

**IMPLEMENTASI KELAYAKAN PENYALURAN PEMBIAYAAN
WARUNG MIKRO UNTUK MENINGKATKAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH (UMKM) PADA BANK SYARIAH INDONESIA
KC BENGKULU S. PARMAN 1**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

MUHAMMAD ZAKI YASSIR
NIM. 1611140125

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: **Muhammad Zaki Yassir, NIM 1611140125**

dengan judul **“Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pembiayaan**

Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah

(UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC-Bengkulu S. Parman 1”, 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, Juli 2021 M

Dzulhijah 1442 H

Pembimbing I

Dra. Fatimah Yunus, M.A

NIP. 196303192000032003

Pembimbing II

Yunida Een Fryanti, M.Si

NIP. 198106122015032003



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

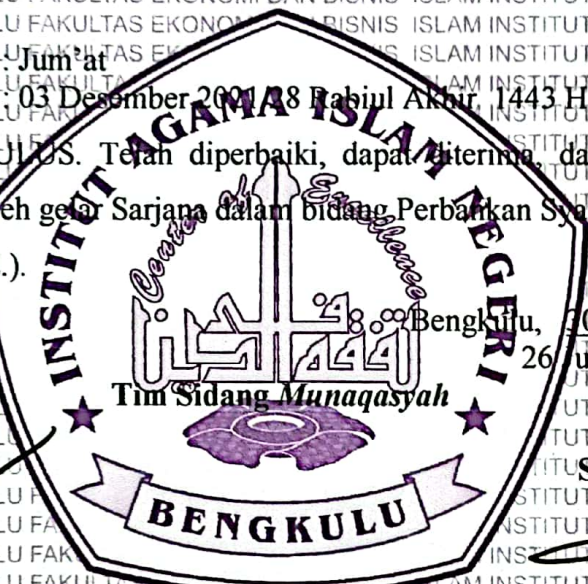
Jl. Raden Fatah Pagar Dewa
Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pembiayaan Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1"** oleh **Muhammad Zaki Yassir NIM.1611140125**, 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 **03 Desember 2021 / 8 Rabiul Aakhir, 1443 H**

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



Bengkulu, **30 Desember 2021 M**
umadil Awal 1443 H

Ketua

Sekretaris

Dr. Nurul Hak, M.A
NIP.196606161995031003

Yetti Afrida Indra, M.AK
NIDN.0214048401

Penguji I

Penguji II

Dr. Nurul Hak, M.A
NIP.196606161995031003

Evan Stawan, S.E., M.M
NIDN.20200392001

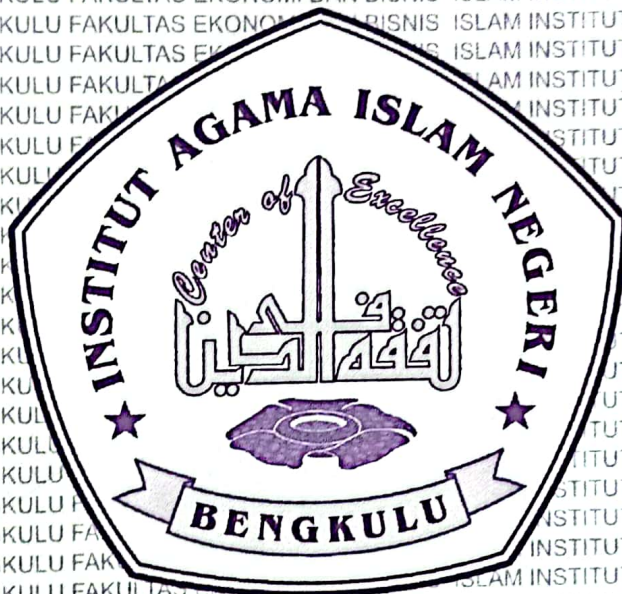
Mengetahui,
Plt. Dekan



Dr. Ashnaini, M.A
NIP.197304121998032003

Motto

**Lebih baik melangkah meski salah, dari pada
tidak melangkah sama sekali.
Karena dari kesalahan itulah bisa belajar
sesuatu yang berharga.**



PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa kepada Allah SWT, terimakasih atas segala kekuatan, kesabaran dalam menjalani kehidupan serta telah memberikan banyak jalan keluar dari rintangan dalam proses pengerjaan skripsi ini.

Kupersembahkan karya ini kepada :

1. Kedua Orang Tuaku tercinta, terimakasih Ibu Sri Hartati dan

Ayahku Muchlis yang selalu memberikan kasih sayang yang tak terhingga dan selalu memberikan motivasi serta selalu mendoakanku untuk tercapainya keberhasilanku.

2. Kakekku Sulimar dan Nenekku Darwiti, yang selalu mendoakanku, memberikanku motivasi dan menyanggiku.

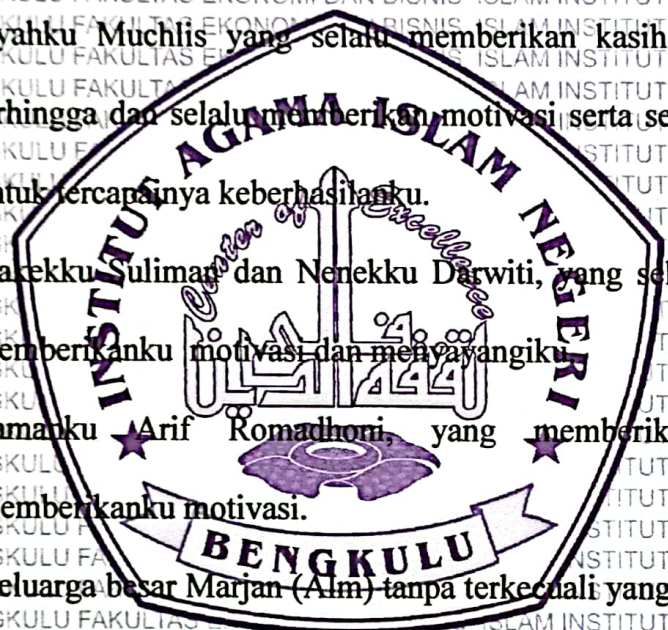
3. Pamanku ★ Arif Romadhoni, yang memberikan nasehat dan memberikanku motivasi.

4. Keluarga besar Marjan (Alm) tanpa terkecuali yang selalu mendukung dan memotivasiku.

5. Kedua Pembimbing Skripsiku, Pembimbing I Ibu Hj. Dra. Fatimah Yunus, M.A dan Pembimbing II Ibu Yunida Een Fryanti, M.Si yang telah membimbingku dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.

6. Pembimbing Akademikku Bapak Idwal B, MA yang selalu sabar memberikan arahan dan membimbingku selama perkuliahan.

7. Teman-teman seperjuanganku Keluarga Besar Perbankan Syariah Kls.D akt 2016.

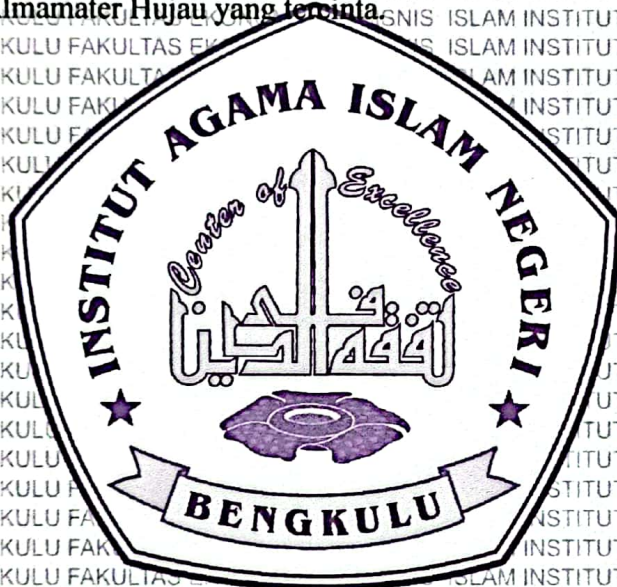


8. Keluarga Besar Jl. Musium yang selalu memberikanku arahan, motivasi dan nasehat.

9. Sahabat-sahabatku Bang Deby Afriansyah, Rhaditya Tri A, Fikri Aulia, Aldo Arnoldi Arera dan Ade Maulana, yang memberikanku dukungan, motivasi dan nasehat.

10. Kampus Hijauku tercinta IAIN Bengkulu dan FEBI yang telah memberiku banyak pengetahuan.

11. Almamater Hujau yang tercinta



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpabantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali dari arahan tim pembimbing.
3. Didalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah tertulis ataupun dipublikasi orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebut nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Agustus 2021

Yang menyatakan



Muhammad Zaki Yassir
NIM. 1611140125

ABSTRAK

Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1
Oleh Muhammad Zaki Yassir, NIM : 1611140125

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1 dan mengetahui peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1 dari segi kelembagaan dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *kualitatif deskriptif*. Teknik Analisis Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pengumpulan Data, Reduksi Data, Penyajian Data, dan Kesimpulan. Dari hasil penelitian ini (1) Dalam mekanisme pembiayaan yang dilakukan BSI KC Bengkulu S. Parman 1, yaitu dengan menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity Capital, Condition Of Economy, Collateral*.(2) Dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu, BSI KC Bengkulu S. Parman 1 sudah berperan dengan cara menyalurkan dana pembiayaan Mikro. Pada tahun 2019 berjumlah 971 UMKM dan tahun 2020 berjumlah 1.213 UMKM adri data 2 tahun tersebut terjadi peningkatan UMKM sebanyak 125%. Dari hasil persentase tersebut BSI KC Bengkulu S Parman 1 sangat berperan penting dalam peningkatan UMKM yang ada dikota Bengkulu.

Kata Kunci : Pembiayaan, Warung Mikro

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S. Parman 1” shalawat dan salam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag., M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Idwal B, M.A Selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA), yang telah memberikan arahan dengan penuh kesabaran.
4. Dra. Fatimah Yunus, M.A, selaku dosen pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.

5. Yunida Een Fryanti, M.Si, selaku dosen pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku, Ibuku Sri Hartati dan Ayahku Muchlis, yang selalu mendoakan kesuksesanku.
7. Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberi berbagai pengetahuannya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, Juli 2021

Muhammad Zaki Yassir
NIM. 1611140125

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu.....	10
F. Metodologi Penelitian.....	14
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	14
2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	14
3. Informasi Penelitian	14
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan data.....	15
G. Teknik Analisis Data	16

BAB II KAJIAN TEORI

A. Tinjauan pembiayaan	19
1. Pengertian Pembiayaan.....	19
2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan	21
3. Pembiayaan Usaha Mikro	23
4. Mekanisme Pembiayaan Bank Syariah	25
5. Standar Kelayakan Pembiayaan	28
B. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	33
1. Definisi dan Karakteristik UMKM.....	33
2. Permasalahan yang dihadapi UMKM.....	34

3. Peranan Bank Terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	36
---	----

BAB III GAMBARAN DAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah BSI KC Bengkulu S Parman 1	40
B. Visi dan Misi BSI KC Bengkulu S Parman 1	41
C. Produk dan Operasional.....	41
D. Struktur organisasi dan Manajemen	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	60
B. Pembahasan.....	74

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	81

DAFTAR PUSTAKA.....	82
----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejarah perkembangan perbankan syariah di Indonesia diawali dari masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang islami.¹ Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat. Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada tahun 1992-1998 hanya ada satu unit bank syariah di Indonesia, maka pada 1999 jumlahnya bertambah menjadi tiga unit. Pada tahun 2000, bank syariah maupun bank konvensional yang membuka unit usaha syariah telah meningkat menjadi 6 unit. Sedangkan jumlah BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah) sudah mencapai 86 unit dan masih akan bertambah. Di tahun-tahun mendatang, jumlah bank syariah ini akan terus meningkat seiring dengan masuknya pemain-pemain baru, bertambahnya jumlah kantor cabang bank syariah yang sudah ada, maupun dengan dibukanya Islamic window atau unit usaha syariah di bank-bank konvensional.²

Pemerintah menempatkan peningkatan kesejahteraan rakyat Indonesia sebagai prioritas utama dalam pembangunan nasional, dilakukan dengan mengembangkan perekonomian rakyat yang didukung oleh pertumbuhan

¹ Muhammad Syafi Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 25-26

² Attanwir, “*Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan*”, No. 02, Tahun MMXII (02 September 2012), kolom 8, h.77

ekonomi nasional yang berkelanjutan, menciptakan lapangan kerja yang memadai, mendorong meningkatnya pendapatan masyarakat, serta mengurangi kemiskinan³

Eksistensi UMKM dikenal dengan mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi. Namun di sisi lain sektor ini juga dihadapkan berbagai permasalahan yang menghambat penyaluran besarnya potensi yang dimiliki UMKM dalam membantu perekonomian. Salah satu masalah yang hingga kini masih menjadi kendala dalam pengembangan usaha UMKM adalah keterbatasan modal yang dimiliki pelaku usaha yang diikuti oleh sulitnya mengakses sumber permodalan.

Mengingat peran yang mungkin bisa dicapai UMKM, Pemerintah menyadari secara penuh bahwa kebijakan yang mendukung UMKM, khususnya kebijakan pada sektor jasa keuangan, akan mampu menciptakan kondisi UMKM di Indonesia yang sehat dan kuat. Sehingga melalui pihak lembaga keuangan, terutama yang memfokuskan bisnisnya pada pasar UMKM, dilakukan langkah-langkah proaktif dalam membantu masyarakat mempermudah akses terhadap lembaga keuangan guna memaksimalkan peran UMKM dalam membantu peningkatan perekonomian, seperti dengan mewajibkan setiap bank umum memberikan kredit atau pembiayaan UMKM dengan ditetapkan paling rendah 20% (dua puluh persen) yang dihitung

³ Budianto Tedjasuksmana. “Potret UMKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN”, No. 1978, Tahun MMXV (2015), kolom 4, h.192

berdasarkan rasio kredit atau pembiayaan UMKM terhadap total kredit atau pembiayaan.⁴

Badan pusat statistik mengidentifikasi pengalaman umum yang dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha ketat, kesulitan bahan baku, kurang teknis dan produksi dan keahlian, keterampilan manajerial kurang, dan iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/ perundangan).

