demikian pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual beli dimana bank membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali

kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Pembayaran nasbah dilakukan secara mencicil/ angsur dalam jangka waktu yang ditentukan.[18]

C. Pengembangan

1. Pengertian Pengembangan

   Pengembangan diartikan sebagai suatu proses, cara atau pembuatan, dan juga dapat berarti membina dan meningkatkan kualitas. Upaya organisasi untuk mengembangkan dan memperkaya sumber daya manusia yang menyelaraskan kebutuhan mereka.[19]

2. Kebijakan Pengembangan dari BPRS

   BPRS memiliki peluang yang cukup besar dalam ikut berperan pengembangkan ekonomi yang berbasis pada ekonomi kerakyatan. Hal ini disebabkan karena BPRS ditegakkan di atas prinsip syariah yang lebih memberikan kesejukan dalam memberikan ketenangan baik bagi para pemilik dana maupun kepada para pengguna dana.

   tujuan dalam pengembangan dari BPRS sebagai berikut:

   a. Meningkatkan program pemgembangan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil dan menengah dan BPRS melalui sistem syariah.
   b. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil menengah khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.

3. Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah

---

[18]Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta : UII Press) h. 25

[19]Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamu s Istilah Ekonom*...,h. 254

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. Gerak sekor UMKM sangat vital untuk menciptakan pertumbuhan lapangan pekerjaan. UMKM cukup *fleksibel* dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasangan surut dan arah permintaan pasar, UMKM juga memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan.

Pengembangan UMKM perlu mendapatkan perhatian besar dari pemerintah agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UMKM. pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UMKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusianya.

Menurut UU No. 20 tahun 2008 pasal 4 menyebutkan prinsip pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah bahwa:

a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri
b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompotensi UMKM
d. Peningkatan daya saing UMKM

e. Penyelenggaraan perencanaan pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu.[20]

D. UMKM

Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

1. Usaha Mikro

Kriteria kelompok usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.[21]

Kriteria usaha mikro

a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 juta.

c. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.[22]

---

[20]Himpunan Peraturan Tentang Perbankan Perkoperasian, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Jakarta PT. Tamita Utama. CV, 2013), h. 40

[21]Pasal 6 Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

[22]Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori...*, h. 5

2. Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil bagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.[23]

Usaha kecil kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (asset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil.[24]

Kriteria usaha kecil

a. Memiliki kekayaan bersih lebih Rp. 50.000.00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).[25]
c. Milik warga negara Indonesia

[23]Pasal 6 Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

[24]Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, Edisi Pertama, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), h. 365

[25]Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori...*, h. 5

d. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Ciri –ciri usaha kecil

Secara umum sektor usaha kecil memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

a) Struktur organisasi bersifat sederhana
b) Margin keuntungan sangat tipis
c) Modal terbatas
d) Jenis barang usaha tidak terlalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti
e) Tempat usaha tidak terlalu tetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat
f) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang
g) Sumber daya manusia (SDM) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.[26]

Contoh usaha kecil

a) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja
b) Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pegempul lainnya
c) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan
d) Peternakan ayam, itik dan ikan

[26]Mulyadi Nitisusanto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 37

Permasalahan yang dihadapi usaha kecil, yakni:

a) Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.
b) Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.
c) Permasalahan lanjutan pengenalan dan penetrasi pasar *ekspor* yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak.[27]

Sementara itu, Suparyanto menjelaskan tentang faktor-faktor yang mendorong gagalnya suatu usaha kecil.

a) Banyak perusahaan kecil dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya.
b) Kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Seiring setelah peresmian usaha dilakukan banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak dipusatkan pada usaha tersebut.

[27]Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), h. 4

c) Masih lemahnya sistem pengawasan di mana pengontrolan yang lemah cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan.

d) masalah kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.[28]

3. Usaha Menengah

Kriteria usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak lansung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.[29]

Kriteria usaha menengah

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

[28]Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 10

[29]Pasal 6 Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).[30]

Contoh usaha menengah

a) Usaha pertanian, perternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah
b) Usaha perdagangan (grosir) termasuk *expor* dan *impor*
c) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam
d) Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

E. Landasan Hukum Tentang UMKM

Landasan hukum tentang usaha kecil dan menengah (UMKM) tercantum dalam undang-undang No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil. untuk memperkuat permodalan dikeluarkan peraturan menteri negara koperasi dan UKM RI No 10/PER/M.KUKM/IV/2006 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah.

Dalam rencana undang-undang perdagangan (RUU) hanya terdapat tiga pasal yang membahas tentang UMKM dari 89 pasal ada antara lain:

a. Bab 11 tentang landasan, tujuan dan asas penjelasan pasal 2 menyebutkan perlindungan kepada usaha kecil tetapi bagaimana bentuk perlindungannya belum ada pembahasan lebih lanjut.

[30]Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori...*, h. 5

b. Bab IV tentang perjanjian pasal 20 butir 3 disebutkan pelaku usaha kecil perorangan yang meliputi pelaku usaha informal dan pelaku usaha kecil tradisional dapat dikecualikan dalam pemikiran izin usaha perdagangan. Pelaku usaha kecil informal adalah usaha kecil yang belum terdaftar tidak tercatat dan tidak berbadan hukum. Tidak disebutkan bagaimana dengan usaha mikro atau kecil yang sulit memperoleh izin usaha perdagangan sebagai syarat permohonan pembiayaan artinya adakah perlakuan khusus bagi usaha mikro atau kecil yang akan mengurus perizinan. ini belum terakomodir (berjalan) pada rancangan undang-undang perdagangan. Sudah menjadi rahasia umum bahwa untuk menggurus legalitas usaha ini berpotensi menciptkan biaya tinggi akibat adanya pengutan-pungutan liar.

c. Bab VII tentang saranan perdagangan pasal 21 tentang perlunya kemikraan antara pasar modern dengan usaha mikro kecil dan menengah. Ini semua akan diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah. Bila peraturan pemerintahnya belum ada sementara masalah kemitraan menjadi amat penting. Bagaimana nasib UMKM yang selama ini menjadi pihak yang lemah.[31]

Islam sangat menganjurkan untuk melakukan usaha karena salah satu ajaran Islam mengatakan bahwa “tangan di atas lebih mulia dari tangan di bawah” artinya memberi (orang yang berkemampuan) jauh lebih mulia dari meminta (orang yang berkekurangan). Demikian pula agama Islam

[31]Himpunan Peraturan Tentang Perbankan Perkoperasian, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Jakarta PT. Tamita Utama. CV, 2013), h. 30

mengajarkan bahwa menolong orang lain lebih baik dari pada ditolong orang lain, memberi sedekah jauh lebih mulia dari menerima sedekah, karena orang yang menerima sedekah biasanya adalah orang yang miskin. Usaha mencari rezeki secara halal yang terbaik menurut ajaran Islam adalah melakukan bisnis sendiri atau berdagang, pernah menjadi pedagang menjadi orang yang mandiri tanpa tergantung pada belas kasihan orang lain.

Ada beberapa perintah ajaran Islam agar umatnya melakukan usaha bisnis yaitu :

1. Berbisnis sebagian dari kehidupan
2. Berbisnis mencari ridha Allah bukan untung

   Kegiatan bisnis bagi umat Islam ditujukan tidaklah untuk mencari keuntungan yang besar semata sebab bila perlu bisnis hanya mengutamakan untung yang besar, maka yang bersangkutan akan terjebak pada mengejar laba baik halal maupun haram atau tidak sah. Berbisnis dalam Islam tidaklah mengutamakan untung besar, tetapi berusaha untuk menyenangkan pelanggan dalam membeli produk. Oleh karena itu seorang muslim dalam berbisnis harus ikhlas dan memberi kesan baik kepada pembeli.
3. Berbisnis sama dengan *manifestas* kerja keras

   Suatu hasil usaha yang diperoleh dengan cara berkerja keras membanting tulang, mandi keringat merupakan rezeki yang halal dalam ajaran Islam. Suatu kegiatan bisnis merupakan suatu kerja keras karena

ia di dahului oleh kepercayaan pada diri sendiri, membuat prestasi dengan sepenuh hati, keberanian menerima resiko, serta memasang niat untuk hanya mencari ridha Allah semata. Dalam kerja keras ini tersembunyi adanya kepuasan batin, yang tidak dinikmati oleh profesi lain. Agama Islam tidak hanya menekankan kerja keras untuk dunia semata atau akhirat saja, tetapi untuk kedua-duanya. Artinya dalam mencari kehidupan dunia jangan sampai melupakan bekal untuk akhirat.

