

Ace

*[Handwritten Signature]*

**OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA  
MIKRO KECIL DAN MENENGAH DALAM MEMBANGUN  
PEREKONOMIAN MASYARAKAT (STUDI KASUS  
PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP  
MEDAN PULO BRAYAN)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana pada Program Studi  
Perbankan Syariah*

**Oleh**

**SITI AMI HARYANI**  
**NPM : 1501270036**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
M E D A N  
2019**



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Unggul Cinta & Capaian S

Bankir: Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Eks menjabar suras ini agar disebatkan Nomor dan tanggalnya



**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : **SITI AMI HARYANI**  
 NPM : **1501270036**  
 Semester : **VII (Tujuh)**  
 Program Studi : **Perbankan Syariah**  
 Jenjang : **S1 (Strata Satu)**  
 Ketua Program Studi : **Selamat Pohan S.Ag, MA**  
 Dosen Pembimbing : **Dody Firman, S.E., M.M.**  
 Judul Skripsi : **OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN MASYARAKAT (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP MEDAN PULO BRAYAN)**

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
09/09/2019	*Perbaiki Bab IV Pembahasan ↳ pastikan memiliki keterkaitan dengan Bab I * Rasmulden & baris 3 disamping dengan perubahan pd Bab II Bab III ke mana 99		
07/09/2019	Karya Pengantar Ace mengizinkan Sadeg		

*Meyn Hujan*

Medan, 17 September 2019

Diketahui/disetujui  
Dekan

**Dr. Muhammad Qorib, MA**

Ketua Program Studi

29/9/2019

**Selamat Pohan S.Ag, MA**

Pembimbing

**Dody Firman, S.E., M.M.**



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

*Unggul, Cerdas & Terpercaya*

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Dia menjabar surat ini agar disebarkan  
 Nomor dan tenggalnya

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama Mahasiswa : Siti Ami Haryani  
 Npm : 1501270036  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Skripsi : Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)

Medan, 14 September 2019

Pembimbing Skripsi

*[Signature]*  
 Dody Firman, SE. MM

Disetujui Oleh:

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Diketahui/ Disetujui  
 Dekan  
 Fakultas Agama Islam

*[Signature]*

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
 Ketua Program Studi  
 Perbankan Syariah

*[Signature]*  
 Selamat Pohan, S. Ag, MA

Selamat Pohan, S. Ag, MA

Medan, 17 September 2019

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) eksemplar  
Hal : Skripsi a.n Siti Ami Haryani  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam

Di

Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa a.n Siti Ami Haryani yang berjudul "**OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN MASYARAKAT (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon)**", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana Strata Satu (S1) dalam Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing Skripsi

  
Dody Firman, SE, MM

UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO  
KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN  
MASYARAKAT (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH  
MANDIRI KCP MEDAN PULO BRAYAN)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)  
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**SITI AMI HARYANI**

**NPM : 1501270036**

**Pembimbing**

  
**Dody Firman, SE. MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO  
KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN  
MASYARAKAT (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH  
MANDIRI KCP MEDAN PULO BRAYAN)**

**Oleh:**

**SITI AMI HARYANI**

**NPM: 1501270036**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, September 2019

Pembimbing

Dody Firman, SE. MM

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

## HALAMAN PERSEMBAHAN



Puji syukur tak terhingga atas rahmat yang telah dianugerahkan Allah SWT hingga satu tanggung jawab telah terlaksana sudah. Sebuah karya baru saja tercipta dengan sentuhan suka duka dan pengorbanan yang terbingkai dalam cinta dan kasih sayang dari kesetiaan hati yang paling dalam. Sungguh salah satu surga dunia berada di sekeliling orang-orang yang kita sayangi dan menyayangi kita

### **Ku Persembahkan Karya Ini Untuk :**

Ayah dan Ibunda tercinta (Musarowadi dan Yatinem) atas segala pengorbanan, kasih sayang dan dukungan serta doa tulus yang tiada henti dan takkan pernah padam sepanjang masa dan akan terukir indah dalam relung hati ananda yang paling dalam beserta adik tersayang (Hariyo Wibowo, Hendra dan Hendri) yang selalu memberikan keceriaan dalam segala hal dan kasih sayang serta perhatiannya

Almamater Saya Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Keluarga Besar Perbankan Syariah  
Khususnya Angkatan 2015  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