Hasil penelitian kerjasama kementerian negara KUKM dengan BPS bahwa UKM yang mengalami kesulitan usaha 72,47%, sisanya 27, 53% tidak ada masalah. Dari 72,47% yang mengalami kesulitan usaha tersebut, diidentifikasi kesulitan yang muncul adalah permodalan 51,09% , pemasaran 34,72%, bahan baku 8,59%, ketenaga kerjaan 1,09%, distribusi transportasi 0,22% dan lainnya 3,93%. Presentase kesulitan yang dominan dihadapi UMKM terutama meliputi kesulitan permodalan (51,09). Lebih lanjut disebutkan bahwa dalam mengatasi kesulitan permodalannya diketahui sebanyak 17,50% UKM menambah modalnya dengan meminjam ke bank, sisanya 82,50% tidak melakukan pinjaman ke bank tetapi kepada lembaga non bank seperti koperasi simpan pinjam (KSP), peroran, keluarga, modal ventura, lainnya. Sedangkan permasalahan yang dihadapi UMKM dalam mendapatkan kredit modal usaha antara lain adalah prosedur pengajuan yang sulit 30,30%, tidak berminat 25,35%, pelaku UMKM tidak punya agunan 19,28%, UMKM yang tidak tahu prosedur 14,33%, suku bunga tinggi 8,82%,

⁴ Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/2015 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/135527/peraturan-bi-no-1712pbi2015-tahun-2015> pada hari Kamis 12 november 2021, Pukul 09.53 WIB

proposal di tolak (1,93%). Dibalik besarnya peran dari usaha mikro bagi perekonomian nasional, sektor ini masih dihadapkan pada permasalahan utama yang dihadapi oleh sektor UMKM untuk mengembangkan usahanya adalah kurangnya modal.⁵

Seiring dengan perkembangan zaman, Bank Syariah Mandiri terus berjuang mewujudkan pembangunan umat dengan meluncurkan produk warung mikro. Program ini memudahkan nasabah mendapatkan pinjaman dana pengembangan usaha secara syariah. Warung mikro menyediakan pinjaman bagi masyarakat pengelola usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan usaha produktif. Pihak BSM sebagai penyedia modal akan melakukan survei dan penilaian kepada calon peminjam terhadap prospek usaha yang dilakukan.

Munculnya produk warung mikro ini membantu masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat namun, modal yang sulit didapat bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Dengan adanya pelayanan produk warung mikro BSM berpegang pada prinsip bagi hasil dan nilai-nilai islam, sehingga tidak membebani nasabah akan suku bunga yang rentan mengalami peningkatan. Prinsip yang dianut BSM sendiri adalah keadilan dimana imbalan atas dasar bagi hasil yakni keuntungan ditetapkan atas kesepakatan bersama antara bank dan nasabah.

Usaha mikro adalah usaha yang bersifat menghasilkan pendapatan dan dilakukan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin maupun menengah.

⁵ Chandra Dewi, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemberian Kredit dan Dampaknya Terhadap Non Performing Loan, 2009

Sedangkan pengusaha mikro adalah orang yang berusaha dibidang usaha mikro, “modal usahanya 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), usaha kecil dan mikro beranggotakan tenaga kerja sebanyak : 1 – 4 Orang, usaha menengah sebanyak : 20 – 99 Orang, sedangkan usaha besar sebanyak : Diatas 99 Orang dan sebagian besar menggunakan anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak sebagai naluriah/alamiah dengan mengandalkan insting dan pengalaman sehari hari⁶

Dalam BSM terdapat pembiayaan Mikro, yang diberikan dengan adanya jaminan kepada pedagang atau pengusaha yang bergerak disektor UMKM. Tersedia plafon pinjaman produk Mikro mulai Rp 20 juta hingga Rp 200 juta dengan jangka waktu pembayaran minimal 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, 60 bulan, 72 bulan, 84 bulan, dan maksimal 96 bulan untuk kebutuhan modal kerja maupun kebutuhan investasi.⁷

Produk pembiayaan usaha mikro dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja pengusaha UMKM atau untuk investasi sebagai salah satu cara mengembangkan usaha. Selain akses financial, melalui program BSM memberikan kesempatan bagi para nasabah untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan bisnis mereka, serta menciptakan peluang usaha baru.

UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjadikan perbankan syariah di Indonesia semakin jelas dan pasti seiring dengan berkembangnya perbankan syariah di Indonesia dengan demikian pelaku

⁶ Karyawan Bank Syariah Mandiri, Bank Syariah Mandiri KC Bengkulu 09-11-2020

⁷ Nasabah Bank Syariah Mandiri, Warung Mikro, Bank Mandiri Syariah KC Bengkulu, 09-11-2020

bisnis di bidang perbankan syariah memerlukan sumber daya manusia yang mempunyai kompetensi dan pemahaman terkait dengan aspek-aspek perbankan syariah menyangkut aspek fiqh maupun aspek hukum positif lainnya yang berkaitan dengan perbankan syariah. Perkembangan perbankan syariah diartikan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional.⁸

Sistem ekonomi syariah menekankan konsep manfaat pada kegiatan ekonomi yang lebih luas, bukan hanya pada manfaat setiap akhir kegiatan, melainkan pada setiap proses transaksi dimaksud, harus selalu mengacu kepada konsep maslahat dan menjunjung tinggi asas-asas keadilan. Selain itu, prinsip dimaksud menekankan bahwa para pelaku ekonomi untuk selalu menjunjung tinggi etika dan norma hukum dalam kegiatan ekonomi.⁹

Realisasi dari konsep syariah, pada dasarnya sistem ekonomi perbankan syariah memiliki tiga ciri mendasar, yaitu : (a) prinsip keadilan, (b) menghindari kegiatan yang dilarang, dan (c) memperhatikan aspek kemanfaatan. Ketiga ciri sistem perbankan syariah yang demikian, tidak hanya memfokuskan perhatian pada diri sendiri untuk menghindari praktik bunga/riba, tetapi juga kebutuhan untuk menerapkan semua prinsip syariah dalam sistem ekonomi secara seimbang.¹⁰

BSM dan bank-bank umum lainnya pada dasarnya memiliki penilaianpenilaian calon nasabah untuk mencegah terjadinya pembiayaan

⁸ Mustafa Edwin Nasution, dkk, Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, cet.II, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007) h.191.

⁹ Yaya Rizal, dkk, Akuntansi Perbankan Syariah, (Jakarta: Salemba Empat, 2014) h.16

¹⁰ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006) h.

bermasalah dikemudian hari, penilaian suatu bank untuk memberikan persetujuan terhadap suatu permohonan pembiayaan pinjaman dilakukan dengan berpedoman kepada formula 5C + 1S (character, capacity, capital, collateral, condition of economy dan Syariah) sebagaimana yang telah ditentukan dalam Pasal 23 Ayat (1) dan (2) UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah berkenaan dengan kelayakan penyaluran dana, artinya tanpa memperhatikan faktor 5C + 1S dinyatakan bank melanggar hukum. Pada dasarnya pemberian pembiayaan oleh bank kepada nasabah debitur berpedoman kepada dua prinsip yaitu : prinsip kepercayaan dan prinsip kehati-hatian (prudential principle). Melihat resiko yang mungkin akan dialami oleh pihak bank syariah, agar senantiasa melakukan tugas dengan penuh tanggung jawab dan memegang prinsip kehati-hatian dan hal ini harus lebih mendapatkan perhatian yang lebih serius lagi di masa-masa yang akan datang. Agar terhindar dari kewajiban untuk mempertanggung jawabkan fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang dalam perjalanan waktu di kemudian hari dapat saja menjadi macet atau bermasalah, analis credit bank syariah perlu menghindarkan diri dari pemberian pembiayaan kepada usaha yang mengandung resiko yang besar terutama resiko yang tidak dapat dikendalikan. Hal ini disebabkan terhadap setiap pemberian pembiayaan yang kemudian menjadi gagal bayar dengan alasan apapun, baik secara faktor internal maupun karena faktor eksternal, pada akhirnya yang dapat mengakibatkan analyst credit BSM yang memberikan persetujuan pembiayaan harus mempertanggung jawabkannya dalam upaya

menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah.¹¹ Dalam Pasal 23 Ayat (1) dan (2) UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pemberian kredit telah sesuai pada prinsip kelayakan pinjaman 5C serta sesuai dengan 3 ciri dasar sistem ekonomi perbankan syariah yang berdasarkan kepada sistem kepercayaan dan kehati-hatian.

Berkaitan dengan prinsip penyaluran dana pinjaman pada usaha mikro diatas, maka penulis tertarik untuk menyusun dan melakukan penelitian skripsi yang berjudul **“Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pembiayaan Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1?
2. Bagaimana peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini di antaranya adalah:

1. Mengetahui mekanisme pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1?

¹¹ Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 95

2. Mengetahui peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Indonesia KC S Parman 1 dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu?

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah pada Bank Syariah Indonesia KC S Parman 1 diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak yaitu:

- a. Bagi Peneliti
 1. Penelitian ini merupakan kesempatan yang sangat baik bagi penulis untuk memperoleh pengalaman mengenai dunia perbankan dan penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan mengenai Warung Mikro pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1.
 2. Penulisan tugas akhir ini sebagai syarat kelulusan dari jurusan SI Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
- b. Bagi pembaca
 1. Menambah pengetahuan serta wawasan tentang Pembiayaan Warung Mikro
 2. Menambah wawasan bagi mahasiswa khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
- c. Bagi lembaga

Sebagai bahan referensi dan informasi bagi mahasiswa IAIN Bengkulu khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).

E. Penelitian Terdahulu

Sebelum penelitian yang akan penulis laksanakan, telah ada beberapa hasil penelitian yang berhubungan dengan Pembiayaan Warung Mikro. Tetapi hasil-hasil penelitian tersebut belum ada yang membahas tentang implementasi kelayakan penyaluran dana pinjaman warung mikro untuk meningkatkan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada Bank Syariah Indonesia KC S Parman 1. Beberapa karya ilmiah dan hasil penelitian sebelumnya yang pokok bahasannya hampir sama dengan penelitian ini adalah:

Angger Satrio Achmad Pangayoman, pada skripsi tahun 2017 dengan judul “Analisis Pelaksanaan Penyaluran Pembiayaan Mikro Bisnis Banking Melalui Akad Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa dalam melaksanakan penyaluran pembiayaan mikro bisnis banking pihak Bank Syariah Mandiri meminta kepada calon nasabah untuk adanya agunan sebagai penjamin dalam pembiayaan yang berbeda dengan peraturan yang berlaku, karena dalam pembiayaan hendaknya pihak Bank tidak perlu meminta agunan kepada nasabah cukup dengan unsur kepercayaan dalam dunia kerja sama yang telah diatur dalam Fatwa MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 jelas bahwa

dalam melakukan pembiayaan hendaknya pihak bank tidak perlu meminta agunan.¹²

Siti Haura Ibtisamah, pada skripsi tahun 2017 dengan judul “Analisis Pelaksanaan Penyaluran Pembiayaan Mikro Bisnis Banking Melalui Akad Murabahah”. Hasil penelitian diketahui bahwa karakteristik nasabah penerima pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Radio Dalam yaitu 66% laki-laki, 45% pedagang, 64% lulusan SLTA/ sederajat, 83% berusia produktif, dan 73% nasabah bertujuan mengambil pembiayaan Warung Mikro untuk modal kerja usaha.¹³

Shofwataa'yun, pada skripsi tahun 2016 dengan judul “Analisis Kelayakan Produk Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang” Hasil analisis terhadap kelayakan pembiayaan mikro Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang terhadap calon nasabahnya adalah pengajuan harus memenuhi persyaratan : Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition (5C). Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngalian Semarang memiliki prinsip kesyari'ahan yang cukup baik, karena pembiayaan murabahah yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan calon nasabah yang mengajukan pembiayaan.¹⁴

¹² Angger Satrio Achmad Pangayoman, “*Analisis Pelaksanaan Penyaluran Pembiayaan Mikro Bisnis Banking Melalui Akad Murabahah*”(Bengkulu : skripsi sarjana, fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2017)

¹³ Siti Haurah Ibtisimah, *Analisis Peranan Pembiayaan Warung Mikro Di Bank Syariah Mandiri Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Umkm*, (Jakarta : Skripsi Sarjana, 2017)

¹⁴ Shofwataa'yun, *Analisis Kelayakan Produk Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang*, (Semarang :Skripsi Sarjana, 2016)

Fadli, pada jurnal nasional tahun 2018 dengan judul “Implementasi Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan)”. Hasil penelitian ini adalah Pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri ini merupakan suatu produk alternatif yang diberikan oleh BSM kepada pengusaha yang memiliki keterbatasan modal dalam mengembangkan usahanya atau biasa disebut dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Pembiayaan Warung Mikro ini menggunakan akad murabahah. Adapun prosedur pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

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

- 2) Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survey langsung kelapangan.

- 3) Selanjutnya Analisis Warung Mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.

- 4) Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.

5) Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.¹⁵

Apri Suhartanto, pada jurnal Internasional tahun 2018 dengan judul “*COD (Community Organizing Development): Optimalisasi Mikro Financing Bank Umum Syariah (BUS) Di Indonesia Dalam Pengembangan Startup Business (UMKM)*”. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa industri keuangan syariah dari tahun ketahun menunjukkan tren yang sangat positif. OJK merilis market share perbankan syariah diangka 5%. Salah satu faktor bertahannya perbankan syariah adalah produk pembiayaan. Pembiayaan sebagai jantung dari suatu perbankan. Dan pembiayaan mikro menjadi andalan perbankan dalam menjamah nasabah sampai kepada pelosok desa. Namun, masih kurangnya pendampingan yang dilakukan Bank Umum Syariah menjadikan pembiayaan ini diujung tanduk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa bagaimana optimalisasi pembiayaan mikro di bank umum syariah dalam pengembangan bisnis UMKM nasabah mikro. Perbedaan dengan skripsi penulis yaitu penulis mengangkat analisis pelaksanaan penyaluran pembiayaan mikro 200 ib melalui akad murabahah dan persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang perbankan syariah dan pembiayaan mikro.¹⁶

¹⁵ Fadli, “*Implementasi Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan)*, No. 1, Tahun MMXVIII, (Januari - Juni 2018) h. 1-12.