F. Kelebihan dan Kekurangan UMKM

Kelebihan dari UMKM dapat menjadi dasar pengembangan kewirausahaan, dikarenakan organisasi internal dewasa ini mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan/ lapangan usaha dan lapangan kerja yang berorientasi pada *ekspo*r dan *substitusi impor* (struktur industri dan perolehan *devisa*). Selain itu usaha mikro dan kecil aman bagi perbankan dalam memberi pembiayaan karena bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan. Usaha mikro dan kecil juga mampu memperpendek rantai distribusi, lebih *fleksibel* dan ada *abilitas* dalam pengembangan usaha.

Adapun kekurangan dari usaha mikro, kecil dan menengah adalah rendahnya kemampuan sumber daya manusia (SDM). Dalam kewirausahaan dan manajerial yang menyebabkan munculnya ketidak *efisienan* dalam menjalankan proses usaha. Terdapat pula masalah keterbatasan keuangan yang meyulitkan dalam pengembangan berwirausaha. Ketidak mampuan aspek pasar, keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, sarana dan

prasarana dan ketidak mampuan menguasai informasi juga merupakan kekurangan yang sering dialami dalam usaha mikro dan kecil. Usaha mikro dan kecil juga tidak didukung kebijakan dan regulasi yang memadai serta pelakuan dari pelaku usaha besar yang tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerja sama sehingga sering tidak memenuhi standar dan tidak memenuhi kelengkapan aspek legalitas.

G. Peranan UMKM dalam Perekonomian

Fenomena yang *relatif* sama di negeri ini juga telah diakui oleh berbagai pihak bahwa keberadaannya dan peranan para pelaku ekonomi yang tergolong kedalam UMKM sebagai wirausaha yang merupakan bagian dari pelaku bisnis telah banyak melakukan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi. Sektor bisnis merupakan sektor yang sangat berperan bagi negara kita sebagai negara yang sedang berembang. Usaha kecil merupakan sektor usaha yang banyak mendapatkan perhatian dari berbagai kalangan, hal ini jelas bahwa usaha kecil mempunyai peranannya yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia.

Beberapa peranan UMKM dalam kehidupan ekonomi Indonesia[32]

a) Menyerap tenaga kerja dan menyediakan lapangan kerja untuk masyarakat

[32]Soeharsono Sagir, *Kapita Selekta Eknomi Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 331

Jutaan orang Indonesia berkerja pada sektor UMKM. Pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka pengangguran, usaha kecil telah mampu berperan aktif dalam menekan angka pengangguran tersebut.

b) Ikut membayar pajak

Dengan meningkatnya jumlah UMKM yang ada maka menambah pendapatan Negara dalam membayar pajak.

c) Penyediaan sektor barang dan jasa bagi masyarakat

Sebagai alat pemuas kebutuhan dan keinginan masyarakat dipenuhi dari barang dan jasa yang dihasilkan oleh UMKM yaitu makanan, minuman, peralatan rumah tangga, perabot dapur, berbagai jasa, dan lain-lain disediakan oleh usaha kecil.

d) Mengurangi Urbanisasi

Urbanisasi adalah perpindahan penduduk dari Desa ke Kota. Banyak orang yang pindah ke kota tanpa dibekali pengetahuan dan keterampilan yang memadai. Mereka hanya berbekal tekad untuk mengadu peruntungan di Kota. Pada umumnya mereka terpengaruh oleh saudara atau tetangganya yang berhasil setelah tinggal di Kota. Kenyataan sering terjadi lain dari harapan semula. Sesampainya di Kota banyak yang semakin terpuruk kehidupannya di Kota tambah menderita dibandingkan sewaktu hidup di Desa. Maka dengan banyaknya usaha skala kecil yang di dirikan sampai ke pelosok desa, akan mengurangi kecenderungan untuk hijrah ke Kota. Sehubungan dengan itu para pengusaha kecil yang

membuka usaha di Desa, merupakan pahlawan bagi saudara dan tetangganya sehingga terhindar dari ganasnya kehidupan di Kota besar.

e) Menunjukan citra diri bangsa Indonesia

Usaha kerajinan rakyat khas daerah-daerah di Indonesia yang memperlihatkan citra diri Bangsa Indonesia ke berbagai negara di dunia adalah wujud nyata peran usaha kecil. Makanan khas daerah, pakaian adat, kesenian daerah menjadi perlambang bagi tingginya nilai budaya Indonesia. Para pengusaha kecil telah berperan dalam menunjukan jati dirinya sebagai pengusung nilai luhur budaya Indonesia sampai ke berbagai penjuru dunia.[33]

H. Peran Lembaga Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM

Sudah menjadi pengetahuan umum dimana tingkat pendidikan mayoritas pelaku usaha UMKM cukup rendah, budaya usaha yang belum terbangun baik ketika usaha yang dilakukan berdasarkan usaha turun menurun, pengelolaan dana usaha yang bercampur dengan keuangan rumah tangga dan lain sebagainya. Hal ini yang tengah dibenahi oleh pihak-pihak terkait secara berkesinambungan. Khusus untuk mengatasi masalah akses modal di sektor usaha mikro, kecil dan menengah.

Saat ini Bank telah melakukan kerjasama dalam penyaluran pembiayaan ke sektor tersebut. Kerjasama tersebut berupa kerjasama pembiayaan yang menggunakan konsep *linkage*, dimana Bank Syariah lebih besar menyalurkan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Melalui Lembaga Keuangan

[33]Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep...*, h. 38

Syariah yang lebih kecil, seperti BPRS dan BMT. Hal ini dilakukan karena memang jangkauan Bank Syariah besar yang belum menjangkau pelosok-pelosok sentral masyarakat usaha kecil atau Lembaga Keuangan Syariah yang kecil lebih menyentuh langsung dengan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

Peran lembaga pembiayaan:

1. Sebagai sumber alternatif pembiayaan,
2. Menampung dan menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat untuk Berperan aktif dalam pembangunan khususnya di bidang ekonomi.

Bantuan Teknis dari BI bagi Bank untuk menyalurkan pembiayaan UMKM:

1. Penelitian
2. Pelatihan
3. Penyediaan informasi
4. Fasilitasi

Bank Umum wajib memberikan Pembiayaan UMKM. Jumlah Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada ditetapkan paling rendah 20% (dua puluh persen) yang dihitung berdasarkan rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan. Pencapaian rasio pemberian Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada ayat 2 dihitung pada setiap akhir tahun. Pencapaian rasio pemberian Pembiayaan UMKM sebagaimana dimaksud pada dilakukan secara bertahap, sebagai berikut:

1. Tahun 2013: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan sesuai kemampuan Bank Umum yang dicantumkan dalam Rencana Bisnis Bank.

2. Tahun 2014: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan sesuai kemampuan Bank Umum yang dicantumkan dalam Rencana Bisnis Bank.
3. Tahun 2015: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan paling rendah 5% (lima persen).
4. Tahun 2016: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan paling rendah 10% (sepuluh persen).
5. Tahun 2017: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan paling rendah 15% (lima belas persen).
6. Tahun 2018 dan seterusnya: rasio Pembiayaan UMKM terhadap total Pembiayaan paling rendah 20% (dua puluh persen).[34]

Adapun Peran Bank Syariah dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah di Indonesia yaitu:

Berdirinya Bank Syariah dalam upaya pengembangan Usaha Kecil Menengah di Indonesia awalnya tidak terlepas dari peran yang telah dilakukan oleh bank-bank yang lain yang telah ada sebelumnya di Negara kita ini. Dimana bank-bank tersebut kebanyakan mereka hanya mau meminjamkan uang atau membuka pembiayaan kepada orang yang sudah punya “uang” dalam arti penghasilan dan aset. Kesalahan pola berfikir inilah yang dirubah oleh Muhammad Yunus yang awalnya semua itu dikemas dengan berdirinya Grammen Bank.

[34]*Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*, (Jakarta: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri Badan Pengkajian Dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan, 2013), h. 17

Grammen Bank (Grammen berarti pedesaan) yang lebih kita kenal selama ini wujud konkritnya dalam konteks Bank Syariah. Dimana Institusi ini didirikan pada tahun 1976 dengan *idealisme* menciptakan sistem pelayanan keuangan bagi masyarakat miskin berlandaskan rasa saling percaya, akuntabilitas, partisipasi dan kreativitas. Kegiatan yang bersifat proyek itu ditransformasikan menjadi Bank di bawah aturan hukum yang khusus dibuat untuk kreasi pemikiran pengentasan masyarakat dari kemiskinan.