### **Motto:**

**"Jawaban sebuah keberhasilan adalah terus belajar dan tak kenal putus asa"**

## PERNYATAAN ORISINALITAS



Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Siti Ami Haryani  
NPM : 1501270036  
Jenjang Pendidikan : S-1  
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: **“OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN MASYARAKAT (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)”**, merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 17 September 2019

Hormat Saya  
Yang Menyatakan,



**SITI AMI HARYANI**  
**NPM: 1501270036**



## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Siti Ami Haryani  
NPM : 1501270036  
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah  
HARI , TANGGAL : Sabtu, 05 Oktober 2019  
WAKTU : 08.00 WIB s/d Selesai

### TIM PENGUJI

PENGUJI I : Drs. H. Sarwo-Edi, MA  
PENGUJI II : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

### PANITIA PENGUJI

Ketua

Sekretaris

Dr. Muhammad Qorib, MA

Zailani, S.Pd.I, MA

## **ABSTRAK**

***Siti Ami Haryani. 1501270036. Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan). Dosen Pembimbing Dody Firman, S.E., M.M.***

*Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan.*

*Rumusan masalah yang diteliti adalah apa strategi yang dilakukan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan.*

*Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk angka. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis.*

*Hasil penelitian yang diperoleh adalah pemberian pembiayaan UKM oleh PT. Bank Mandiri Syariah KCP Pulo Brayan sudah lama dilakukan. Dan tujuannya adalah untuk membantuk kelompok UKM. Pemberian pembiayaan UKM kepada masyarakat dimaksudkan agar UKM dapat mengembangkan usaha mereka sebesar-besarnya.*

*Kata kunci: Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan, Usaha Mikro Kecil Menengah*

## **ABSTRACT**

***Siti Ami Haryani. 1501270036. The Optimalization of Funding Distribution at Midle Small Micro in Developing Society Economy (Case Study at Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan). Supervisor Dody Firman, S.E., M.M.***

*The purpose of this thesis is to know the strategy performed in Optimalization of Cost Distribution at Midle Small Micro in Developing Society Economy at UMKM in Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan.*

*The problem formulation researched is to know the strategy done in optimalizing Cost Distribution at Midle Small Micro in Developing Society Economy at UMKM in Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan.*

*The kind of research used in this research is qualitative research. The qualitative research is the data in the form of words or statemens in numbers. The qualitative research is analysis descriptive.*

*The research result dones is the giving funding for UKM by PT. Bank Mandiri Syariah KCP Pulo Brayan has ben done recently. The purpose is to form UKM group. The giving of funding for UKM in society is aimed that UKM can develop their efforts as well as possible.*

*Kata kunci: Optimalization of Funding Distribution, Middle Small Micro Business*

## KATA PENGANTAR



### *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul berjudul “Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)”. Selanjutnya sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, semoga kita menjadi orang-orang yang mendapat syafaatnya. Amin ya Robbal Alamin.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Musarowadi dan Ibunda Yatinem yang telah mendidik dan selalu memberikan dukungan tanpa batasan dengan penuh kasih sayang, semoga senantiasa tetap dalam lindungannya.
2. Bapak Dr. Agussani, MAP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA sebagai Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan III di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riyan Pradesyah, SE Sy, MEI selaku Sekretaris Prodi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Dody Firman, SE, MM selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing dan memberikan arahan dalam proses penyusunan skripsi ini.

9. Seluruh staf dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhamadiyah Sumatera Utara.

Semoga skripsi yang penulis selesaikan dapat memperkaya wacana intelektual, khususnya bagi ilmu-ilmu perbankan syariah. Dengan segala kerendahan hati, penulis memohon doa restu semuanya, agar ilmu yang telah diperoleh menjadi ilmu yang bermanfaat dan memberi berkah bagi kehidupan pribadi, keluarga dan masyarakat.

*Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Medan, 17 September 2019

Penulis



**Siti Ami Haryani**  
**NPM: 1501270036**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
a. Latar Belakang Masalah .....	1
b. Identifikasi Masalah.....	3
c. Rumusan Masalah.....	3
d. Tujuan Penelitian .....	3
e. Manfaat Penelitian .....	3
f. Sistematika Penulisan .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORETIS</b> .....	5
A. Kajian Pustaka.....	5
1. Pembiayaan bank Syariah .....	5
2. Penyaluran Dana.....	8
3. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.....	9
4. Akad-Akad Bank Syariah.....	14
5. Produk-Produk Bank Syariah.....	17
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	25
A. Rancangan Penelitian.....	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	25
C. Kehadiran Peneliti.....	26
D. Tahapan Peneliti.....	27
E. Data dan Sumber Data.....	27
F. Teknik Pengumpulan Data.....	28
G. Teknik Analisis Data.....	28
H. Pengecekan Keabsahan Temuan.....	30

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
A. Deskripsi Penelitian .....	32
1. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan .....	32
2. Visi dan Misi, dan Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri .....	33
3. Logo dan Makna Logo Bank Syariah Mandiri .....	34
4. Produk Bank Syariah Mandiri .....	34
5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas .....	36
6. Persyaratan dalam Penyaluran Pcmbiayaan .....	43
B. Temuan Penelitian .....	45
C. Pembahasan .....	48
1. Strategi dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank syariah Mandiri .....	48
2. Cara Mengatasi Permasalahan terhadap Optimalisasi Penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri .....	49
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	 <b>50</b>
A. Kesimpulan .....	50
B. Saran .....	50

#### **DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM).....	2
Tabel 2.1	Kajian Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 3.1	Pelaksanaan Waktu Penelitian.....	26
Tabel 4.1	Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM).....	45



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1.	Logo Dan Makna Logo Bank Syariah Mandiri.....	34
Gambar 4.2.	Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri.....	36
Gambar 4.3	Perbandingan Target dan Realisasi .....	46

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam beberapa tahun terakhir telah banyak penelitian yang dilakukan untuk mengkaji upaya-upaya dalam pengembangan usaha kecil dan menengah. Penelitian umumnya menyoroti keterbatasan pengembangan UMKM dikarenakan rendahnya aksesibilitas UMKM dalam mendapatkan kredit lunak dari lembaga keuangan. Rendahnya aksesibilitas UMKM terhadap lembaga keuangan dikarenakan UMKM tidak memiliki kolateral yang cukup untuk mendapatkan kredit sedangkan lembaga keuangan harus menjalankan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan keuangannya.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi.<sup>1</sup>

Program pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter.<sup>2</sup>

PT. Bank Syariah Mandiri sebagai lembaga perbankan syariah penuh (*Full Islamic Banking System*) yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Kecil Menengah (UKM), bila dilihat dari sisi teknik prosedur nampaknya tidak terlalu sulit untuk mentransformasi pola pembiayaan konvensional ke pola syariah. Tetapi pada aplikasi yang lebih jauh maka akan nampak beberapa kendala yang memerlukan penanganan yang lebih serius dan intensif melalui suatu analisis sehingga pembiayaan UKM dengan pola syariah yang di tangani oleh PT. Bank Syariah Mandiri bisa memudahkan, menguntungkan dan memberi manfaat kepada shahibul maal maupun mudharib.

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Bank Syariah

---

<sup>1</sup> Ananda, A.D. "Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang", *Jurnal Ilmu Ekonomi*.1(1) 120-142.

<sup>2</sup> Anggraini, F.D. "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" Di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang)", *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 1, No. 6 Tahun 2013.

Mandiri. Bank ini berkembang pesat sejak mulai didirikan. Ini membuktikan bahwa Bank Syariah Mandiri telah berhasil meningkatkan kinerja banknya dengan bekerja sama dengan pelaku UMKM.

**Tabel I.1**  
**Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

<b>Tahun</b>	<b>Pembiayaan (miliar)</b>	<b>Target (miliar)</b>	<b>Persentase Realisasi</b>
2014	19,250	22	87,50%
2015	21,478	25	85,91%
2016	24,331	27	90,11%
2017	26,903	29	92,77%
2018	29,179	32	91,18%

Dari data di atas dapat dilihat bahwa pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri selalu meningkat dari tahun ke tahun.

Pada dasarnya, Bank Syariah Mandiri melakukan penyaluran pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) berdasarkan dengan aturan yang telah ditetapkan. Pelaku UMKM diberikan kemudahan oleh pihak bank. Adapun masalah yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri adalah kurangnya informasi mengenai optimalisasi penyaluran yang selama ini belum banyak diketahui oleh pelaku UMKM. Selain itu, perkembangan UMKM di Indonesia masih belum mengembirakan. Masih banyak UMKM yang kekurangan modal. Pertumbuhan optimalisasi penyaluran pada UMKM rendah. Banyak pelaku UMKM yang tidak terdata sehingga penyaluran dana tidak lancar.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, pihak perbankan perlu memberikan uluran tangan yang lebih besar lagi kepada pelaku UMKM sehingga mereka dapat menikmati kucuran dana dari pihak bank sehingga dapat meningkatkan usaha mereka.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Informasi penyaluran pembiayaan UMKM belum tersosialisasi secara luas.
2. Pencapaian penyaluran pada pembiayaan UMKM belum sesuai harapan.