¹⁶ Apri Suhartanto, *COD (Community Organizing Development): Optimalisasi Mikro Financing Bank Umum Syariah (BUS) Di Indonesia Dalam Pengembangan Startup Business (UMKM)*.

F. METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

- a. Jenis penelitian ini digolongkan kedalam jenis penelitian lapangan (*Field Research*). *Field Research* yaitu bentuk penelitian yang bertujuan mengungkapkan makna yang diberikan oleh anggota masyarakat pada perilaku dan kenyataan sekitar.
- b. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *Kualitatif Deskriptif*. Penelitian ini sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data *Deskriptif* berupa kata-kata atau tulisan dalam bentuk tindakan kebijakan.

2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Mei sampai Juli 2021 yang dimulai dari penelitian awal dan pengurusan perizinan penelitian ini dilaksanakan di kantor BSI KC Bengkulu S Parman 1 yang beralamat di Jl. Jati No. 15 kelurahan Sawah Lebar Kecamatan Ratu Agung kota Bengkulu.

3. Informan Penelitian

Dalam penelitian metode ini yang digunakan adalah pendekatan *Kualitatif Deskriptif*. Pendekatan *Kualitatif Deskriptif* adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data-data *Deskriptif* berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Yang dijadikan informan berjumlah 4 Account *Officer Micro* dan 15 pelaku UMKM yang mendapatkan pembiayaan mikro di BSI KC Bengkulu S. Parman 1.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1) Sumber Data Primer

Data primer dari penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari wawancara dari pihak bank dan nasabah BSI KC Bengkulu S Parman 1.

2) Sumber Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, yang diperoleh dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 tentang analisis implementasi kelayakan penyaluran dana pinjaman warung mikro untuk meningkatkan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1.

b. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Yaitu alat pengumpulan data yang dilakukan untuk menemukan baik data primer maupun data sekunder yang didapatkan dengan melakukan observasi terhadap informan penelitian dengan menggunakan instrument penelitian.

b. Wawancara

Untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui wawancara. Dimana sebelumnya sudah dipersiapkan daftar pertanyaan agar tidak menyimpang dari permasalahan

yang diteliti atau yg akan dibahas. Wawancara yang dilakukan secara intensif terbuka dan mendalam terhadap para informan dengan suatu perencanaan, persiapan, berpedoman kepada wawancarayang terstruktur agar tidak kaku untuk memperoleh informasi dan dapat data apa adanya. Maksudnya responden/informan mendapat kesempatan untuk menyampaikan pemikiran pandangan dan perasaannya secara lebih mendalam tanpa diatur secara ketat oleh peneliti. Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data yang digunakan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mengumpulkan data dengan mencatat dan memanfaatkan data yang ada di lapangan. Dokumentasi dilakukan untuk memperkuat atau memperoleh data secara tertulis atau gambar dengan mempelajari dokumen ataupun laporan yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian penulis dimulai dari pengumpulan data berlangsung sampai dan setelah selesai pengumpulan data. *Miles* dan *Huberman* mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Ada empat tahap dalam menganalisa data yaitu:

a. Pengumpulan Data

Merupakan hasil dari data informasi yang diperoleh dari pengumpulan data baik menggunakan metode wawancara, pengamatan, maupun observasi, data yang terkumpul masih berupa data mentah yang belum diolah, sehingga masih perlu dipilih data yang penting maupun tidak penting.

b. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya serta membuang yang tidak penting. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambar yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya jika diperlukan.

c. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data akan langsung disajikan sebagai kumpulan informasi terusan yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan keputusan. Penulis membuat ini dengan naratif guna memperjelas hasil penelitian ini.

d. Penarikan Kesimpulan

Langkah keempat dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data

berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh data-data yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan yang kredibel.¹⁷

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013,h.247

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Tinjauan Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Secara umum istilah pembiayaan pada sistem syariah sama dengan istilah kredit pada sistem konvensional yang secara etimologi berasal dari bahasa Yunani yaitu *Credere* yang berarti kepercayaan (*trust*) atau dalam bahasa Latin *Creditum* yang berarti kepercayaan akan benar.¹⁸ Istilah pembiayaan artinya kepercayaan (*trust*), yang berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan kedua belah pihak.¹⁹

Pembiayaan merupakan suatu sistem penyaluran dana bank atau lembaga keuangan syariah kepada nasabah, sama halnya dengan pemberian kredit bank konvensional kepada nasabahnya, kredit pinjaman pembiayaan merupakan tugas pokok perbankan. Setiap lembaga keuangan perbankan syariah harus melakukan rutinitas penyaluran dana ke nasabah guna untuk memenuhi kebutuhan pihak lembaga keuangan sebagai

¹⁸ Kasmir. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000) h. 1

¹⁹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global, PT Bumi Aksara, Jakarta: 2010 h. 698

pemilik dana dan nasabah sebagai pengguna dana yang akhirnya dapat menguntungkan pihak lembaga dan nasabah.²⁰

Sebagaimana dalam al-qur'an Al-Jumu'ah ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ
فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.²¹

Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya adalah aktiva produktif. Menurut ketentuan bank indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qord, surat berharga syariah, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadi'ah Bank Indonesia.²²

²⁰ Kasmir, Manajemen Perbankan, Jakarta: Rajawali Pers, 2000, h. 71

²¹ Hamka, Tafsir Al Azhar, (Jakarta: Pustaka Panjimas, 2000) h. 238

²² Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Cetakan Pertama, Yokyakarta, 2005) h. 16.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan.

Secara umum tujuan pembiayaan dibagi menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat seimbang.
- c. Meningkatkan produksi, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan jika tidak adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari

pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.²³

Adapun secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan laba yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan rasio, yaitu usaha yang dapat dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh dengan melakukan tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melalui mixing antar sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya manusia dengan sumber daya alamnya ada, dan sumber daya modalnya tidak ada, maka dipastikan memerlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya, dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

²³ Op.Cit, Veithzal Rivai & Arviyan Arifin, h. 711.

- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.²⁴

Fungsi utama dari kredit/pembiayaan pada dasarnya adalah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, mendorong pertumbuhan produksi, jasa-jasa yang pada akhirnya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup manusia. Selain itu suatu kredit mencapai fungsinya apabila secara sosial ekonomis, baik bagi debitur, kreditur, maupun masyarakat membawa pengaruh pada tahapan yang lebih baik. Maksudnya, baik bagi pihak debitur maupun kreditur mendapatkan kemajuan. Kemajuan tersebut tergambar apabila mereka memperoleh keuntungan, mengalami peningkatan kesejahteraan, dan masyarakat pun atau Negara mengalami suatu penambahan dari penerimaan pajak, serta kemajuan ekonomi, baik yang bersifat mikro maupun makro.²⁵

3. Pembiayaan Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta

²⁴ Op.Cit, Muhammad h. 18.

²⁵ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, 2005, h. 19-21

rupiah) dan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Pengertian lain menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, omset yang amat kecil.²⁶

Pembiayaan mikro merupakan sektor terpenting dalam perkembangan struktur industri dan produksi ekonomi di negara-negara sedang berkembang. Dalam konteks Indonesia pembangunan dan perkembangan usaha mikro mempunyai arti strategis, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha meningkatkan derajat distribusi pendapatan. Menyadari pentingnya perkembangan sektor pembiayaan usaha mikro bagi perekonomian negara, sudah sepatutnya pemerintah memberikan perhatian besar dalam berbagai bentuk kebijakan. Umumnya, pembiayaan mikro ini digunakan oleh para pengusaha mikro yang berada di masyarakat. Usaha yang dijalankan misalnya usaha pakaian jadi, bengkel motor, material, sembako/kebutuhan sehari-hari, restoran/rumah makan, alat tulis/kantor, dan lain-lain. Bagi usaha mikro, kecil dan menengah pembiayaan dirasa cukup penting mengingat kebutuhan untuk pembiayaan modal kerja dan investasi diperlukan guna menjalankan usaha dan meningkatkan akumulasi pemupukan modal mereka. Permasalahan timbul ketika pengusaha mikro, kecil, dan menengah tersebut dihadapkan kepada kelengkapan persyaratan bank guna memperoleh pinjaman. Pembiayaan usaha mikro itu sendiri adalah

²⁶ Euis Amalia, Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h.41

pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada UMKM yang feasible (memungkinkan) tetapi belum bankable. Maksudnya adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan.

4. Mekanisme Pembiayaan Bank Syariah

Mekanisme pembiayaan adalah metode yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan pembiayaan.²⁷

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan ada beberapa tahapan sebagai berikut:

Pengajuan berkas-berkas Dalam hal ini pemohon pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi antara lain sebagai berikut:

- a. Pengajuan pembiayaan Calon nasabah mengisi lengkap formulir aplikasi permohonan pembiayaan atau pengajuan surat permohonan pembiayaan, calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan lain yang diminta oleh bank.
- b. Verifikasi dokumen calon nasabah
 - 1) Pihak bank akan melakukan verifikasi terhadap data diri nasabah

²⁷ <http://Pengertian definisi.com/Kumpulan-Pengertian-Mekanisme>, 17-Januari-2021, 17.00

- 2) Pihak bank akan melakukan analisa terhadap hal-hal sebagai berikut yaitu:
 - a) Profit usaha nasabah atau profit nasabah
 - b) Profabilitas usaha.
 - c) analisa arus kas usaha (arus pendapatan nasabah) dan laporan keuangan.
 - d) Melakukan analisa yuridis
 - 3) Pihak bank akan memuat usulan pembiayaan berdasarkan analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah.
- c. Persetujuan pengajuan pembiayaan
- 1) Pihak bank akan memberi keputusan perihal layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan.
 - 2) Apabila calon nasabah dinyatakan layak, pihak bank memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah (offering latter).
 - 3) Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak bank akan segera mengkonfirmasi.
- d. Pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan
- 1) Apabila nasabah dinyatakan layak dan disetujui untuk melakukan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan
 - 2) Pihak bank akan mengecek keaslian jaminan

- 3) Nasabah akan melakukan pengikatan jaminan yang dilakukan dan dibuat oleh notaris rekanan bank
 - 4) Setelah pengikatan dilakukan, bank menyimpan asli dokumen pengikatan pembiayaan dan jaminan
- e. Pembayaran biaya – biaya sebelum pencairan
- 1) Sebelum setting fasilitas pembiayaan, nasabah dan pihak bank akan menyepakati biaya-biaya yang timbul
 - 2) Biaya yang timbul antara lain:
 - a) Biaya administrasi
 - b) Biaya asuransi jiwa (bila disyaratkan)
 - c) Biaya asuransi kebakaran
 - d) Biaya asuransi pembiayaan (bila disyaratkan)
 - e) Biaya notaris
 - f) Biaya penilaian jaminan dan
 - g) Biaya materai
- f. *Setting* fasilitas pembiayaan murabahah
- 1) Bank melakukan proses atau penyediaan pencairan barang bank dapat dikirim atau diterima nasabah
 - 2) Dalam hal pengadaan barang melalui pemasok dilakukan oleh nasabah maka proses pengadaan bank dilakukan setelah nasabah diberikan kuasa wakalah
 - 3) Bank menentukan plafon pembiayaan yang merupakan harga pokok bank yang antara lain dapat berupa harga nilai

penyediaan barang atau nominal pembayaran kepada pemasok setelah dikurangi uang muka.

g. Pembayaran angsuran

- 1) Nasabah membayar sesuai dengan tanggal pembayaran angsuran yang telah disepakati.
- 2) Pembayaran pengembalian dana bank dilakukan otomatis ketika erdapat dana direkening nasabah.

h. Pelunasan angsuran

- 1) Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila:
 - a) Lunas sesuai jangka waktu pembiayaan
 - b) Nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan.
- 2) Nasabah melakukan pelunasan melalui penyetoran dana sesuai dengan sisa dana angsuran.
- 3) Setelah seluruh kewajiban nasabah lunas maka pihak bank akan melakukan pelepasan jaminan dan menghentikan permintaan angsuran.

5. Standar kelayakan Pembiayaan

Standar kelayakan Pembiayaan adalah standar yang diberikan untuk mengetahui apakah anggota yang diberikan pembiayaan itu layak atau tidak diberikan pembiayaan. Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, seorang analisis pembiayaan akan meneliti berbagai faktor

yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon anggota untuk memenuhi kewajibannya.

Melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya default oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.²⁸

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C dan 7P. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.²⁹

a. Character

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 119-120

²⁹ *Ibid.* h. 120

dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

b. *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).³⁰ Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. *capacity* sering disebut dengan *capability*.

c. *Capital*

Capital digunakan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dianalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan

³⁰ Muchdarsyah Sinungan, Manajemen Dana Bank. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1997), h.243.

untuk membiayai usaha yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

d. *Condition of Economy*

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

e. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan.

Selanjutnya penilaian pembiayaan dapat juga dilakukan dengan analisis 7P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut :

a. *Personality* (Kepribadian)

Yaitu menilai nasabah dari kepribadiannya. Penilaian ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.³¹

b. *Party* (Penggolongan)

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu

³¹ Junaidi, *Pengantar Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia.*, h. 140

atas golongan – golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas berbeda bank.

c. *Purpose* (Tujuan)

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

d. *Prospect* (Prospek)

Yaitu menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menggunakan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tapi juga nasabah.

e. *Payment* (Pembayaran Kembali)

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang diambil serta dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

f. *Profitability* (Kemampuan Perusahaan dalam Memperoleh Keuntungan)

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari period eke periode, apakah akan tetap sama atau akan semaki meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

g. *Protection* (Perlindungan)

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan yang diberikan benar – benar aman.³²

B. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

1. Definisi dan Karakteristik UMKM

Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam UU RI No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.³³ Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung.

Di Indonesia terdapat beberapa definisi usaha mikro menurut SK yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang- undang ini. Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:

³² Veithzal Rivai Arifin dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Finansial Management*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), h. 251

³³ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h. 16.