Ketika kita mencoba melihat dalam satu decade terakhir ini, bisnis Perbankan Konvensional di Indonesia mulai tersaingi dengan kehadiran Bank Syariah. Bank Syariah menawarkan *alternative* jasa Perbankan dengan system imbalan berupa bagi hasil (*profit and loss sharing principle*) atau Profit Margin yaitu keuntungan yang diharapkan oleh Bank Syariah, system ini menerapkan prinsip keadilan antara pihak Bank maupun nasabah. Bermula dari jasa penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dengan prinsip syariah, kini Bank syariah mulai merambah bisnis pembiayaan untuk modal usaha maupun pembayaran yang bersifat *konsumtif*.

Filosofi Model Bank Syariah adalah *Credit is fundamental right* (pembiayaan adalah hak bagi setiap orang) untuk mendapatkannya termasuk orang miskin guna memberikan kesempatan untuk meningkatkan pendapatan dan memenuhi semua keperluan hidupnya dalam hal ini diujutkan dalam benrtuk terciptanya Usaha Kecil Menengah yang berusaha mengoptimalkan

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

Prinsip Filosofi Dasar Bagi Pengembangan Bank Syariah dalam upaya pengembangan Usaha Kecil Menegah yang ada dalam masyarakat adalah, bantuan yang diberikan tanpa jaminan atau penjamin, target kelompok adalah masyarakat kecil miskin yang kurang mampu yang mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha perekonomiannya serta ketentuan lain yang juga diterapkan adalah jika anggota meninggal dunia, mereka dibebaskan dari pembayaran kredit.

Dalam menjalankan program pelayanan kredit mikronya, Bank Syariah mengorganisasir masyarakat miskin yang menjadi peminjamnya dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri atas lima anggota. Tujuannya, memperkuat para peminjam sehingga mereka mempunyai kapasitas untuk merencanakan dan melaksanakan pengambilan keputusan di tingkat mikro. *Centre* (kumpulan kelompok) juga dibentuk sebagai media penghubung dengan kantor cabang di mana petugas lapangan Bank Syariah harus menghadiri pertemuan *centre* setiap minggu. Sementara dalam hal penyaluran kredit, tetap diprioritaskan pada kelompok masyarakat yang benar-benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya. Upaya Bank Syariah dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah yang ada dalam masyarakat kita dalam hal pemberian bantuan, Bank Syariah mengfokuskan prioritasnya kepada pemberian pembiayaan tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya

ketergantungan pada pihak lain. Serta bantuan pembiayaan yang telah diberikan harus dapat menyiapkan persyaratan dan prosedur pembiayaan yang sesuai dengan kondisi masyarakat (*fleksibel*).

Disamping itu bantuan Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah tidak mensyaratkan adanya agunan atau jaminan anggota yang lebih menariknya dari kebijakan Bank Syariah ini dalam upaya memberikan bantuan dana kepada masyarakat kecil adalah terkait dengan pengelolaan bantuan kredit itu sendiri harus dilakukan secara terbuka dan profesional dengan berprinsip dari, oleh dan untuk anggota. Dan juga dalam pelaksanaan programnya, berusaha memanfaatan kelompok-kelompok yang sudah ada di masyarakat sebagai sarana penyalur bantuan kredit.

Bagi industri perbankan yang dalam hal ini adalah Perbankan Syariah, proses penyaluran pembiayaan yang mereka lakukan terhadap sektor UKM lebih menguntungkan dibandingkan sektor non UKM. Serba, sektor UKM memiliki ketahanan bisnis lebih kuat. Disamping itu factor pendukung lainnya yang juga akan menguntungkan Perbankan Syariah yaitu terkait dengan pembiayaan UKM yang saat sekarang ini mendapat alokasi bantuan yang besar dari pemerintah terkait dengan pengembangan UKM tersebut, karena alokasi pembiayaan yang cukup besar tersebut lahir dan dipicu oleh keinginan pemerintah agar industri perbankan nasional memiliki kontribusi lebih besar dalam mendorong perkembangan sektor UKM.

UKM berpotensi cukup besar bagi perkembangan Perbankan Syariah karena bisa kita lihat bersama dengan mengingat kembali dari masa krisis

moneter ke pasca krisis moneter, UKM itu terbukti selalu menjadi tulang punggung perekonomian kita. Sektor UKM memiliki daya tahan yang lebih kuat dalam menghadapi krisis, dibandingkan sektor lain. Hanya memang, pemerintah masih kurang memberikan dukungan. Karena itulah Bank Syariah seharusnya juga masuk ke sana. Kami optimis, bisnis Perbankan Syariah, dengan mendukung pengembangan UKM, akan lebih besar dan akan selalu *eksist* kedepannya.[35]

I. Permasalahan UMKM

Perkembangan UMKM dihalangi oleh banyaknya hambatan. Hambatan-hambatan tersebut bisa berbeda di satu daerah lain, antara perdesaan dan perkotaan, antar sektor, ataupun antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua usaha mikro dan kecil di negara manapun juga. Rintangan-rintangan yang umum teersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan *input*, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi, kualitas sumber daya manusia yang rendah, kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energy yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya yang tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang *komples*, khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidak pastian akibat peraturan-peraturan dan kebijakan-

[35]Trisna Prenanto, Peran Bank Syariah Dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengan Di Indonesia, dikutip dari https://www.kompasiana.com/sangsurya pada hari Rabu, 3 Juni 2018, ukul 14.33 WIB

kebijakan ekonomi yang tidak jelas atau tak tentu arah. Permasalahan umum yang biasa terjadi pada UMKM tersebut secara garis besar antara lain:

1. Kesulitan dalam pemasaran

   Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang paling kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi yang dilakukan Kenneth James dan Naronggchai Akrasanee pada tahun 1988 di sejumlah negara ASEAN dalam bukunya.

2. Keterbatasan Finansial

   Ada dua masalah di dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yaitu dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang. Untuk investasi yang sangat dibutuhkan demi pertumbuhan *output* jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal atau tabungan sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun banyak sistem-sistem kredit dari perbankan dan bantuan badan usaha miliki negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM. Hal ini disebabkan karena lokasi Bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah, persyaratan yang terlalu berat, urusan administrasi yang rumit, dan kurang informasi mengenai sistem-sistem pembiayaan yang ada beserta prosedurnya. Lagi pula, sistem pembukuan yang belum layak secara

teknis perbankan menyebabkan UMKM juga sulit memperoleh pembiayaan.[36]

3. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia ialah keterbatasan sumber daya manusia (SDM) terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis akuntansi, data processing teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan *efisiensi* dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

4. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan *output* ataupun kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan karena harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usahanya dan berpindah profesi kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.[37]

5. Aspek manajemen

---

[36]Adler Haymans Manurung, *Wirausaha Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah* (UMKM), (Jakarta: Buku Kompas, 2005), h. 27

[37] Monggita Andrea , *Peranan Kredit KUR dalam Mengembangkan UMKM,* (Bengkulu: UNIB, 2015), h. 12-14

Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha. Sehingga sulit dibedakan antara aset keluarga dan usaha. Bahkan karena banyak diantara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk berproduksi. Masalah organisasi manajemen: kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control* yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta pendidikan dan pelatihan, keterbatasan sumber daya manusia dan kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

6 . Aspek teknis

Aspek teknis yang masih sering menjadi problem meliputi: cara berproduksi, sistem penjualan sampai pada tidak adanya badan hukum serta perijinan usaha yang lain.