## **C. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa strategi yang dilakukan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri?
2. Bagaimana mengatasi permasalahan terhadap optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri?

## **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri.
2. Untuk mengatasi permasalahan terhadap optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri.

## **E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memberikan gambaran bagaimana dinamika optimalisasi penyaluran pembiayaan terhadap UMKM.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi lembaga-lembaga yang terkait dalam pembuatan kebijakan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **BAB I        PENDAHULUAN**

Bab ini berisi mengkaji latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, kegunaan, dan sistematika penulisan.

### **BAB II        LANDASAN TEORETIS**

Bab ini mengkaji teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail yang digunakan dalam penelitian.

### **BAB III        METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

### **BAB IV        PEMBAHASAN**

Bab ini berbasis hasil analisa dan pembahasan dari hasil penelitian.

### **BAB V        PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.

## BAB II LANDASAN TEORETIS

### A. Kajian Pustaka

#### 1. Pembiayaan Bank Syariah


##### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.<sup>3</sup>

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan dan mendukung upaya restrukturisasi pembiayaan terdapat pada Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرٍ فَإِنَّهَا إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ  
لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ



“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

---

<sup>3</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: YKPN UII P ress), h. 302

Dalam surat diatas Allah memerintahkan ketika memberikan hutang kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya maka berilah kelapangan waktu untuk membayar hutangnya sampai orang yang berhutang tersebut bisa membayarnya. Dan sesungguhnya memberikan hutang tersebut menyedekahkan semuanya maka menjadi amalan yang lebih baik.

Dari kutipan ayat Al-Qur'an di atas, digaris bawahinya pentingnya sedekah dan tuntunan akan perlunya toleransi terhadap nasabah jika sedang mengalami kesulitan (dalam arti sebenar-benarnya) membayar kewajibannya

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.<sup>4</sup>

### **b. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk<sup>5</sup>:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka 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.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.

---

<sup>4</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada 2011), h. 105-106

<sup>5</sup> Rivai, A & Ariyan, A *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) h. 681

- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:<sup>6</sup>

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usahayang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, dan sumber daya modal tidak ada.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam penyeimbang dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:<sup>7</sup>

- a. Pemilik  
Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- b. Karyawan  
Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- c. Masyarakat

---

<sup>6</sup>Rivai, A & Ariyan, A *Islamic Banking* (Jakarta:Bumi Aksara, 2010), h. 682

<sup>7</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: YKPN UII Press, 2004), h.



## 1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

## 2) Debitur

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang di-inginkannya (pembiayaan) konsumtif.

## 3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

## d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

## e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agartetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

## 2. Penyaluran Dana

Penyaluran dana adalah transaksi penyediaan dana dan atau barang dan fasilitas lainnya kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan syariah Islam.<sup>8</sup>

Jenis penyaluran dana berdasarkan tujuan:

- a. Modal kerja, yaitu penyaluran dana yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan usaha bagi pembelian .
- b. Investasi yaitu penyaluran dana yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan sarana.
- c. Konsumtif, yaitu menyalurkan dana yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: YKPN UII Press, 2000), hlm. 94

### **3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

#### **a. Definisi Mikro Kecil dan Menengah**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha mikro kecil adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro kecil sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha kecil yaitu:

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

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

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

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

#### **b. Beberapa Kajian Pengembangan UMKM**

Karakteristik dan jenis UMKM sebenarnya sangat heterogen dan merupakan indikasi bahwa generalisasi kebijakan terhadap UMKM akan sulit mencapai tujuan yang diharapkan. Sementara itu, kebijakan dengan pendekatan secara individual usaha juga sulit dilakukan karena berbagai keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Oleh karena itu Yoseva (2006) menyarankan pada tahap awal pengembangan UMKM dapat ditempuh melalui pendekatan sentra bisnis.