- 1) UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, Usaha Kecil adalah asset yang kurang dari 200 juta di luar tanah dan bangunan. Omset tahunan kurang dari Rp 1 milyar, dimiliki oleh orang Indonesia, independent, tidak terafiliasi dengan usaha-usaha menengah besar, boleh berbadan hukum boleh juga tidak.
- 2) Badan Pusat Statistik, Usaha Mikro mempunyai pekerja lima orang, termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar. Sedangkan usaha kecil mempunyai pekerja 5-19 orang dan usaha menengah mempunyai pekerja 10-99 orang.
- 3) Bank Indonesia, Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tgl 5 Mei 1998): usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Dimiliki keluarga, sumber daya lokal dan teknologi sederhana. Lapangan usaha mudah untuk *exit* dan *entry*.³⁴

2. Permasalahan yang dihadapi UMKM

Perkembangan UMKM di Negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berbeda antara satu daerah dan daerah lain, atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antara sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di Negara manapun juga, khususnya di dalam kelompok negara sedang berkembang. Rintangan-rintangan yang umum tersebut

³⁴ Indra Ismawan, Sukses di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil dan Menengah, (Gramedia: Jakarta, 2001), hal. 37

termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tak menentu arahnya.³⁵

Secara umum permasalahan yang dihadapi sektor UMKM adalah:

- 1) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen.
- 2) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur akses terhadap sumber-sumber permodalan.
- 3) Kelemahan dalam memperoleh peluang dan memperluas pangsa pasar.
- 4) Keterbatasan dalam kelemahan pemanfaatan akses dan penguasaan teknologi, khususnya teknologi terapan.
- 5) Masih rendahnya kualitas SDM yang meliputi aspek kompetensi, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsisten mutu dan standarisasi produk dan jasa serta wawasan kewirausahaan.

³⁵ Tulus Tambunan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting. (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 51

- 6) Keterbatasan penyediaan bahan baku mulai dari jumlah yang dapat dibeli standarisasi kualitas yang ada, maupun panjangnya rantai distribusi bahan baku yang berakibat pada harga bahan baku itu sendiri.
- 7) Sistem kemitraan yang pernah digulirkan selama ini, cenderung mengalami distorsi di tingkat implementasi sehingga berdampak pada sub-ordinasinya pelaku UMKM dibandingkan dengan mitra usaha besar.

3. Peranan Bank Terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit.³⁶ Lembaga pembiayaan terutama bank memiliki dua peran dalam pengembangan UMKM, yang pertama sebagai alternatif sumber pembiayaan, dengan indikator yang dapat dilihat pada:³⁷

- 1) Sumber modal yang dimiliki UMKM, pada umumnya terdiri dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Lembaga pembiayaan mampu mencukupi kekurangan modal yang diperlukan

³⁶ Veithzal Rivai dkk. *Bank and Financial Institution Management*, h. 20 dalam Soemitra Andi, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana), h. 29

³⁷ *Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*. (Jakarta: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan. Kementerian Perdagangan, 2013), h. 62-64

oleh UMKM dalam menjalankan usahanya. Lembaga pembiayaan dapat memberikan batas (plafon) pinjaman yang besar dengan tetap memperhatikan prinsip 5C. bahkan untuk kasus tertentu, lembaga pembiayaan hanya memperhatikan prinsip 3C yaitu *Character*, *Capability*, dan *Collateral*.

- 2) *Kemudahan akses dan prosedur yang tidak berbelit-belit*. Slogan waktu adalah uang sangat kental pada UMKM di sektor perdagangan yang penghasilannya berasal dari penjualan harian. Kemudahan akses yang ditawarkan dengan prosedur yang jelas telah membantu UMKM untuk mendapatkan tambahan modal yang diperlukan. Untuk beberapa kasus, UMKM tidak perlu mendatangi kantor lembaga pembiayaan karena terdapat sales yang menangani hal ini. Sedangkan untuk waktu pengurusan, beberapa lembaga pembiayaan menetapkan maksimal 3 hari kerja dari berkas lengkap dana sudah dapat dicairkan.
- 3) *Suku bunga atau sistem bagi hasil yang kompetitif*. Suku bunga atau sistem bagi hasil yang tinggi merupakan hal yang ditakutkan oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan. beberapa lembaga pembiayaan menawarkan suku bunga atau sistem bagi hasil yang kompetitif. Suku bunga atau sistem bagi hasil ini diharapkan tidak memberatkan UMKM dalam melakukan pembayaran.
- 4) *Sistem pembayaran fleksibel*. Inovasi sistem pembayaran juga merupakan peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan UMKM. Sistem *pick up* harian yang diterapkan bagi pedagang di

pasar membawa keuntungan bagi kedua pihak. Bagi lembaga pembiayaan, sistem ini dapat menekan angka *Non Performing Loan* karena menjamin ketersediaan dana untuk membayar cicilan pada akhir bulan. Bagi UMKM, sistem penarikan harian meringankan cicilan pembayaran dan menghemat waktu dan tenaga untuk melakukan pembayaran.

- 5) *Informasi mudah didapat.* UMKM mudah mendapatkan informasi mengenai produk pinjaman yang ditawarkan oleh lembaga pembiayaan bank ataupun lembaga pembiayaan non bank. Informasi yang paling banyak adalah dari *sales* dan teman/keluarga. Kemudahan akses informasi dan fasilitas untuk mendapatkan pinjaman menunjukkan lembaga pembiayaan telah dijalankan sebagai alternatif sumber pembiayaan.

Peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan UMKM yang kedua sebagai fasilitator dalam pengembangan UMKM. Peran ini menuntut lembaga pembiayaan berperan aktif untuk menampung dan memberikan pendampingan kepada UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Analisis terhadap peran ini terbagi menjadi tiga bagian yaitu peran lembaga pembiayaan sebagai fasilitator manajemen, fasilitator pemasaran, dan fasilitator pengelolaan keuangan.

Sedangkan menurut Bank Indonesia, kredit atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu dalam rupiah dan valuta asing

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank pelapor dengan bank dan pihak ketiga bukan bank yang memenuhi kriteria usaha sesuai dengan undang-undang tentang UMKM yang berlaku.

- 1) Kredit kepada Usaha Mikro adalah kredit dengan plafon Rp 0,- sampai dengan Rp 50 juta.
- 2) Kredit kepada Usaha Kecil adalah kredit dengan plafon lebih dari Rp 50 juta sampai dengan maksimum Rp 500 juta.
- 3) Kredit kepada Usaha Menengah adalah kredit dengan plafond lebih ari Rp 500 juta sampai dengan Rp 5 milyar.

Adapun menurut Bank Indonesia yang disampaikan dalam seminar UMKM dalam tema “Kebijakan Bank Indonesia Dalam Pengembangan UMKM”, upaya perbankan dalam membantu UMKM yaitu:

- 1) Percepatan *Loan Processing*
- 2) Meringankan *Terms and Conditions* (bunga, agunan),
- 3) Menyalurkan kredit melalui skim khusus (UMKM yang tergabung dalam klaster atau melakukan kemitraan dengan Usaha Besar/UB),
- 4) Memberikan bantuan teknis dan pendampingan, dan
- 5) Membantu percepatan program pemerintah.³⁸

³⁸ Direktorat Kredit BPR dan UMKM, Bank Indonesia. Kebijakan Bank Indonesia Dalam Pengembangan UMKM. Disampaikan dalam seminar UMKM. Makasar, 20 April 2011.

BAB III

GAMBARAN UMUM DAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah BSI KC Bengkulu S Parman 1

Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 yang beralamat di Jl. Jati No. 15 kelurahan Sawah Lebar Kecamatan Ratu Agung kota Bengkulu yang semula dari PT Bank Syariah Mandiri KC S Parman. Pada 01 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin).³⁹ Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 dipimpin oleh Bapak Jastra Ferdinan.⁴⁰

Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 masih menggunakan sistem yang ada di PT Bank Syariah Mandiri KC S Parman 1 dari segi produk dan operasional, karena BSI hanyalah sebagai legal standing. Begitu juga dengan BNI Syariah dan BRI Syariah.

³⁹ Bank Syariah Indonesia, diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>, tanggal 26 Mei 2021, pukul 21:10

⁴⁰ Ade Putra, *Micro Balanching Manager* BSI KC Bengkulu S Parman 1, wawancara pada 21 Mei 2021

Bank Syariah Indonesia hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealism usaha dengan nilai-nilai keagamaan, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealism usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Indonesia dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.⁴¹

B. Visi Dan Misi

1. Visi

Menjadi pilihan Bank Syariah Terpercaya dalam Mitra Usaha.

2. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industry yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana consumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah dan universal.⁴²

C. Produk Dan Operasional

Produk dana dan jasa BSI KC Bengkulu S Parman 1 antara lain sebagai berikut :

1. Pendanaan
2. Pembiayaan

⁴¹ Ade Putra, *Micro Balancing Manager*, wawancara pada tanggal 21 Mei 2021

⁴²Bank Syariah Mandiri Profil Perusahaan, dikutip dari <https://www.syahiahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/>, pada hari Kamis, tanggal 28 Mei 2021, pukul 20.00 WIB

3. Jasa

a. Pendanaan

BSM KC Bengkulu S Parman 1 terdiri dari :

1. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetornya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di kantor maupun di ATM.

Manfaat :

- a) Aman dan terjamin
- b) *Online* diseluruh *outlet* BSM
- c) Bagi hasil yang kompetitif
- d) Fasilitas BSI Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit
- e) Fasilitas *e-banking*, yaitu *BSM Mobile Banking* & *BSM Net Banking*
- f) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah

Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Passpor) nasabah.

karakteristik

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*
- 2) Minimum setoran awal Rp. 80.000
- 3) Minimum setoran berikutnya Rp. 10.000
- 4) Saldo minimum Rp. 50.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp. 20.000
- 6) Biaya Adm/bln Rp. 6.000

2. BSM Tabungan Investa Cindikia

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

Manfaat :

- 1) Bagi hasil kompetitif
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan pendidikan putera/puteri
- 3) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

Persyaratan :

- 1) Kartu identitas : KTP/SIM/Passpor nasabah
- 2) Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (source account)

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah
- 2) Periode tabungan 1 s.d 20 tahun
- 3) Usia nasabah 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah priode kontrak sama atau tidk melebihi 60 tahun)
- 4) Setoran bulanan minimal Rp. 100.000 s.d 400.000
- 5) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah
- 6) Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan kondisi saldo minimal Rp. 1.000.000

3. Tabungan Berencana BSM

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

Manfaat Tabungan :

- 1) Bagi hasil yang kompetitif
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang
- 3) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan otomatis
- 4) Jaminan pencapaian target dana

Manfaat asuransi :

Santunan tunai berfungsi untuk memenuhi kekurangan target dana, sehingga manfaat asuransi dihitung dengan cara:

Target Dana – Saldo saat Klaim

Persyaratan :

- a) Kartu identitas : KTP/SIM/Passpor nasabah
- b) Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (source account).

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah mudharabah muthlaqah
- 2) Periode tabungan 1 s.d 10 tahun
- 3) Usia nasabah 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo
- 4) Setoran bulanan minimal Rp. 100.000
- 5) Target dana minimal Rp. 1.200.000 dan maksimal Rp. 200 juta

- 6) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah
- 7) Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan
- 8) Saldo tabungan tidak bis ditarik, dan apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

4. Tabungan BSM Simpatik

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

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Online di seluruh Outlet BSM
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM
- 4) Fasilitas BSI card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan Debit
- 5) Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking penyaluran Zakat, Infaq, dan Sedekah.

Persyaratan :

- 1) Berdasarkan prinsip Syariah wadi'ah
- 2) Setoran awal minimum Rp. 25.000 (tanpa ATM) dan Rp. 80.000 (dengan ATM)
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000
- 4)) Saldo minimal Rp. 20.000 (tanpa ATM) dan Rp. 50.000 (dengan ATM)

- 5) Biaya tutup rekening Rp. 10.000
- 6) Biaya administrasi Rp. 2000 per rekening perbulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

5. Tabungan BSM Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.

Manfaat :

- 1) Dana (US\$) aman dan tersedia setiap saat
- 2) Online diseluruh cabang BSM
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSI

Persyaratan :Kartu identitas : KTP/SIM/Passpor nasabah dan NPWP

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah wadi'ahYaddhamanah
- 2) Minimum setoran awal USD 100
- 3) Saldo minimum USD 100
- 4) Biaya administrasi maksimum USD 0,5 atau sebesar net bonus bulan berjalan
- 5) Biaya tutup rekening USD 5

6. Tabungan Qurban BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu nasabah dalam perencanaan dan pelaksanaan ibadah qurban dan aqiqah. Dalam pelaksanaannya bekerja sama dengan Badan Amil Qurban.

Manfaat :

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan untuk pembelian hewan qurban
- 2) Kemudahan pelaksanaan dan pendistribusian qurban.
- 3) Bagi hasil yang cukup kompetitif.

Persyaratan: Kartu identitas diri (KTP/SIM/Pasport)

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah mudaharabah muthlaqah
- 2) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah
- 3) Minimum setoran awal Rp 50.000
- 4) Minimum setoran berikutnya Rp 25.000
- 5) Minimum saldo setelah pelaksanaan aqiqah dan ibadah qurban Rp50.000

7. TabunganKu

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

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin dan online di seluruh outlet BSM
- 2) Bonus wadiah diberikan sesuai kebijakan bank

Fasilitas :

- 1) Fasilitas kartu TabunganKu berfungsi sebagai kartu ATM & debit
- 2) Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking
- 3) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan shadaqah
Persyaratan: Kartu Identitas (KTP/SIM/Pasport) nasabah dan NPWP.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yaddhamanah
- 2) Bebas biaya administrasi rekening
- 3) Biaya pemeliharaan kartu TabunganKu Rp 2.000 (bila ada)
- 4) Setoran awal minimum Rp 20.000 dan setoran selanjutnya minimum Rp 10.000
- 5) Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp 20.000
- 6) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp 20.000
- 7) Jumlah minimum penarikan di counter Rp 100.000 kecuali saat tutup rekening.
- 8) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
 - a) Biaya penalti: Rp 2.000 per bulan

- b) Apabila saldo rekening mencapai <Rp 20.000, maka rekening akan ditutup oleh system dengan biaya penutupan rekening sebesar saldo.

8. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yaddhamanah.

Manfaat :

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat
- 2) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G
- 3) Fasilitas Intercity Cliring untuk kecepatan bayar inkaso (kliring antar wilayah)
- 4) Fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debet (untuk perorangan)
- 5) Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan
- 6) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM

Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah dan NPWP
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yaddhamanah
- 2) Setoran awal minimum Rp 500.000 (perorangan) dan Rp 1.000.000 (Perusahaan)

- 3) Saldo minimum Rp 500.000 (perorangan) dan Rp 1.000.000 (peusahaan)
- 4) Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp 10.000 sedangkan untuk perusahaan Rp 15.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp 30.000
- 6) Biaya administrasi buku cek/BG Rp 100.000

9. Giro BSM Singapore Dollar.

Saranan penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah yaddhammanah.

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat
- 2) Penarikan dilakukan setiap saat dengan menggunakan slip penarikan.
- 3) Bonus bulanan sesuai kebijakan BSI

Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor Nasabah dan NPWP
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP dan NPWP

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah yaddhammanah.
- 2) Setoran awal minimum SGD 200.
- 3) Saldo minimum SGD 200
- 4) Biaya administrasi bulanan SGD 2.
- 5) Biaya tutup rekening SGD

10. Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro.

Yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan/badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip Wadiah yaddhammanah.

Manfaat :

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat.
- 2) Penarikan dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan slip penarikan.
- 3) Bonus bulanan sesuai kebijakan BSI.

Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor Nasabah dan NPWP
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP dan NPWP

Karakteristik :

Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah.

11. Fasilitas Automatic Roll Over (ARO)

Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor Nasabah dan NPWP
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP dan NPWP

Karakteristik :

- 1) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo
- 3) Setoran awal minimum Rp 2.000.000
- 4) Biaya materai Rp 6.000.

12. Deposito BSM Valas

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip syariah Mudharabah Muthlaqah.

Manfaat :

- 1) Dana aman dan terjamin dan dikelola sesuai syariah.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Fasilitas Automatic Roll Over (ARO)

Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP/SIM/Paspor Nasabah dan NPWP
- 2) Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP dan NPWP
- 3) Setoran awal minimum EUR 200.
- 4) Saldo minimum EUR 200.
- 5) Biaya administrasi bulanan EUR 2.
- 6) Biaya tutup rekening, baik EUR

b. Pembiayaan

1. Pembiayaan griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer dengan sistem murabahah.

Akad :

- a. Akad yang digunakan adalah akad murabahah

- b. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Manfaat :

- a. Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas.
- b. Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Fitur :

- a. Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan
- b. Proses permohonan yang mudah dan cepat
- c. Fleksibel untuk membeli rumah baru atau second
- d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp5 milyar
- e. Jangka waktu pembiayaan yang panjang
- f. Fasilitas autodebet dari Tabungan BSM.

Persyaratan :

- a. WNI cakap hokum
- b. Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan

2. Pembiayaan Warung Mikro

- a) Pembiayaan bersertifikasi

Pembiayaan sertifikasi BSM Bengkulu merupakan pembiayaan khusus untuk pegawai negeri sipil (PNS) yang bekerja sebagai guru. Pembiayaan sertifikasi sekarang yang bisadibiayai 40 % dari gaji yang di dapat calon nasabah 3 bulan 1 kali, pembiayaan ini dapat di ambil tanpa agunan apabila dana yang diambil 50 juta ke bawah namun apabila yang di ambil adalah dana 50 juta ke atas menggunakan agunan berupa bangunan ataupun kendaraan atas nama nasabah itu sendiri.

b) Pembiayaan bisnis banking

Pembiayaan bisnis banking BSM merupakan pembiayaan yang khusus untuk keperluan bisnis atau produktif. Pembiayaan inipun tidak memakai agunan seluruh pembiayaan syariah tidak menggunakan agunan dan berlandaskan pada prinsip kepercayaan dan akad di muka. pembiayaan bisnis banking di mandiri syariah Bengkulu menggunakan akad dimuka yaitu akad murabahah.

c) Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Financing To Value (FTV) adalah perbandingan antara jumlah pembiayaan yang diterima Nasabah dengan nilai emas yang diagunkan Nasabah kepada

Bank. FTV ditetapkan oleh PT Bank Syariah Mandiri dengan memperhatikan ketentuan FTV yang ditetapkan Bank Indonesia.

c. Jasa

1. *BSM Card*

Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/Electronic Data Capture).

Manfaat :

- a) Kemudahan tarik tunai di seluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama dan ATM Prima.
 - b) Kemudahan berbelanja di lebih dari 20.000 merchant yang menyediakan mesin-mesin EDC prima BCA dan BCA dan EDC Mandiri, antara lain: Carrefour, giant, hypermart, toko buku Gramedia, Alfamart, Indomart, rumah sakit Ibu dan Anak Hermina, apotik kimia farma, SPBU (stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum)
 - c) Program diskon Merchant –merchant tertentu.
2. BSM Mobile Banking GPRS: layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (handphone) berbasis GPRS.
 3. BSM Net Banking: layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

Manfaat :

- a) Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan dimana saja
- b) Dapat mengelola sendiri transaksi keuangan.

- c) Pengamatan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan BSM Net Banking.
- d) Dilengkapi fitur spesial transfer real time ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening

Fasilitas fitur :

- 1) Transfer real time ke rekening di bank anggota ATM bersama dan prima
- 2) Transfer uang tunai (transfer ke bukan pemegang rekening).
- 3) Transfer ke bank lain (kliring, RTGS
- 4) Pembayaran tagihan telepon, listrik (dalam pengembangan)
- 5) Pembelian pulsa
- 6) Informasi saldo dan data rekening nasabah serta cetak data mutasi transaksi.

Proses pendaftaran :

- 1) Mengisi data pribadi pada aplikasi permohonan fasilitas BSM Net Banking.
- 2) Menerima PIN mailer yang berisi key code (user ID, Password, PIN otoritas dan TAN).
- 3) Menandatangani lembar tanda terima PIN mailer key code dan menyerahkan kembali ke Customer Service untuk proses aktivasi. Biaya transaksi layanan

4. Corporate Social Responsibility (CSR) Bank Syariah Mandiri.

Corporate Social Responsibility (CSR) merujuk pada semua hubungan yang terjadi antara perusahaan dengan semua stakeholders, termasuk pelanggan, pegawai, komunitas, pemilik, pemerintah, supplier bahkan kompetitor. CSR merupakan konsep di mana BSM secara sukarela menyumbangkan sesuatu ke arah masyarakat yang lebih baik dan lingkungan hidup yang lebih bersih. Kegiatan-kegiatan yang dijalankan BSM di tahun 2009 terus diupayakan agar sesuai dengan konsep dasar CSR, yaitu membantu mengatasi atau mengurangi permasalahan yang terjadi di masyarakat, mengusahakan terjadinya perubahan perilaku masyarakat, dan mengupayakan pencapaian kesejahteraan kehidupan masyarakat. Aktivitas CSR yang dilakukan BSM bertujuan untuk :

- a. Mendukung kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan kualitas lingkungan
- b. Mendukung implementasi praktik bisnis yang transparan dan bertanggung jawab
- c. Membuat perubahan positif di tengah masyarakat, khususnya di lingkungan di mana BSM beroperasi
- d. Membangun citra positif BSM dalam benak masyarakat, dan menggalang dukungan masyarakat untuk tujuan bisnis BSM
- e. Meningkatkan nilai brand BSM dengan membangun reputasi yang baik

- f. Meningkatkan kesadaran publik tentang BSM melalui kegiatan kegiatan sosial.

D. Struktur Organisasi dan Manajemen

Struktur organisasi merupakan suatu gambaran yang menunjukkan suatu pekerjaan yang harus dilakukan oleh setiap bagian atau anggota. Tiga satuan kerja di BSI KC Bengkulu S Parman 1. Antara lain :

1. Satuan Kerja Opeerasional

Satuan kerja operasional terdiri dari *Manager Operasional (MO), Teller, Costumer Service, Back Office, General Affair, Branch Administration, Branch Quality Assurance.*

2. Satuan Kerja Bisnis

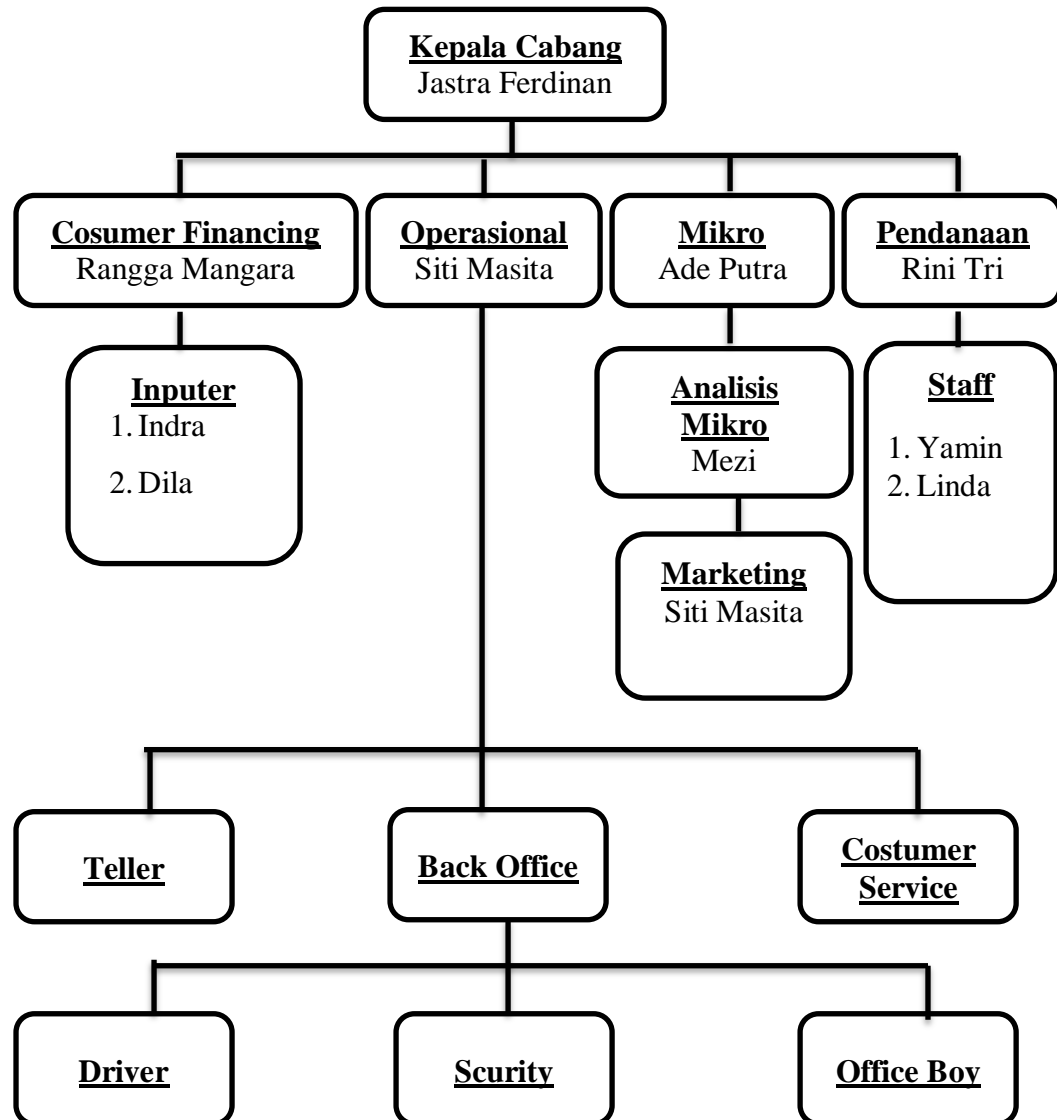
Satuan kerja terdiri dari Bisnis dan Bisnis Mikro. Untk Bisnis terdiri dari *Marketing Manager* dan *Account Officer*. Sedangkan Bisnis Mikro terdiri dari *Mikro Marketing, Manager, Account Officer Mikro, Unit Head* dan *Supervisor Collection.*

3. Satuan Kerja *Support*

Satuan kerja *support* terdiri dari *Financing Support Manager, Legal Officer, Apraisal, Financing Administration.*⁴³

⁴³ Profil BSM, 2018

STRUKTUR ORGANISASI BSI KC BENGKULU S. PARMAN 1



Sumber : BSI KC Bengkulu S. Parman 1

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Setelah melakukan penelitian di BSI KC Bengkulu S. Parman 1 dengan metode wawancara dan dokumentasi dapat dipaparkan data hasil penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Mekanisme Pembiayaan Pada BSI KC Bengkulu S. Parman 1

Mekanisme pembiayaan adalah metode yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan diputuskan untuk disalurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan pembiayaan. Sebelum melakukan pembiayaan Warung Mikro nasabah harus menyerahkan beberapa persyaratan yang sudah ditentukan pihak bank. Menurut Bapak Arius selaku marketing pembiayaan mikro di BSI KC Bengkulu S. Parman 1 mengatakan bahwa:

“Persyaratan pokok harus menyerahkan foto copy KTP pemohon, foto copy kartu keluarga, foto copy NPWP, pas foto ukuran 4x6 berwarna terbaru, usaha minimal berjalan 2 tahun, surat keterangan usaha dari kelurahan setempat, rancangan anggaran belanja (RAB),jaminan Serifikat Hak Tanah dan Sertifikat Hak Guna Bangunan”⁴⁴

Hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Siti Masita selaku marketing pembiayaan mikro di BSI KC Bengkulu S. Parman 1 mengatakan bahwa:

⁴⁴ Wawancara, Arius (*Marketing Mikro*) BSI KC Bengkulu S Parman 1, tanggal 21 Mei 2021.