J. langkah strategis dalam menguatkan UMKM

a. Penguatan UMKM

Setidaknya ada empat target yang harus dicapai dalam membenahan *internal* UMKM yaitu pertama meningkatkan produktifitas sehingga UMKM memiliki daya saing yang tinggi, kedua meningkatkan akses UMKM pada Lembaga Jasa Keuangan, ketiga memperbaiki manajemen internal UMKM dan keempat memberikan jaminan/iklim pemasaran yang efektif sehat dan berkesinambungan.

b. Pengutan modal

Untuk meningkatkan produktifitas dan daya saing bagi usaha kecil salah satu faktor penunjang yang sangat penting adalah tersediahnya modal atau dana yang cukup. Kendala permodalan bagi pengusaha kecil tidak mampu terpenuhi oleh perbankan oleh karena itu kebutuhan permodalan usaha menjadi *problem* yang mendesak dan tidak sedikit para pengusaha kecil dan sektor informal yang mengambil jalan pintas yaitu dengan mencari permodalan dari " rentenir". dimana pola kredit yang dijalankan oleh rentenir sangat praktis dan sederhana, mereka hanya tidak memperlihatkan asas *prudential banking* dimana hanya melakukan hubungan baik dan kepercayaan yang mendasari pengucuran kredit dari rentenir kepada para pengusaha kecil.

c. Kebijakan pemerintah

Pemerintah mempunyai peranan penting dalam mengembangkan UMKM dalam upaya menumbuh kembangkan UMKM pemerintah menerapkan peraturan dan kebijakan meliputi aspek: pendanaan, bersaingan, prasarana, informasi kemitraan perizinan usaha dan perlindungan.

1. Sedangkan untuk meningkatkan daya saing UMKM, pemerintah dapat mendorong perkembangan UMKM, maka pemerintah perlu melakukan beberapa langkah penyusun skala prioritas janis UMKM yang potensial untuk dikembangkan di setiap daerah.

2. Memeratakan pasar masing-masing jenis produk yang akan dikembangkan.
3. Pemerintah lembaga keuangan asosiasi usaha dan kelompok lainnya perlu berkerjasama mengembangkan UMKM dengan peningkatan Sumber daya manusia (SDM), teknologi, permodalan dan pemasaran. pelibatan asosiasi diharapkan mampu menjambatani dan mempererat kerjasama UMKM.
4. Advokasi dan promosi advokasi sangat diperlukan untuk melindungi UMKM dari serbuan produk asing. Sementara promosi dilakukan utamanya untuk penetrasi pasar global.[38]

[38]Tulus T.H.Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, (Bogor: Ghalia Indonesia 2017), hal. 30

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Deskripsi Wilayah/Gambaran Umum

1. Letak Geografis

Gambar 3.1 Lokasi BPRS Safir Bengkulu (Kantor PUSAT)

2. Tempat Kedudukan

a. Kantor Pusat

Kantor BPRS Safir Bengkulu berkedudukan di Jl. Merapi Raya 02 Kebun Tebeng, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu.[39]

b. Kantor Cabang Manna

Kantor Cabang Manna BPRS Safir Bengkulu berkedudukan di Jl.Jend Sudirman No.160, Bengkulu Selatan, Provinsi Bengkulu.

c. Kantor Cabang Ketahun

[39]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

Kantor Cabang Ketahun BPRS Safir Bengkulu berkedudukan di Jl.Wijaya Kesuma D1 Ketahun, Bengkulu Utara Provinsi Bengkulu.

b. Kantor Cabang Curup

Kantor Cabang Curup BPRS Safir Bengkulu berkedudukan di Jl.Sukowati No.69 Curup, Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu.

B. Sejarah PT. BPRS Safir Bengkulu

Di Bengkulu hingga tahun 2005 terdapat sekitar 20 ribuan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), namun baru 10 ribuan yang memperoleh fasilitas dan akses layanan perbankan, 3-8 ribuan wirausaha memperoleh pembiayaan usaha berasal dari tengkulak dan kerabat/keluarga serta hanya beberapa persen yang baru dapat pelayanan di Perbankan Syariah.[40]

Memahami hal ini sebelumnya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir telah melakukan pengamatan dan wawancara (Study Kelayakan Bisnis) kepada pengusaha mikro dan kecil di beberapa kabupatan di Bengkulu. Responden mengatakan bahwa Bank terlalu rumit dan dan menakutkan dengan berbagai persyaratan dan proses untuk meminjam uang, selain itu mereka tidak mempunyai waktu untuk datang ke bank karena harus menunggu toko atau kiosnya.

Mereka membutuhkan suatu layanan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah dan cepat, serta kenyamanan transaksi yang dapat dilakukan ditempat usaha mereka serta mereka berkeinginan untuk kembali

[40]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

membangkitkan ekonomi berbasis Syariah. Oleh karena itu, pada tahun 2005 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir hadir untuk memberikan layanan secara khusus bagi usaha dengan skala mikro dan kecil.

Bank Syariah Safir didirikan pada tanggal 10 September 2005, berdasarkan keputusan Bank Indonesia No.07/53/KEPPGBI/2005. BPRS Safir telah disahkan oleh Menteri Hukum dan HAM RI No.C.18069HT.0101 Tahun 2005. Akta pendiriannya disahkan didepan Notaris Irawan, SH dengan akta No.8 pada tanggal 04 Juni 2004. Bank Syariah Safir didirikan atas prakarsa:

1. H. Basri Muhammad, S.Sos
2. Ir. Bambang Sutrisno
3. Ir. Akhmad Muklis Yusuf[41]

Bank Syariah Safir dalam kegiatannya diawasi oleh dewan pengawas Syariah yang diangkat denganpersetujuan dari Dewan Syariah Nasional, yang terdiri dari:

Ketua : Drs. KH. Abdullah Munir. M. Pd

Anggota : Dr. Rohimin. M.Ag

Bank Syariah Safir Bengkulu didirikan dengan modal dasar perseroan sebesar Rp.4000.000.000,- yang terdiri atas 4.000 lembar saham, masing-masing saham bernilai nominal seluruhnya sebesar Rp.1000.000,-

Modal dasar perseroan tersebut terdiri dari:

[41]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

a. H. Basri Muhammad, sebanyak 2.733 lembar saham, dengan nominal seluruhnya sebesar Rp.2.733.000.000,-
b. Ir. Bambang Sutrisno sebanyak 747 lembar saham, dengan nominal seluruhnya sebesar Rp.747.000.000,-
c. Ir, Ahmad Muklis Yusuf sebanyak 520 lembar saham, dengan nominal seluruhnya sebesar Rp.520.000.000,-

Pada Bank Syariah Safir Bengkulu telah ditentukan dan dibentuk Dewan Direksi dan Komisaris, terdiri dari:

Komisaris Utama : H. Basri Muhammad

Komisaris : Ir. Bambang Sutrino

Direktur Utama : Amir Mukadar

Direktur : Rahmat Suryatna[42]

Namun pada tanggal 16 Juli 2008, PT Bank Perkreditan Rakyat Syariah Safir berubah menjadi PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan juga pada tanggal 31 Desember 2015 berdasarkan Akta Notaris Dian Risnawati, SH. Nomor 42 tanggal 14 Juli 2015 terjadi perubahan susunan Direksi, Dewan Komisaris, dan Dewan Pengawas \syariah sebagai berikut :

[42]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

A. Direksi

Direktur Utama : Friska Dipniustiawan

Direktur : Ahmad Fauzi

B. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : H.Basri Muhammad, S.Sos, M.Si

Komisaris : Dr. H. Ahmad Muklis Yusuf, MBA

C. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Drs. KH. Abdullah Munir

Anggota : Prof. Dr. Rohimin, M.Ag

Untuk menunjang perubahan susunan Direksi, Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah tadi, Bank Safir Bengkulu telah melakukan langkah-langkah strategis, taktis dan nyata dalam mengoptimalkan peran untuk meningkatkan potensi ekonomi yang dimiliki masyarakat Bengkulu. Langkah-langkah ini dilakukan dengan memberikan pembiayaan dan pembinaan terhadap usaha kecil dan mitra terutama pada sektor perdagangan dan pertanian.

Bank Safir Bengkulu juga melakukan upaya peningkatan manajemen SDM, teknologi operasi yang nantinya diharapkan dapat lebih meningkatkan pelayanannya terhadap masyarakat secara cepat dan tepat, sesuai dengan visi dan misi Bank Syariah Safir Bengkulu.[43]

[43]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

C. Visi dan Misi PT. BPRS Safir Bengkulu

Adapun visi dan misi PT Bank Syariah Safir Bengkulu, adalah sebagai berikut :

Visi Bank Pembayaan Rakyat Safir Bengkulu yaitu :

Menjadi Bank Syariah unggulan di Provinsi Bengkulu dengan memberikan manfaat dalam membangun perekonomian masyarakat Bengkulu.