*“Nasabah wajib melampirkan foto copy KTP pemohon, foto copy kartu keluarga, foto copy NPWP, pas foto ukuran 4x6 berwarna terbaru, usaha minimal berjalan 2 tahun, surat keterangan usaha dari kelurahan setempat, rancangan anggaran belanja (RAB). jaminan Serifikat Hak Tanah dan Sertifikat Hak Guna Bangunan ”.*⁴⁵

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa, syarat pengajuan pembiayaan meliputi foto copy KTP pemohon, foto copy kartu keluarga, foto copy NPWP, pas foto ukuran 4x6 berwarna terbaru, usaha minimal berjalan 2 tahun, surat keterangan usaha dari kelurahan setempat, rancangan anggaran belanja (RAB). Jaminan Serifikat Hak Tanah dan Sertifikat Hak Guna Bangunan.

Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Warung Mikro harus mengikuti beberapa prosedur pembiayan. Menurut Bapak Arius selaku Marketing Mikro pembiayaan Warung Mikro BSI KC Bengkulu S. Parman 1 mengatakan bahwa:

“Nasabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir dan menyerahkan syarat-syarat tersebut ke BSI KC Bengkulu S. Parman 1. Lalu pihak bank akan memverifikasi kelengkapan berkas syarat-syarat pembiayaan Warung Mikro tersebut. Pertama yang dilakukan oleh marketing adalah cek DHN dan Dukcapil ke CS. Dipastikan KTP harus sudah terdaftar di Dukcapil kemudian CS melakukan cek DHN melalui BI Checking, yang kemudian akan dilaporkan marketing ke kantor cabang. Setelah dipertimbangkan dan dinilai berkas tersebut telah lengkap dan memenuhi syarat maka pihak

⁴⁵ Wawancara, Siti Masita (*Maketing Pembiayaan*) BSI KC Bengkulu S. Parman 1 tanggal 21 Mei 2021.

bank akan memproses pembiayaan calon nasabah tersebut dengan mensurvei ke lapangan (On The Spot) atau melihat langsung ke tempat usaha nasabah yang akan di biyai. Dalam mempertimbangkan syarat-syarat tersebut, pihak bank melakukan analisis 5C terhadap nasabah yaitu: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy”⁴⁶

Hal tersebut juga di sampaikan oleh Ibu Siti Masita selaku Marketing Mikro BSI KC Bengkulu S. Parman 1 mengatakan bahwa:

“Pertama nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir dan menyerahkan syarat-syarat tersebut ke BSI KC Bengkulu S. Parman 1. Lalu pihak bank akan memverifikasi kelengkapan berkas syarat-syarat pembiayaan Warung Mikro tersebut. Pertama yang dilakukan oleh marketing adalah cek DHN dan Dukcapil ke CS. Dipastikan KTP harus sudah terdaftar di Dukcapil kemudian CS melakukan cek DHN melalui BI Checking, yang kemudian akan dilaporkan marketing ke kantor cabang. Setelah dipertimbangkan dan dinilai berkas tersebut telah lengkap dan memenuhi syarat maka pihak bank akan memproses pembiayaan calon nasabah tersebut dengan mensurvei ke lapangan (On The Spot) atau melihat langsung ke tempat usaha nasabah yang akan di biyai. Dalam mempertimbangkan syarat-syarat tersebut, pihak bank melakukan analisis 5C terhadap nasabah yaitu: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy. Setelah itu syarat-syarat tersebut di input oleh pihak bank. Setelah di input kemudian komite pembiayaan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan pembiayaan tersebut, ada 2 kemungkinan yaitu

⁴⁶ Wawancara, Arius (*Marketing Mikro*) BSI KC Bengkulu S Parman 1, tanggal 21 Mei 2021.

bisa jadi ditolak atau disetujui pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.”⁴⁷

Dalam penyaluran dana pembiayaan Warung Mikro ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memberikan penyaluran pembiayaan mikro pada calon nasabah, maka dari itu pihak bank melakukan analisis 5C sebagai berikut:

“Pertama harus melihat latar belakang karakter calon nasabah dengan cara melihat History debitur yang dikeluarkan OJK, Trade Checking lingkungan, Cross Check ke suplayer pedagangnya. Untuk mengetahui mampu atau tidaknya nasabah dalam membayar pembiayaan mikro, harus melakukan analisa keuangan (modal, inventory barang, omset, harga pokok penjualan dan pembukuan perdagangan)”.⁴⁸

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Faradhila selaku Analisis Marketing BSI KC Bengkulu, S Parman 1 dalam wawancara tanggal 28 Mei 2021 pada pukul 10.30 WIB yang menyatakan tentang menganalisis penilaian ekonomi, sosial, politik dan jaminan yang diterima oleh *Micro Balanching Manager*.

“Dalam penilaian ekonomi, sosial politik adalah untuk mengetahui tujuan dari pengajuan pembiayaan, seperti menilai politik.. Secara umum pembiayaan untuk politik tidak disarankan bahkan dihindari, karena bisa disalahgunakan untuk kepentingan politik itu sendiri dan kemungkinan bermasalah. Jaminan yang harus diberikan

⁴⁷ Wawancara, Siti Masita (*Marketing Mikro*) BSI KC Bengkulu S. Parman 1 tanggal 21 Mei 2021.

⁴⁸ Wawancara, Mezi (*Analisis Mikro*) BSI KC Bengkulu S Parman 1 tanggal 21 Mei 2021

*untuk pengajuan pembiayaan mikro yaitu sebuah aset seperti aset tanah dan bangunan yang bersertifikat”.*⁴⁹

Hal serupa juga dijelaskan oleh Bapak Ade Putra selaku *Micro Balanching Manager* tentang ekonomi dan sosial politik bahwa:

“Sebelum kami memberikan dana pembiayaan kepada calon nasabah kami menganalisa dengan cara menilai kondisi ekonomi dan sosial politik. Jika calon nasabah kami memiliki latar belakang sebagai politisi maka kami tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut dana yang diberikan disalahgunakan sehingga menghambat nasabah itu sendiri”

Dalam analisis pengajuan dana pembiayaan warung mikro juga harus mengetahui apa tujuan dari pengajuan dana pembiayaan tersebut.. Hasil wawancara dengan Bapak Ade Putra selaku *Micro Balanching Manager* menjelaskan bahwa :

“Kita harus tau, karena itu tertuang dalam akad, tujuannya untuk pembelian investasi tempat usaha barang dagangan kita harus tau dimana nasabah akan membeli barangnya dimana dan pembeliannya kita akan monitor. Jika untuk renovasi kita harus monitor, karena semua itu tertuang di akad, karena kan akad harus jelas agar tidak melenceng”

Nasabah yang melakukan pengajuan dana pembiayaan mikro akan mendapatkan jaminan perlindungan, seperti kebakaran akan ada perlindungan asuransi dan meninggal akan pergantian asuransi. Jika semua persyaratan dan layak untuk diproses. Keputusan terakhir

⁴⁹ Wawancara, Siti Faradhila (*Analisis Mikro*) BSI KC Bengkulu S Parman 1 tanggal 21 Mei 2021

diberikan sesuai dengan limit pemutus, seperti Manajer Mikro limitnya maksimal 50 juta, Kepala Cabang limitnya 200 juta dan Area Manajer limitnya 500 juta.

Menurut penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa mekanisme penyaluran dana pembiayaan Warung Mikro BSI KC Bengkulu S. Parman 1, pertama nasabah melengkapi berkas dengan beberapa persyaratan kemudian pihak bank menganalisa calon nasabah yang melakukan pengajuan dana pembiayaan Warung Mikro dengan analisis 5C. Setelah itu persyaratan tersebut di input oleh pihak bank. Kemudian *komite pembiayaan* akan memberikan keputusan pembiayaan tersebut. Setelah itu dilaksanakan akad murabahah. Tahap terakhir yaitu pencairan pembiayaan.

2. Peran Warung Mikro BSI KC Bengkulu S Parman 1 dari Segi Kelembagaan Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM di Bengkulu

Dalam menjalankan usaha mikro banyak pelaku usaha tidak dapat mengembangkan usahanya karena kekurangan modal. Hal ini BSI KC Bengkulu S Parman. 1 berperan untuk membantu masyarakat yang kekurangan modal dengan cara menyalurkan pembiayaan Warung Mikro. Dijelaskan pada wawancara Bapak Ade Putra selaku *Micro Balanching Manager*.

“Ada beberapa UMKM yang sulit dalam meningkatkan perkembangan usahanya dikarenakan kekurangan modal. Kami pihak

BSI memberikan solusi bagi UMKM yang sulit dalam mengembangkan usahanya dengan menyalurkan dana pembiayaan Warung Mikro.”⁵⁰

Dari wawancara tersebut menyatakan bahwa BSI KC Bengkulu berperan penting dalam meningkatkan perkembangan UMKM. Dengan cara memberikan pembiayaan,

Adapun wawancara dengan Ibu Ira sebagai pelaku usaha Kelentongan menuturkan bahwa:

“Usaha saya sudah berjalan kurang lebih 10 tahun, setelah saya mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 pendapatan saya bertambah, sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan saya sebanyak Rp 6.000.000/bulan, setelah saya mendapatkan pembiayaan sebanyak Rp. 50.000.000 dari BSI KC Bengkulu S. Parman 1 pendapatan saya bertambah menjadi Rp 6.000.000/bulan. Pihak bank pun melakukan pengarahan terkait usaha saya agar semakin berkembang meskipun tidak rutin dilakukan. Dengan adanya tambahan modal atau pembiayaan dari pihak BSI KC Bengkulu S Parman 1 membantu saya dalam mengembangkan usaha Kelentongan.”⁵¹

Hal serupa yang dikatakan Bapak Yunus dalam wawancara menuturkan bahwa :

“Bapak Yunus adalah nasabah BSI KC Bengkulu S Parman 1 dengan usaha kelentongan, beliau mengatakan bahawa usaha saya sudah berjalan 5 tahun setelah saya mendapatkan mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 sebanyak 15.000.000,

⁵⁰ Wawancara, Ade Putra (*Micro Balanching Manager*)BSI KC Bengkulu S Parman 1 tanggal 21 Mei 2021

⁵¹ Wawancara, Ira (Pelaku UMKM) tanggal 31 Mei 2021

pendapatan saya masih sama dengan sebelum saya mendapatkan tambahan modal yaitu sebanyak Rp 3.000.000 / bulan. Setelah pembiayaan di cairkan, tim warung mikro hanya sekali monitoring. Meskipun saya telah mendapatkan tambahan modal dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 usaha saya belum meningkat, akan tetapi setidaknya usaha saya masih tetap berjalan ”⁵²

Dari hasil wawancara menyatakan bahwa masih ada pelaku UMKM yang sulit mengembangkan usahanya sehingga berdampak dalam meningkatkan perkembangan usahanya.

Wawancara dengan Bapak Solihin sebagai pelaku usaha Kelentongan menuturkan bahwa:

“Pembiayaan mikro sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan saya yang sudah berjalan 6 tahun, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang saya dapatkan Rp. 3 Juta perhari, kemudian setelah saya mendapatkan tambahan modal dari BSI sebanyak Rp. 75 Juta, omset yang saya dapatkan masih sama Rp. 3 Juta per hari. Tidak beda dengan yang lainnya setelah pembiayaan dicairkan tidak ada pengurangan dari pihak bank, kecuali jika terjadi keterlambatan mengangsur maka pihak bank baru menghubungi nasabah ”⁵³

Dari hasil wawancara Bapak Solihin menyatakan bahwa BSI KC Bengkulu S Parman 1 berperan penting dalam meningkatkan perkembangan usaha.

“Wawancara dengan bapak Anto, dengan usaha Kelentongan beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro yang ada di BSI KC

⁵² Wawancara, Yunus (Pelaku UMKM) tanggal 31 Mei 2021

⁵³ Wawancara, Solihin (Pelaku UMKM) tanggal 31 Mei 2021

Bengkulu S. Parman 1 prosesnya lumayan mudah, usaha saya sudah berjalan sekitar 9 tahun, sebelum saya mendapatkan pembiayaan omset yang saya dapatkan sebanyak Rp. 6 Juta perbulan, setelah saya mendapatkan tambahan modal sebanyak Rp 50 Juta, pendapatan saya masih sama yaitu sebanyak Rp. 6 Juta perbulan. Setelah pembiayaan diberikan sangat jarang di lakukan monitoring atau pengatahan terkait usaha saya.”⁵⁴

“Bapak Charles adalah nasabah yang mempunyai usaha Kelentongan, saya mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 25 Juta dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 untuk menambah barang, pendapatan saya sebelum menambah barang saya sebanyak Rp 2 Juta per bulan, akan tetapi setelah saya melakukan penambahan modal, usaha saya menurun karena sama sekali tidak dimonitoring.”⁵⁵

“Wawancara dengan ibu Siti, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan sembako saya yang sudah berjalan 5 tahun prosesnyapun cukup mudah, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang saya dapatkan Rp. 2 Juta perhari, kemudian setelah saya mendapatkan tambahan modal dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 sebanyak Rp. 30 Juta, omset yang saya dapatkan masih sama Rp. 3 Juta per hari. Ada

⁵⁴ Wawancara, Anto (Pelaku UMKM Kelentongan)

⁵⁵ Wawancara, Charles (Pelaku UMKM Kelentongan)

pengarahan dari pihak bank tetapi hanya pada awal-awal pembiayaan saja”⁵⁶

“Bapak Jauhari adalah nasabah yang mempunyai usaha penjualan ayam potong, saya mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 50 Juta dari BSI KC Bengkulu S Parman I untuk menambah pelebaran ternak ayam saya, pendapatan saya sebelum menambah ternak saya sebanyak Rp 30 Juta per empat bulan sekali setiap kali panen, akan tetapi setelah saya melakukan penambahan ternak ayam saya pendapatan malah menurun karena mengalami gagal panen⁵⁷.