Sedangkan Misi Bank Pembiayaan Rakyat Safir Bengkulu yaitu :

1. Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada seluruh nasabah, dan selaku mitra pilihan utama
2. Menciptakan kondisi terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk bekarya dan berprestasi.
3. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan sosial.

Hanya karyawan yang mempunyai kemampuan kerja yang tinggi sajalah yang akan mampu memberikan kontribusi positif terhadap pencapaian visi dan misi tersebut.

D. Nilai Budaya Kerja dan Nilai Prilaku Insan PT. BPRS Safir

Secara umum ada lima nilai budaya kerja Bank Syariah Safir Bengkulu, diantaranya yaitu :

a. *Sidiq* (benar, baik perbuatan maupun perkataan)

b. *Amanah* (dapat dipercaya)

c. *Fathananh* (cerdas)

d. *Istiqomah* (konsisten) dan

e. *Rahmat* (kebaikan).[44]

Sedangkan disisi lain yang berkaitan erat dengan empat niali budaya kerja Bank Syariah Safir Bengkulu, ada enam nilai prilaku utama insan Bank Syariah Safir Bengkulu yang tidak kalah penting untuk diperhatikan, diantaranyaa yaitu :

a. Meningkatkan kopetensi dan memberikan hasil terbaik

b. Jujur, tulus dan ikhlas

c. Disiplin, konsisten dan bertanggung jawab

d. Memberikan layanan terbaik berdasarkan prinsip syariah

e. Senantiasa melakukan penyempurnaan

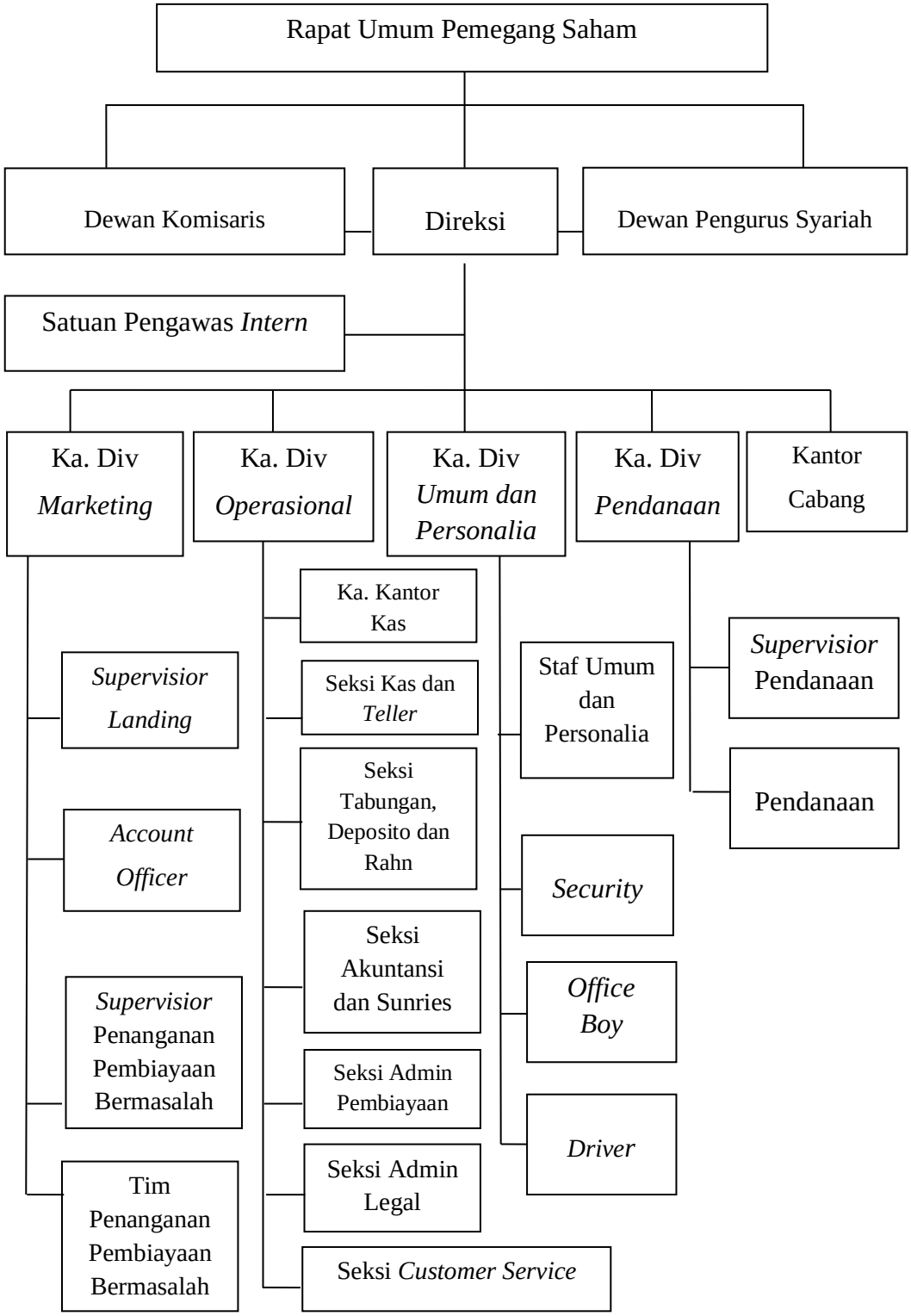
f. Kreatif dan inovatif

Dengan demikian, Bank Pembiyaan Syariah Safir Bengkulu harus menjalankan seluruh kegiatan operasionalnya dibutuhkan penelitian, ketepatan dan kemampuan sumberdaya manusia terhadap kinerja, agar meningkatkan kualitas pelayanan nasabah dengan menggunakan jasa perbankan berdasarkan prinsip islam. Dengan kata lain, karyawan Bank Safir Bengkulu mempunyai peran yang sangat strategis dalam menunjang visi dan misi perusahaannya.[45]

---

[44]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015
[45]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

E. Struktur Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu



Sumber: Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

F. Produk-Produk PT. BPRS Safir

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir (BPRS Safir) melayani berbagai aktivitas usaha makro dan kecil, baik dalam pembiayaan maupun simpan pinjam. Untuk selalu memberikan kemudahan, kecepatan dan kenyamanan layanan. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir terdiri dari beberapa produk yang telah disesuaikan dengan kebutuhan, sebagai berikut:

1. Pembiayaan atau penyaluran dana

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga katagori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:

a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli yang ada di BPRS Safir Bengkulu berupa pembiayaan *murabahah*, yakni:

   Murabahah bi Tsaman Ajil atau lebih dikenal sebagai *murabahah*. *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual , sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

   Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilkukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil)*. Dalam transaksi ini barang

diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa yang ada diterapkan di BPRS Safir Bengkulu yakni prinsip *ijarah*:

   Transaksi *Ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

   Pada masa akhir sewa, Bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabag. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah mutahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan kepindahannya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati oleh awal perjanjian.[46]

c. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil yang terjadi di BPRS Safir Bengkulu yakni pembiayaan *Musyarakah*.

   Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah* atau serikat atau kongsi). Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Termasuk dalam golongan

[46]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

musyarakah adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontibusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset)*, kewiraswastaan (*enterpreneurship)*, kepandaian (*skill)*, kepemilikan (*property)*, peralatan (*equipment)*, atau *intangible asset* (seperti hak paten atau goodwill), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness)* dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan ataupun tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.

Ketentuan umum:

Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *musyarakah* dan dikelolah bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksanaan proyek *musyarakah* tidak boleh melakukan tindakan seperti:

1. Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
2. Menjalankan proyek *musyarakah* dengan pihak lain tanpa izin pemilik modal lainnya.
3. Memberi pinjaman kepada pihak lain.

Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain. Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama apabila:

a. Menarik diri dari perserikatan

b. Meninggal dunia,

c. Menjadi tidak cakap hukum

Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama. Keuntungan dibagi seseuai kesepakatan sedangkan kerugian dibagi sesuai porsi kontribusi modal. Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai nasabah mengembalikan dana tersebut bersama *bai* hasil yang telah disepakati untuk bank.

d. *Rahn dan Qordh*[47]

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada Bank dalam memberikan pembiayaan. Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria:

1. Milik nasabah sendiri.
2. Jelas ukuran, sifat, dan nilainnya ditentukan berdasarkan nilai *rill* pasar.
3. Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh Bank. Atas izin Bank, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan rusak atau cacat, maka nasabah harus bertanggung jawab.