“Bapak Beni Chandra adalah nasabah yang mempunyai usaha penjualan ayam potong, saya mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 50 Juta dari BSI KC Bengkulu S Parman I untuk menambah jumlah ayam potong saya, pendapatan saya sebelum menambah jumlah ayam potong saya sebanyak Rp 20 Juta per tiga bulan sekali Dengan adanya tambahan modal atau pembiayaan dari pihak BSI KC Bengkulu S Parman I membantu saya dalam mengembangkan usaha ayam potong.⁵⁸

“Usaha saya sudah berjalan kurang lebih 15 tahun, setelah saya mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Bengkulu S Parman I

⁵⁶ Wawancara, Siti (Usaha Kelentongan)

⁵⁷ Wawancara, Jauhari (Usaha Ayam Potong)

⁵⁸ Wawancara, Beni Chandra (Usaha Ayam Potong)

pendapatan saya bertambah, sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan saya sebanyak Rp 10.000.000/bulan, setelah saya mendapatkan pembiayaan sebanyak Rp. 50.000.000 dari BSI KC Bengkulu S. Parman 1 pendapatan saya bertambah menjadi Rp 8.000.000/bulan. Pihak bank pun melakukan pengarahan terkait usaha saya agar semakin berkembang meskipun tidak rutin dilakukan. Dengan adanya tambahan modal atau pembiayaan dari pihak BSI KC Bengkulu S Parman 1 membantu saya dalam mengembangkan usaha Kelentongan”⁵⁹

“Pembiayaan mikro sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan saya yang sudah berjalan 6 tahun, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang saya dapatkan Rp. 3 Juta perhari, kemudian setelah saya mendapatkan tambahan modal dari BSI sebanyak Rp. 75 Juta, omset yang saya dapatkan masih sama Rp. 3 Juta per hari. Tidak beda dengan yang lainnya setelah pembiayaan dicairkan tidak ada pengarahan dari pihak bank, kecuali jika terjadi keterlambatan mengangsur maka pihak bank baru menghubungi nasabah”⁶⁰

“Ibu Linda adalah nasabah BSI KC Bengkulu S Parman 1 dengan usaha kelentongan, beliau mengatakan bahwa usaha saya sudah berjalan 5 tahun setelah saya mendapatkan mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 sebanyak 25.000.000, pendapatan

⁵⁹ Wawancara, Untung (Usaha Kelentongan)

⁶⁰ Wawancara Rizal (Usaha Kelentongan)

saya masih sama dengan sebelum saya mendapatkan tambahan modal yaitu sebanyak Rp 5.000.000 / bulan. Setelah pembiayaan di cairkan, tim warung mikro hanya sekali monitoring. Meskipun saya telah mendapatkan tambahan modal dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 usaha saya belum meningkat, akan tetapi setidaknya usaha saya masih tetap berjalan”⁶¹

“Bapak Arif adalah nasabah yang mempunyai usaha penjualan ayam potong, saya mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 70 Juta dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 untuk menambah pelebaran ternak ayam saya, pendapatan saya sebelum menambah ternak saya sebanyak Rp 10 Juta per bulan sekali setiap kali panen, akan tetapi setelah saya melakukan penambahan ternak ayam saya pendapatan malah menurun karena mengalami penurunan harga ayam potong”⁶²

“Bapak Puji adalah nasabah BSI KC Bengkulu S Parman 1, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro yang ada di BRI Syariah KCP Metro prosesnya lumayan mudah, usaha saya sudah berjalan sekitar 8 tahun, sebelum saya mendapatkan pembiayaan omset yang saya dapatkan sebanyak Rp. 13 Juta perbulan, setelah saya mendapatkan tambahan modal sebanyak Rp 80 Juta, pendapatan saya meningkat yaitu Rp. 7 Juta perbulan. Setelah pembiayaan diberikan sangat jarang di

⁶¹ Wawancara Linda (Usaha Kelentonga)

⁶² Wawancara, Arif (Usaha Ayam Potong)

lakukan monitoring atau pengarahan terkait usaha saya. Sebenarnya saya sangat mengaharapkan adanya pendampingan dan pengarahan yang dilakukan pihak BSI KC Bengkulu S Parman 1. ”⁶³

Bapak Malik adalah nasabah yang mempunyai usaha ternak bebek, saya mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 30 Juta dari BSI KC Bengkulu S Parman 1 untuk menambah jumlah bebek saya, pendapatan saya sebelum menambah jumlah ayam potong saya sebanyak Rp 10 Juta per dua bulan sekali Dengan adanya tambahan modal atau pembiayaan dari pihak BSI KC Bengkulu S Parman 1 membantu saya dalam mengembangkan usaha ternak bebek. ”⁶⁴

Bapak Agus adalah peternak Burung Murai Batu, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro yang ada di BRI Syariah KCP Metro prosesnya lumayan mudah, usaha saya sudah berjalan sekitar 10 tahun, sebelum saya mendapatkan pembiayaan omset yang saya dapatkan sebanyak Rp. 20 Juta perbulan, setelah saya mendapatkan tambahan modal sebanyak Rp 80 Juta, pendapatan saya meningkat yaitu Rp. 10 Juta perbulan. Setelah pembiayaan diberikan sangat jarang di lakukan monitoring atau pengarahan terkait usaha saya. Sebenarnya

⁶³ Wawancara, Puji (Usaha Ayam potong)

⁶⁴ Wawancara Malik (Usaha Ternak Bebek)

*saya sangat mengharapkan adanya pendampingan dan pengarahan yang dilakukan pihak BSI KC Bengkulu S Parman 1.*⁶⁵

Wawancara dengan Bapak Ade Putra sebagai *Micro Balancing Manager* mengenai data jumlah UMKM yang diberikan pembiayaan Mikro di Bengkulu dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2020, menuturkan bahwa :

*“Setiap tahun mengalami peningkatan perkembangan UMKM yang bekerja sama dengan kami. Pada tahun 2019 jumlah UMKM yang mendapatkan penyaluran pembiayaan mikro sebanyak 971 UMKM dan tahun 2020 sebanyak 1.213 UMKM sehingga persentase peningkatannya sebanyak 125%.”*⁶⁶

Pembiayaan mikro yang ada di BSI KC Bengkulu S Parman 1 sudah berperan sebagai fasilitator dalam membantu pengembangan usaha nasabah atau mempertahankan usaha nasabah agar tetap berjalan. Akan tetapi setiap usaha yang dilakukan pasti akan mengalami kenaikan pendapatan, pendapatan yang sama bahkan ada juga yang mengalami penurunan pendapatan.

B. PEMBAHASAN

1. Mekanisme Pembiayaan Pada BSI KC Bengkulu S Parman 1

Dari hasil penelitian diatas, penulis menganalisa bahwa dalam melaksanakan penyaluran dana pembiayaan mikro pada BSI KC Bengkulu S Parman 1 dalam menilai karakter calon nasabah sebagai salah satu prinsip penyaluran pembiayaan di lihat latar belakangnya

⁶⁵ Wawancara, Agus (Usaha Ternak Murai Batu)

⁶⁶ Wawancara, Ade Putra (*Micro Balancing Manager*)BSI KC Bengkulu S Parman 1 tanggal 31 Mei 2021

dengan cara melihat dari *History Debitur*, *Trade Checking*, *Cross Check* ke *suplayer* yang berbeda dengan prinsip penyaluran pembiayaan dalam menilai karakter bahwa menilai karakter calon nasabah dengan cara menilai sifat, watak dan melihat latar belakang calon nasabah baik itu pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.⁶⁷

a. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi

⁶⁷ Ibid. h. 120

kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

b. Capacity

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).⁶⁸ Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. *capacity* sering disebut dengan *capability*.

c. Capital

Capital digunakan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dianalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai usaha yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

d. Condition of Economy

⁶⁸ Muchdarsyah Sinungan, Manajemen Dana Bank. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1997), h.243.

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

e. Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminanyang dititipkan akan dapat dipergunakan.

2. Peran Warung Mikro BSI KC Bengkulu S Parman 1 dari Segi Kelembagaan Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM di Bengkulu

Dari hasil penelitian diatas, penulis menganalisa bahwa dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu, BSI KC Bengkulu S Parman 1 sudah berperan dalam meningkatkan perkembangan UMKM dengan persentase peningkatan sebanyak 125% dari tahun 2019 sampai tahun 2020, tetapi masih terdapat pelaku usaha yang kesulitan dalam meningkatkan perkembangan usahanya karena kurangnya modal. Hal ini merupakan suatu tindakan yang harus dilakukan oleh BSI KC Bengkulu untuk berperan dalam meningkatkan perkembangan UMKM dengan memberikan penyaluran dana pembiayaan Mikro.

Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit.⁶⁹ Lembaga pembiayaan terutama bank memiliki dua peran dalam pengembangan UMKM, yang pertama sebagai alternatif sumber pembiayaan, dengan indikator yang dapat dilihat pada:⁷⁰

- a. Sumber modal yang dimiliki UMKM, pada umumnya terdiri dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Lembaga pembiayaan mampu mencukupi kekurangan modal yang diperlukan oleh UMKM dalam menjalankan usahanya. Lembaga pembiayaan dapat memberikan batas (plafon) pinjaman yang besar dengan tetap memperhatikan prinsip 5C. bahkan untuk kasus tertentu, lembaga pembiayaan hanya memperhatikan prinsip 3C yaitu *Character*, *Capability*, dan *Collateral*.
- b. *Kemudahan akses dan prosedur yang tidak berbelit-belit*. Slogan waktu adalah uang sangat kental pada UMKM di sektor perdagangan yang penghasilannya berasal dari penjualan harian. Kemudahan akses yang ditawarkan dengan prosedur yang jelas telah membantu

⁶⁹ Veithzal Rivai dkk. *Bank and Financial Institution Management*, h. 20 dalam Soemitra Andi, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana), h. 29

⁷⁰ *Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*. (Jakarta: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan. Kementerian Perdagangan, 2013), h. 62-64

UMKM untuk mendapatkan tambahan modal yang diperlukan. Untuk beberapa kasus, UMKM tidak perlu mendatangi kantor lembaga pembiayaan karena terdapat sales yang menangani hal ini. Sedangkan untuk waktu pengurusan, beberapa lembaga pembiayaan menetapkan maksimal 3 hari kerja dari berkas lengkap dana sudah dapat dicairkan.

- c. *Suku bunga atau sistem bagi hasil yang kompetitif.* Suku bunga atau sistem bagi hasil yang tinggi merupakan hal yang ditakutkan oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan. beberapa lembaga pembiayaan menawarkan suku bunga atau sistem bagi hasil yang kompetitif. Suku bunga atau sistem bagi hasil ini diharapkan tidak memberatkan UMKM dalam melakukan pembayaran.
- d. *Sistem pembayaran fleksibel.* Inovasi sistem pembayaran juga merupakan peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan UMKM. Sistem *pick up* harian yang diterapkan bagi pedagang di pasar membawa keuntungan bagi kedua pihak. Bagi lembaga pembiayaan, sistem ini dapat menekan angka *Non Performing Loan* karena menjamin ketersediaan dana untuk membayar cicilan pada akhir bulan. Bagi UMKM, sistem penarikan harian meringankan cicilan pembayaran dan menghemat waktu dan tenaga untuk melakukan pembayaran.
- e. *Informasi mudah didapat.* UMKM mudah mendapatkan informasi mengenai produk pinjaman yang ditawarkan oleh lembaga

pembiayaan bank ataupun lembaga pembiayaan non bank. Informasi yang paling banyak adalah dari *sales* dan teman/keluarga. Kemudahan akses informasi dan fasilitas untuk mendapatkan pinjaman menunjukkan lembaga pembiayaan telah dijalankan sebagai alternatif sumber pembiayaan.⁷¹

⁷¹ Veithzal Rivai dkk. *Bank and Financial Institution Management*, h. 20 dalam Soemitra Andi, 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana), h. 29

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian serta pembahasan penyaluran pembiayaan dengan teori dan praktek di lapangan, mengenai Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 maka ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Mekanisme penyaluran pembiayaan Warung Mikro yang ada di BSI KC Bengkulu S Parman 1 mengacu pada ketentuan umum pembiayaan Mikro Syariah. Adapun tahapan – tahapan dalam pengajuan pembiayaan yaitu, tahap permohonan nasabah menyerahkan berkas – berkas, seperti melengkapi persyaratan dan jaminan yang diminta oleh pihak bank, tahapan investigasi dari pihak bank untuk mendapatkan informasi terkait dengan calon nasabah dan usahanya dengan *Traade Checking*, survey dan wawancara, tahapan analisis pembiayaan secara mendalam dengan menggunakan prinsip 5C (*Charackter, Capacity, Capital, Condition of Economy dan Colleteral*).
2. BSI KC Bengkulu S Parman 1 berperan penting dalam meningkatkan perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah untuk masyarakat di Bengkulu, dengan adanya program pembiayaan yang dilakukan BSI KC Bengkulu S Parman 1 sangat membantu masyarakat untuk meningkatkan perkembangan UMKM mereka. Dapat dilihat dari jumlah UMKM yang

3. mendapatkan pembiayaan mikro dari tahun 2019 yang berjumlah 971 UMKM dan tahun 2020 berjumlah 2.213 UMKM dengan peningkatan sebanyak 125%.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian dan analisis data, maka saran-saran yang dapat peneliti berikan sebagai berikut :

1. BSI KC Bengkulu S Parman 1 khususnya bagian mikro yang memberikan penyaluran dana pembiayaan dalam menilai karakter calon nasabah jangan hanya melihat dari *History Debitur, Trade Checking* , *Cross Check* ke *suplayer* tetapi juga harus menilai sifat, watak dan melihat latar belakang calon nasabah baik itu pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.
2. Bagi pelaku UMKM, jika kekurangan modal untuk meningkatkan perkembangan usaha, BSI KC Bengkulu memberikan solusinya dengan memberikan penyaluran dana pembiayaan mikro.

DAFTAR PUSTAKA

Angger Satrio Achmad Pangayoman, *Analisis Pelaksanaan Penyaluran Pembiayaan Mikro Bisnis Banking Melalui Akad Murabahah, Bengkulu : skripsi sarjana, fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2017*

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006

Attanwir, *Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan Volume 01, Nomor 02*, September 2012

Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta, 2008

Bank Syariah Indonesia, diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>, tanggal 26 Mei 2021, pukul 21:10

Budianto Tedjasuksmana. *Potret UMKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN* Surabaya: Fakultas Bisnis dan Pascasarjana UKWMS, 2015

Chandra Dewi, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemberian Kredit dan Dampaknya Terhadap Non Performing Loan*, 2009

Direktorat Kredit BPR dan UMKM, *Bank Indonesia. Kebijakan Bank Indonesia Dalam Pengembangan UMKM*. Disampaikan dalam seminar UMKM. Makasar, 20 April 2011.

Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009

Hamka, *Tafsir Al Azhar*, Jakarta: Pustaka Panjimas, 2000

Indra Ismawan, *Sukses di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil dan Menengah*, Gramedia: Jakarta, 2001

Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2000

M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen, Dan Pemasaran*, (Jakarta: Kencana, 2015

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Cetakan Pertama, UPP AMP YKPN*, Yogyakarta, 2005

Muhammad Syafi Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001

Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Ekklusif Ekonomi Islam, cet.II*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007

Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/2015 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia tentang pemberian kredit atau pembiayaan UMKM <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/135527/peraturan-bi-no-1712pbi2015-tahun-2015> pada hari Kamis 12 november 2021, Pukul 09.53 WIB

Siti Haurah Ibstisimah, *Analisis Peranan Pembiayaan Warung Mikro Di Bank Syariah Mandiri Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Umkm*, Jakarta : Skripsi Sarjana, 2017

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018

Tulus Tambunan. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES, 2012

Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global*, PT Bumi Aksara, Jakarta: 2010

Veithzal Rivai dkk. *Bank and Financial Institution Management*, 2009

Yaya Rizal, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2014

**L
A
M
P
I
R
A
N**



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

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

**LEMBAR PENGESAHAN JUDUL
(Selama pelayanan Online)**

I. IDENTITAS MAHASISWA

NAMA : Muhammad Zaki Yassir
N I M : 161114012
PRODI : Perbankan Syariah
SEMESTER : IX (Sembilan)

II. JUDUL YANG DIAJUKAN (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

**Judul 1 : IMPLEMENTASI KELAYAKAN PENYALURAN DANA PINJAMAN WARUNG
MIKRO UNTUK MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(UMKM) PADA BSM KC BENGKULU**

III. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan
sudah diperiksa dan sesuai dengan ketentuan perpustakaan
Bisa dilanjutkan ke proses selanjutnya.

Pengelola Perpustakaan


 18/6-20

Ayu Yuningsih, M.E.K

IV. Persetujuan Judul oleh Kaprodi

Catatan
Dapat dilanjutkan

Kaprodi Perbankan Syariah


Yosy Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

V. JUDUL YANG DISAHKAN

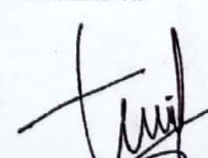
Mengetahui

Kaprosdi Ekonomi Islam


Kasi Isnaini, M.A
NIP. 197412022006042001

Bengkulu,

Mahasiswa


Muhammad Zaki Yassir
NIM. 1611140125



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Rabu/17 Desember 2020
Nama Mahasiswa : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada BSM KC Bengkulu		 Junda ten

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,



Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
	1. Rumusan masalah & hal usah 2. Bab. 3. Informan tidak	

Bengkulu, 17/12 2020
Penyeminar,



Yunida Een Fryanti, M.Si
NIP 198106122015032003

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal skripsi berjudul "Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada BSM KC Bengkulu" yang disusun oleh :

Nama : Muhammad Zaki Yassir

Nim : 1611140125

Prodi : Perbankan Syari'ah

Telah diseminarkan pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 17 Desember 2020 M/1441 H

Dan telah diperbaiki sesuai dengan saran-saran tim penyeminan, oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk pembimbing skripsi.

Bengkulu , 17 Desember 2020 M

Mengetahui

Ketua Prodi Perbankan Syari'ah


Yosi Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

Penyeminan


Yunida Ecn Fryanti, M.Si
NIP . 198106122015032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Muhammad Zaki Yassir Program Studi : Perbankan Syariah
NIM : 1611140125 Pembimbing I : Dra. Fatimah Yunus, M.A
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk
Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah
Indonesia KC S.Parman 1

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	13-2021	Pada pada Bers, pada	FEBI Wuer...	
2.	27/7-2021	Metode penulisan - Subbab - Bab II	diperbaiki Hasil penelitian	
3.			Kejadi di BSI bukan ini	
3	10/8-2021	Bab IV. Sub BA.2 h. 67 Peran ..	Perlu data th 2019 = 2020 judul UMKM US dptk Peran Wuer...	

5.	12/8-2021	Bab V kegiatan w. 2.	Peran --- manajemen perbaikan kerja	Ⓚ
6.	20/8-2021	Abstrak →	Perbaikan kegiatan Ad. belajar	Ⓚ
7	23/8-2021	Ace →	Perbaikan kegiatan kerja	Ⓚ

Mengetahui,
Ketua jurusan



Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001

23/8
Bengkulu, 23/8 2021

Pembimbing



Dra. Fatimah Yunus, M.A
NIP. 19630319200032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon : 0736. 51170. 51171. 51172. 53273 Faks : 0736. 51171. 51172
Website : www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Muhammad Zaki Yassir

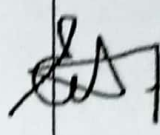
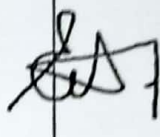
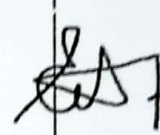
Program Studi : Perbankan Syariah

NIM : 1611140125

Pembimbing II : Yunida Ecn Fryanti, M.Si.

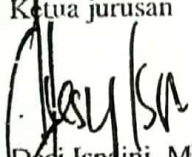
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC S.Parman

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Senin /15 Maret 2021	BAB I, II dan III	Perbaiki dan sesuaikan dengan buku pedoman penulisan referensi.	
2.	Selasa/16 Maret 2021	Metodologi Penelitian	Silahkan buat pedoman wawancara	
3.			Konsul ke pembimbing I dan pedoman wawancara.	
4.	Selasa/22 Juni 2021	BAB IV	Tambahkan data untuk menjawab pertanyaan No. 1	

5.	Sabtu/03 Juli 2021	BAB IV dan BAB V	Kesimpulan jawab rumusan masalah.	
6.	Rabu / 07 Juli 2021		Abstrak	
7	Senin / 12 Juli 2021		ACC	

Mengatahui,

Ketua jurusan



Desi Isnaini, MA

NIP. 197412022006042001

Bengkulu, 12 Juli 2021

Pembimbing II



Yunida Een Fryanti, M.Si.

NIP.198106122015032003

Bengkulu, 22 Desember 2020

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
IAIN Bengkulu
Di-
Bengkulu

Prihal : Mohon Penunjukan Pembimbing

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Prodi/Semester : Perbankan Syariah/IX (Sembilan)

Dengan ini mengajukan permohonan Penunjukan Pembimbing Skripsi.

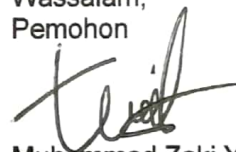
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro
untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada BSM
KC Bengkulu

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan :

1. Surat bukti selesai seminar
2. Proposal rangkap 3

Demikianlah permohonan ini, atas perkenan dan kebijaksanaannya diucapkan terima kasih.

Wassalam,
Pemohon



Muhammad Zaki Yassir
NIM. 1611140125



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Radon Fatah Pagar Dowa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1491/In.11/F.IV/PP.00.9/12/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dra. Fatimah Yunus, M.A
NIP : 19630319200032003
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Yunida Een Fryanti, M. Si.
NIP. : 198106122015032003
Tugas : Pembimbing II


Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
JURUSAN : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada BSM KC Bengkulu

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 23 Desember 2020


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC S Parman 1” yang disusun oleh:

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan dari tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan Surat Izin Penelitian.

Bengkulu, Maret 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Pembimbing I



Drs. Fatimah Yunus, M.A
NIP. 19603192000032003

Pembimbing II



Yunida Een Fryanti, M.Si.
NIP. 198106122015032003

Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah



Yosy Arisandy, M.M
NIP. 19850801204032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

6 Mei 2021

Nomor : 0674/In.11/F.IV/PP.00.9/05/2021
Lampiran : Satu Berkas Proposal Skripsi
Perihal : Mohon Izin Peneitian

Yth. Kepala KESBANGPOL Kota Bengkulu
di-
Bengkulu

Dengan Hormat,

Sehubungan akan dilaksanakannya penelitian Skripsi Mahasiswa Program Studi Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2020/2021, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara :

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan syariah
Semester : Sepuluh (X)
Waktu Penelitian : Tanggal 7 Mei s.d 7 Juni 2021
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC S Parman 1
Tempat Penelitian : BSI KC S.Parman 1

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Mengetahui
Dekan,
Wakil Dekan
Nurul Hak



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
Jalan Melur No. 01 Nusa Indah Telp. (0736) 21801
BENGKULU

REKOMENDASI PENELITIAN

Nomor: 070/ 446 /B.Kesbangpol/2021

- Dasar : Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian
- Memperhatikan : Surat dari Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Nomor : 0674/In.11/F.IV/PP.00.9/05/2021 Tanggal 6 Mei 2021 perihal izin penelitian

DENGAN INI MENYATAKAN BAHWA

Nama/ NIM : Muhanmad Zaki Yassir/ 1611140125
Pekerjaan : Mahasiswa
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Penelitian : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC S Parman I
Daerah Penelitian : BSI KC S.Parman I Bengkulu
Waktu Penelitian : 19 Mei s/d 14 Juni 2021
Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

- Dengan Ketentuan :
1. Tidak dibenarkan mengadakan kegiatan yang tidak sesuai dengan penelitian yang dimaksud.
 2. Melakukan kegiatan Penelitian dengan mengindahkan Protokol Kesehatan Penanganan Covid-19
 3. Harus mentaati peraturan perundang-undangan yang berlaku serta mengindahkan adat istiadat setempat.
 4. Apabila masa berlaku Rekomendasi Penelitian ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan belum selesai maka yang bersangkutan harus mengajukan surat perpanjangan Rekomendasi Penelitian.
 5. Surat Rekomendasi Penelitian ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat ini tidak mentaati ketentuan seperti tersebut diatas.

Demikianlah Rekomendasi Penelitian ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Bengkulu
Pada tanggal : 19 Mei 2021

a.n. WALIKOTA BENGKULU
Badan Kesatuan Bangsa dan Politik
Kota Bengkulu
u.b. Sekretaris
PEMERINTAH KOTA BENGKULU
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
BUDI ANTONI SE, M.Si
Perantara TK.I
NIP. 19791219 200604 1014

PEDOMAN WAWANCARA

IMPLEMENTASI KELAYAKAN PENYALURAN DANA PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO UNTUK MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KC S PARMAN 1

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Biodata Informan

Nama :
Jabatan :
Alamat :

A. Wawancara dengan Unit Warung Mikro Bank Syariah Indonesia KC S Parman 1

1. Apa saja syarat untuk pengajuan pembiayaan mikro BSI KC S Parman 1?
2. Bagaimana cara menilai karakter calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan mikro BSI KC S Parman1?
3. Bagaimana cara mengetahui mampu atau tidaknya nasabah dalam membayar pembiayaan mikro BSI KC S Parman1?
4. Bagaimana cara mengetahui modal calon nasabah yang tepat sebelum diberikan pembiayaan mikro BSI KC S Parman1?
5. Apa manfaat dari menilai ekonomi nasabah sebelum diberikan pembiayaan mikro BSI KC S Parman1?
6. Apa saja jaminan calon nasabah sebelum diberikan pembiayaan mikro BSI KC S Parman1?
7. Bagaiaman mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan mikro BSI KC S Parman 1?

8. Bagaimana peran warung mikro BSI KC S Parman 1 dari segi peran kelembagaan dalam meningkatkan perkembangan UMKM di Bengkulu?

B. Wawancara dengan pelaku UMKMM

- 1 Bagaimana tanggapan anda tentang produk pembiayaan mikro yang diberikan oleh BSI KC Bengkulu S Parman 1?
- 2 Sudah berapa lama usaha anda berjalan?
- 3 Berapakah penghasilan perbulan anda sebelum melakukan pembiayaan di BSI KC Bengkulu S Parman 1?
- 4 Berapakah tambahan modal yang anda dapatkan dari BSI KC Bengkulu S Parman 1?
- 5 Berapakah penghasilan anda perbulan setelah melakukan pembiayaan di BSI KC Bengkulu S Parman 1?
- 6 Apakah yang dilakukan pihak bang setelah memberikan pembiayaan?

Bengkulu, Maret 2021 M
Rajab 1442 H

Penulis

Muhammad Zaki Yassir

Mengetahui,

Pembimbing I



Dr. Fatimah Yunus, M.A
NIP. 19603192000032003

Pembimbing II



Yunida Een Fryanti, M.Si.
NIP. 198106122015032003

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ade Putra
Jabatan : Mikro Banking Manager

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611140125
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Universitas : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Telah melaksanakan penelitian di Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1 terhitung 19 Mei s/d 14 Juni 2021 dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : *"Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman 1"*.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya, dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, Mei 2021
Kepala Waung Mikro BSI
KC Bengkulu S Parman 1


Ade Putra

Mikro Banking Manager





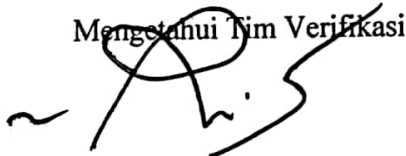
SURAT PERNYATAAN PLAGIASI

Nama : Muhammad Zaki Yassir
NIM : 1611149125
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Kelayakan Penyaluran Dana Pinjaman Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank Syariah Indonesia Kc Bengkulu S. Parman 1

Telah dilakukan verifikasi plagiat melalui <https://www.turnitin.com>.
Skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiat.

Demikian surat pernyataan ini di buat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam tinjauan ini maka akan dilakukan tinjauan ulang kembali.

Mengstahui Nim Verifikasi



Dr. Nurul Hak, M.A
NIP.196606161995031003

Bengkulu, Agustus 2021
Mahasiswa yang menyatakan



Muhammad Zaki Yassir
NIM. 1611140125