Apabila nasabah wanprestasi, Bank dapat melakukan penjualan barang yang diggadaikan atas perintah hakim. Nasabah mempunyai hak

[47]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

untuk menjual barang tersebut dengan seizin Bank. Apabila hasil penjualan melebihi kewajibannya, maka kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. Dalam hasil penjualan tersebut lebih kecil dari kewjibannya, nasabah menutupi kekurangannya.

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi qardh dalam PT BPRS Safir Bengkulu biasanya dalam dua hal, yaitu:

1. Sebagai peminjam kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan Bank akan memberatkan pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, *ijarah*, atau bagi hasil.
2. Sebagai peminjam kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank kana mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

Pada katagori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk kedalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti *murabahah*, *salam* dan *istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu *ijarah*. Sedangkan pada katagori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengn prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh *nisbah* bagi hasil yang disepakati dimuka. Produk perbankan yang termasuk dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah.*

Prosedur dan persyaratan dalam mengajukan pinjaman di PT.BPRS Safir

1. Mengajukan permohonan
   a. Fotocopy KTP berlaku s/i rangkap
   b. Pasfoto 4x6 rangkap 3
   c. Fotocopy KK rangkp 3
   d. Fotocopy buku nikah rangkap 3
   e. Fotocopy jaminan (SHM atau BPKB) rangkap 2
   f. Surat izin usaha
   g. Ada usaha berjalan minimal 1 tahun (lampiran laporan neraca dan laba rugi)
2. Melengkapi syarat pengajuaan pembiayaan
3. Adanya jaminan
4. Wawancara yang menggunakan 5 C yaitu *character, capacity, capital collateral dan condition*
5. diajukan kekomite
6. pencairan dana

2. Produk penghimpun dana

Penghimpunan dana di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir dapat berbentuk tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapakan dlam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

a. Prinsip *wadiah*

Prinsip *wadiah* yang diterapkan adalah *wadiah amanan*, pada prinsipnya harta dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Tatapi jika dana tersebut digunakan, maka keuntungan dn kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjiakn imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insensif untuk menarik dana masyarakat namun tidak boleh diperjanjikan dimuka. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Tabungan *wadiah* PT BPRS Safir Bengkulu terdiri dari:

1. Tanbunagn *wadiah* Umum.
2. Tabungan *wadiah* Pelajar.
3. Tabungan *wadiah* Haji dan Qurban.
4. Tabungan Pasar.
5. Tabungan Toko/Warung.[48]

   1. Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir Tabungan *Wadiah* Umum.

      Tabungan ini menujuk sasaran pada masyarakat umum, dalam komponen tabungan ini terdiri dari tabungan umum, tabungan bagi hasil deposan serta tabungan dalam pendebatan angsuran pembiayaan.

[48]Profil PT BPRS Safir Bengkulu Tahun 2015

2. Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir Tabungan Wadiah Pelajar.

   Tabugan ini dikemas dengan melakukan kerjasama terpadu kepada sekolah-sekolah dengan dasar sebagai media edukasi kepada anak-anak tentang menabung sejak dini. Sistem yang diguankan adalah sistem jempu bola, dimana tabunagn akan dijemput dan kembali diantar secra berkala dan berkontinu sesuai kesepakatan dengan pihak sekolah.

3. Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir Tabungan *Wadiah* Haji dan Qurban.

   Diperuntukan sebagai sarana penyimpanan dan tidak menyediakan pemberangkatan haji. Sedangkan tabungan *qurban* memiliki sasaran kelompok-kelompok *qurban* pada beberapa jaah masjid.

4. Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir Tabungan *Wadiah* Pasar.

   Tabungan ini merupakan bentuk kepedulian atas kurangnya manfaat atas akses Bank pada masyarakat terutama pedagang pasar. Hadirnya Safir dalam produk tabungan pasar ini memberi peluang yang luas kepada para pedagang dipasar yang selama ini enggan menabung dengan langsung datang ke Bank.

5. Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir Tabungan *Wadiah* Warung.

   Dengan banyaknya warung yang tersebar memberikan peluang atas potensi yang besar dalam penghimpunana dana murah. Kegiatan ini dilakukan dengan penjemputan secara rutin secara berkala sesuai dengan kesepakatan.

Nilai Tabungan *Wadiah* Safit:

1. Sebagai media edukasi kepada masyarakat atas manfaat menabung.
2. Melatih menabung sejak dini melalui tabungan pelajar
3. Melayani dengan sepenuh hati dengan bersentuhan langsung kepada masyarakat.
4. Membantu memberi kesempatan kepada masyarakat untuk mendapat manfaat menabung melalui antar jemput tabungan sebagai media promosi yang efektif.

b. Prinsip *Mudharabah* / Deposito

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah,* penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* atau *ijarah* seperti yang telah dijelaskan terdahulu. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan pembiayaan *mudharabah,* maka bank bertanggung j awab penuh atas kerugian yang terjadi. Rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna (ada *mudharib,* ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagi hasilakn, ada *nisbah,* ada *ijab kabul*). Prinsip *mudharabah* ini di aplikasikan pada deposito berjangka.

Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh

tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru. Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan tabungan dan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM Kota Bengkulu

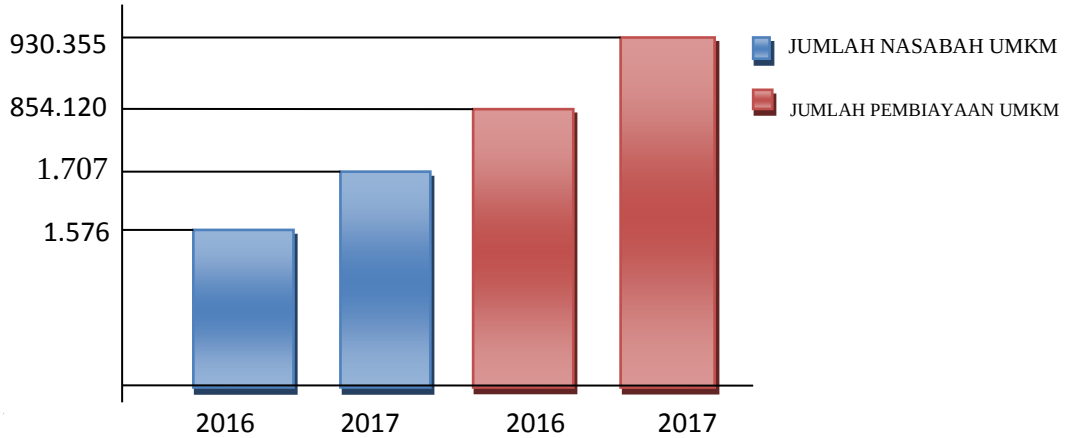
Dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan melalui hasil wawancara yang dilakukan di PT. BPRS Safir pada tanggal 03 Juli 2018 dengan judul Kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu dengan informan penelitian Bapak M. Idrus Subhan yaitu Kepala Divisi Remedial dan nasabah PT. BPRS Safir.

Berdasarkan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan penelitian kepada pihak Bank yaitu wawancara dengan M. Idrus Subhan selaku Kepala Divisi Remedial mengenai Kontribusi Pembiayaan PT. BPRS Safir Dalam Pengembangan UMKM Kota Bengkulu.

> Akad yang sesuai dengan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah yaitu Akad *Murabahah*. Minat nasabah mengambil pembiayaan UMKM terus bertambah terkhusus pada pedagang usaha kecil pedagang pasar dan mikro. Pembiayaan untuk usaha mikro, kecil dan menengah sudah ada dari awal berdirinya PT. BPRS Safir pada tahun 2005.
>
> Dengan melengkapi syarat-syarat yang telah di tentukan para nasabah dapat dengan mudah dan cepat melakukan pencairan. Prosedur yang cepat udah serta transaksi dapat di lakukan di tempat usaha mereka.
>
> Jumlah nasabah yang terdapat di PT. BPRS Safir mengalami kenaikan sekitar 15-20 % dari tahun 2016-2017. Nasabah UMKM terdapat di Pasar Minggu, Pasar Panorama, Pasar Barokoto dan jumlah terbanyak terdapat pada Pasar Panorama.

PT. BPRS Safir sangat mendukung pengembangan UMKM di Bengkulu terbukti pada Tahun 2017 PT. BPRS Safir melakukan kebijakan dengan cara meniadakan agunan untuk mempermudah dan mendukung perkembangan UMKM namun para nasabah merasa tidak ada ikatan pada saat melakukan pembiayaan sehingga membuat mereka lalai dalam melakukan pembayaran sehingga terjadi pembiayaan macet oleh karena itu kebijakan tanpa agunan di hapuskan.[49]

Pertumbuhan dan Pencapaian Target



(Sumber: PT.BPRS Safir pada tahun 2016-2017)

PT.BPRS Safir sangat mendukung perkembangan UMKM banyak dari nasabah yang merasa berkembangan usaha mereka setelah melakukan pembiayaan di PT.BPRS Safir. PT. BPRS Safir juga melakukan kontribusi dalam perkembangan UMKM dengan cara melakukan pembinaan kepada nasabah, membantu para nasabah dalam segi pemasaran, mengurangi ketergantungan rentenir serta mengurangi kemiskinan. Terdapat petugas yang akan membantu para nasabah dalam pengembangan usaha dan memberi solusi dan membantu memperkenalkan produk-produk UMKM baik itu melalui media sosial maupun memperkenalkan dari mulut kemulut dan lingkungan kantor.[50]

[49]M. Idrus Subhan, Kepala Divisi Remedial, Wawancara, 03 Juli 2018
[50] M. Idrus Subhan, Kepala Divisi Remedial, Wawancara, 03 Juli 2018

Penulis juga turun kelapangan langsung untuk melakukan wawancara kepada nasabah PT. BPRS Safir.

1. Ibu Poniem

   Berdasarkan wawancara terhadap nasabah yang berjualan bakso pada tanggal 14 Juli 2018 Ibu Poniem mengatakan:

   > Kalau memakai pembiayaan sudah lama pada tahun 2014 alhamdulillah karena telah dibantu PT. BPRS Safir sampai sekarang usaha saya ada perubahan dan ada peningkatan penghasilan. Awal pinjaman ke PT. BPRS Safir modal usaha mulai pinjaman Rp. 500.000 sampai dengan Rp.10.000.000 dari hasil pinjaman tersebut digunakan untuk membeli bahan baku, membeli peralatan serta menambah jualan serta juga mampu menambah penghasilan.[51]

2. Ibu Nani Eliza

   Berdasarkan wawancara terhadap nasabah yang memiliki usaha warung yang beralamat Jln. Merapi II pada tanggal 14 Juli 2018 yang mengatakan:

   > Kalau menurut saya PT. BPRS Safir sudah cukup perperan, setelah mendapat penambahan modal dari PT. BPRS Safir usaha warung mengalami peningkatan yang terjadi pada usaha saya. Bisa menambah jualan warung sehingga dapat memenuhi kebutuhan lain serta meningkatkan pendapatannya. Dengan awal pinjaman Rp. 1.500.000 dari hasil pinjaman tersebut usaha warung saya dapat berkembang.[52]

3. Ibu Yuliza

   Berdasarkan wawancara terhadap nasabah yang membuka usaha laundry yang beralamat Jln. Merawan pada tanggal 14 Juli 2018 yang mengatakan:

---

[51]Poniem (Nasabah pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah), Wawancara 14 Juli 2018

[52]Nani Eliza (Nasabah pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah), Wawancara 14 Juli 2018

> Walaupun saya baru jadi nasabah PT.BPRS Safir tapi saya merasakan ada kemajuan dari usaha laudry saya. PT. BPRS Safir juga sudah melakukan pembinaan dalam mengembangkan usaha saya dari peminjaman awal yang saya lakukan yaitu Rp. 5.000.000 kepada PT. BPRS Safir dari peminjaman tersebut saya dapat membeli mesin cuci untuk mengembangkan usaha serta PT. BPRS Safir juga sudah membatu saya dalam mempromosikan laudry saya agar lebih berkembang.[53]

4. Ibu Tukina

Berdasarkan wawancara terhadap Nasabah yang berjualan kue di Pasar Panorama yang beralamat Jln. Merawan No.25 pada tanggal 16 Juli 2018 yang mengatakan:

> Ibu menggunakan pembiayaan di PT. BPRS Safir kira-kira la sudah 5 tahun Ibu gunakan pembiayaan di PT. BPRS Safir karena perosesnya cepat dan mudah. PT. BPRS Safir sudah berperan, awal peminjaman modal Rp. 2.000.000 modal tersebut digunakan untuk mengembangkan jualan ibu biar banyak macam-macam kue.[54]

5. Nanda Perananta

Berdasarkan wawancara terhadap nasabah yang membuka usaha distro di Penurunan pada tanggal 15 Juli 2018 yang mengatakan:

> Bahwa peranan yang dilakukan oleh PT. BPRS Safir itu hanyalah sebatas pembiayaan saja yang diberikan kepada nasabah namun peranan-peranan seperti konsultasi mengenai pengembangan usaha dan bimbingan usaha itu tidak dilakukan oleh pihak PT. BPRS Safir. Peminjaman yang saya peroleh yaitu Rp. 3.000.000.[55]

---

[53]Yuliza (Nasabah Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah), Wawancara 14 Juli 2018

[54]Tukina (Nasabah Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah), Wawancara 16 Juli 2018

[55] Nanda Perananta (Nasabah Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah),Wawancara 15 Juli 2018

Berdasarkan wawancara pada beberapa nasabah PT.BPRS Safir dapat penulis simpulkan bahwa PT. BPRS Safir sudah berperan bagi nasabah karena banyak yang mengatakan berperan dalam mengembangkan usaha para nasabah.

Tabel IV.1

Keterangan Nasabah Tentang Peranan Perbankan Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

No	Tanggapan nasabah	Nasabah
1	Berperan	16
2	Tidak berperan	4
	Jumlah	20

Sumber: Data olahan hasil penelitian

Tabel di atas menunjukan bahwa tanggapan nasabah peranan PT. BPRS Safir dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah sudah berperan karena bisa dilihat pada tabel di atas yang menyatakan "Berperan" sebanyak 16 Nasabah, dan yang menyatakan "tidak berperan" sebanyak 4 nasabah. Hal ini menunjukan bahwa PT. BPRS Safir sudah berperan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. Karena dengan adanya pembiayaan yang diberikan, maka secara garis besar usaha nasabah yang awalnya biasa-biasa saja bisa menjadi meningkat. Sehingga sudah terlihat bahwa PT. BPRS Safir berkontribusi dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

2. **Kendala yang dihadapi PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayaan UMKM**

Adapun kendala yang dihadapi PT. BPRS Safir menurut Bapak M. Idrus Subhan selaku Kepala Divisi Remedial yang menyatakan :

> Kendala yang dihadapi yaitu kembali lagi ke karakter nasabah terkhusus pedagang pasar yaitu karakter nasabah yang diawal baik serta berpindah-pindah dalam berdagang terutama di kaki lima serta rumah yang masih ngontrak berpindah-pindah yang membuat petugas kewalahan dalam menyelesaikan pembiayaan tersebut. Serta pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk pengembangan usaha mala di pergunakan untuk kebutuhan lain.

Menurut Bapak M. Idrus Subhan yaitu Kepala Devisi Remedial solusi yang diberikan PT. BPRS Safir yaitu:

> Solusi yang di berikan PT. BPRS Safir dengan memberikan agunan kepada nasabah agar tidak terjadi pembiayaan macet. Memperketat persyaratan untuk pedagang kaki lima di karenakan para pedangang kaki lima yang tidak memiliki tempat tetap dan mereka yang berpindah-pindah tempat yang membuat para petugas kewalahan sehingga butuh waktu dan tenaga dalam menyelesaikan pembiayaan tersebut. Kedepannya PT. BPRS Safir berencana mau mencari pihak pemerintah atau lembaga keuangan lain untuk berkerjasama dalam memberikan pembiayaan dengan margin yang kecil agar dapat membantu para UMKM yang berpotensi besar untuk dikembangkan.[56]

[56]M. Idrus Subhan, Kepala Divisi Remedial, Wawancara, 03 Juli 2018

B. Pembahasan

1. Kontribusi pembiayaan PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM kota Bengkulu

Akad yang digunakan dalam pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah adalah akad *murabahah*, karena mekanisme dari akad *murabahah* ini mudah dipahami dan dimengerti oleh nasabah yaitu dengan menjual harga pokok barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati diawal akad, nasabah hanya mengembalikan pokok pembayaran dan keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan untuk UMKM sudah dilakukan sejak berdirinya PT. BPRS Safir pada Tahun 2005 dengan adanya pembiayan UMKM tersebut dapat mengurangi ketergantungan rentenir.

Kontribusi PT. BPRS Safir dalam pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) di Kota Bengkulu dapat dikatakan sudah berperan aktif, dalam mengurangi ketergantungan rentenir dengan memberikan pembiayaan dalam bentuk pinjaman dan simpanan dengan proses yang mudah cepat dan tepat yang mudah dijangkau.

Minat nasabah pembiayaan UMKM meningkat dari tahun 2016-2017 hal ini sesuai dengan pendapat dari kepala Devisi Remedial yang menyatakan bahwa peningkatan nasabah sebesar 15-20 % dari 1.5676 nasabah pada tahun 2016 menjadi 1.706 pada tahun 2017 dan total pembiayaan 854.120 meningkat menjadi 930.355. hal ini juga menjadikan PT. BPRS Safir berkontribusi dalam meningkatkan

pengembangan UMKM masyarakat. Kontribusi yang dilakukan oleh PT. BPRS Safir yaitu: dengan memberikan pembiayaan, melakukan pembinaan, membantu dalam segi pemasaran, mengurangi ketergantungan rentenir serta mengurangi kemiskinan.

Dalam meningkatkan perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah PT. BPRS Safir melakukan pembinaan dan membantu para nasabah dalam mengembangkan usaha mereka baik itu langsung atau tidak langsung yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja nasabah dalam menjalankan usaha dengan pihak PT. BPRS Safir Bengkulu dengan baik.

Terdapat prosedur pengajuaan yang mudah dan cepat yaitu dengan mengajukan permohonan dengan melengkapi syarat yaitu dengan menyertakan fotokopy KTP, pas foto, fotokopy KK, buku nikah serta adanya surat izin usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun. Adanya jaminan berupa kebendaan yaitu SHM atau BPKB, selanjutnya akan dilakukan anlisis 5C yaitu *character, capacity, capital collateral dan condition* dan akan di ajukan ke komite prosedur terakhir yaitu akan adanya pecairan dana.

Pembiayaan dan peran usaha mikro kecil dan menengah yang dilakukan PT. BPRS Safir kepada nasabah, nasabah mengatakan bahwa peran pengembangan yang dilakukan PT.BPRS Safir sudah membantu meningkatkan usaha yang telah mereka lakukan. PT. BPRS Safir sudah

membantu usaha mikro, kecil dan menengah dalam mengembangkan usaha namun terdapat keriteria nasabah itu sendiri yang tidak sesuai dari tujuan utama dari pembiayaan tersebut yaitu ketidak jujuran nasabah dalam memberikan informasi, laporan tentang kegiatan usahanya.

2. **Kendala yang di hadapi PT. BPRS Safir dalam mengalokasikan pembiayaan UMKM**

Adapun kendala yang dihadapi PT. BPRS Safir Bengkulu dalam mengaloksikan pembiayaan UMKM adalah pertama: *character, capacity, capital collateral dan condition* (5C) dari tipe nasabah kedua: Banyaknya persaingan dari pihak perbankan atau lembaga lainnya yang lebih mudah memberikan pembiayaan seperti, bank umum syariah, pegadaian syariah. Kedua: Pedagang kaki lima yang tidak memiliki tempat tetap dan mereka yang berpindah-pindah tempat yang membuat para petugas kesulitan serta membutuhkan waktu dan tenaga dalam menyelesaikan pembiayaan tersebut. Ketiga: Tanpa adanya agunan dalam memperoleh pembiayaan di PT. BPRS Safir yang membuat para nasabah merasa tidak ada ikatan atau beban tingkat kelancaran kecil sehingga membuat nasabah lalai dalam melakukan pembayaran yang mengakibatkan pembiayaan macet. Dari kendala tersebut PT. BPRS Safir melakukan tindakan dengan menghapus agunan.

Solusi yang diberikan PT. BPRS Safir yaitu dengan menghapuskan pembiayaan tanpa agunan yang diharapkan mampu mengatasi

pembiayaan macet serta PT. BPRS Safir berencana mencari pihak pemerintah atau lembaga keuangan lain untuk berkerjasama dalam memberikan pembiayaan dengan *margin* yang kecil agar dapat membantu para UMKM yang berpotensi besar untuk dikembangkan dan akan lebih memperhatikan 5C yaitu *character, capacity, capital collateral dan conditio.*

Character itu adalah Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian nasabah. Hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara antara *customer Service* kepada nasabah yang hendak mengajukan kredit, mengenai latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah *character* ini ialah menilai calon nasabah apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan bank. *capaciti* merupakan prinsip ini adalah yang menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keungan yang ada pada usaha yang dimilikinya. *Capital* merupakan yakni terkait akan kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. *Condition* merupakan pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian. Oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon pelanggan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada PT.BPRS Safir maka dapat disimpulkan bahwa:

1. PT. BPRS Safir sudah berkontribusi dalam pengembangan UMKM yaitu dengan perperan aktif dalam pengembangan UMKM di Kota Bengkulu dengan memberikan pembiayaan, konsultasi mengenai pengembangan usaha, melakukan pembinaan dan mempromosikan produk UMKM.
2. Kendala yang dihadapi PT. BPRS Safir Bengkulu dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kota Bengkulu pertama disebabkan persaingan dari perbankan atau lembaga lainnya yang lebih mudah memberikan pinjaman pembiayaan, kedua nasabah yang berpindah-pindah tempat serta lemahnya analisis 5C.

B. Saran

Setelah melihat hasil penelitian dan kesimpulan maka penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. Kontribusi PT. BPRS Safir dalam pengembangan UMKM kota Bengkulu hendaknya ditingkatkan dalam hal pembinaan, fasilitas pengembangan agar dapat membantu mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah khusus di kota Bengkulu.

2. Penulis mengharapkan PT. BPRS Safir lebih meningkatkan kerjasama terhadap pihak pemerintah atau lembaga keuangan lain untuk memberikan

DAFTAR PUSTAKA

DARI BUKU

Adler Haymans Manurung, *Wirausaha Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah* (UMKM), Jakarta: Buku Kompas, 2005.

Adiwarman A. Karim, *Bank Islam,* Jakarta: Rajawali Pers. 2007

Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teory, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, Jakarta: Erlangga. 2010

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah,* Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada. 2008

Agung Prabowo Bagya, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan* Indonesia, Yogyakarta: UII Press. 2009

Amalia Euis, *Kajian Distribusi Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran UKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.

Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2007*

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D,* Bandung: Alfabeta. 2014

Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015

Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2007*

Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah* Yogyakarta : UII Press. 2012

Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis,* Edisi Pertama, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005

Mulyadi Nitisusanto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil,* (Bandung: Alfabeta, 2009

Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media. 2014

Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil,* (Bandung: Alfabeta, 2012

Soeharsono Sagir, *Kapita Selekta Eknomi Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2009

Tulus T.H.Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Bogor: Ghalia Indonesia. 2017

JURNAL/SKRIPSI

Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM, (Jakarta: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri Badan Pengkajian Dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan, 2013

Mahardika Niko, "Perubahan Pendapatan Dan Tenaga kerja UMKM Setelah Pembiayaan Perbankan Syariah", Skripsi Universitas Bengkulu Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2015.

Monggita Andrea , *Peranan Kredit KUR dalam Mengembangkan UMKM*, Bengkulu: UNIB. 2015.

Hariyanti Ninik, "Peran Bank Syariah Dalam Mengoptimalkan UMKM Yogyakarta", Skripsi UIN Sunan Kalijaga Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2010.

Akob Kadir Moh, "*The Role of Small and Medium Enterprises (UKM) With Human Resources (HR) Based in Face of MEA 2015 In Indonesia"* Jurnal Internasional ,2015

UNDANG-UNDANG

Himpunan Peraturan Tentang Perbankan Perkoperasian, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Jakarta PT. Tamita Utama. CV. 2013

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah

INTERNET

Aswandi S, Kiprah UMKM di Tengah Krisis Ekonomi-Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerinta, dikutip dari http://www.sme-center.com, pada hari 31 Maret 2008, pukul 14.33

Kementrian koperasi dan UMKM RI (www.deskop.go.id)

Trisna Prenanto, Peran Bank Syariah Dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengan Di Indonesia, dikutip dari https://www.kompasiana.com/sangsurya pada hari Rabu, 3 Juni 2018, ukul 14.33 WIB