Untuk mendukung pertumbuhan UMKM, maka dilakukan upaya-upaya baik yang berupa finansial maupun non-finansial. Dalam penelitiannya Yoseva (2006) mendapati bahwa 59,2% UMKM mengalami peningkatan omset perbulan setelah mendapat dukungan finansial. Sedangkan 20,2% UMKM tidak mengalami perubahan omset dan 7,8% UMKM malah mengalami penurunan omset setelah mendapat bantuan finansial. Hasil kajian juga menunjukkan bahwa program dukungan non-finansial sampai tingkat tertentu dirasakan cukup bermanfaat terutama dalam kaitannya terhadap layanan informasi, pembiayaan, pemasaran dan bahan baku.

Menurut Said dan Widjaja (2007), pengembangan UMKM mengacu pada pola pembiayaan yang dirancang dalam bentuk langsung, yaitu:

1. Hibah,
2. Dan bergulir,
3. Suku bunga murah,
4. Subsidi suku bunga.

Model pembiayaan di atas dikembangkan oleh beberapa departemen seperti Kementerian Koperasi dan UMKM, Departemen Pertanian, Kelautan dan Perikanan, Perindustrian dan Perdagangan.

### c. **Klasifikasi dan Ciri-Ciri UMKM**

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

- a. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sector informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima
- b. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *SmallDynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *FastMoving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)

Ciri-Ciri Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

- 1) Bahan baku mudah diperoleh.
- 2) Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi.
- 3) Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun.
- 4) Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
- 5) Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar local/domestic dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
- 6) Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.<sup>9</sup>

### d. **Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah** Pemberdayaan UMKM merupakan perlakuan yang diberikan terhadap

UMKM yang tidak berdaya supaya menjadi berdaya dalam arti menghilangkan atau paling tidak mengurangi kelemahannya serta mengaktualkan potensi dan memanfaatkan peluangnya. UMKM yang berdaya adalah UMKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap

---

<sup>9</sup>Rahman, A. *Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah*, Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi.1(1) 11-15,2009

investor, sumber bahan baku, calon konsumen dan para stakeholder lain, serta memiliki daya saing yang kuat.

Dalam rangka meningkatkan kemampuannya UMKM membutuhkan: pelatihan, pendampingan, konsultasi, dan temu usaha. Berkaitan dengan fungsi pendampingan dan konsultasi, selama ini berbagai lembaga/instansi telah melakukannya seperti: Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) di Departemen Pertanian, Petugas Lapangan Keluarga Berencana (PLKB) di BKKBN, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN), Perguruan Tinggi, konsultan swasta dan sebagainya.

UMKM yang berdaya adalah UMKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen serta para stakeholder, memiliki daya saing yang kuat. Untuk mencapai hal tersebut dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain: meningkatkan akses keperbankan/lembaga keuangan, pemberdayaan KKMB, melalui kemitraan, dan meningkatkan kemampuan kewirausahaan.<sup>10</sup>

#### **e. Sumber permodalan**

UMKM memerlukan dana dari sumber permodalan, di lain pihak sumber permodalan memiliki cukup dana untuk disalurkan kepada UMKM, akan tetapi terjadi suatu gap sehingga kedua kutub tersebut tidak pernah ketemu sehingga tidak terjadi transaksi.

Kendala-kendala yang menjadi penyebab sulitnya UMKM mengakses sumber permodalan antara lain: tidak saling mengenal antara sumber permodalan dengan UMKM, adanya perbedaan kebiasaan di mana para pengusaha UMKM tidak terlalu akrab dengan pembukuan sementara di lain pihak perbankan sangat akrab dengan pembukuan, ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha termasuk sulitnya memenuhi persyaratan administratif yang diminta pihak pemilik dana.<sup>11</sup>

Salah satu kelemahan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah kemampuan permodalan. Oleh karena itu, membantu akses kesumber permodalan atau pemberi/penyedia kredit akan memecahkan sebagian masalah kebutuhan permodalan perusahaan. Dalam kenyataannya banyak UMKM memerlukan dana

---

<sup>10</sup> Muhammad. *Sistem dan Prosedur operasional Bank Syariah*. (Yogyakarta: YKPN UII Press, 2000), h.74

<sup>11</sup> Ali.Z, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 40-45

dari sumber permodalan, di lain pihak sumber permodalan memiliki cukup dana untuk disalurkan kepada UMKM, akan tetapi terjadi suatu gap sehingga kedua kutub tersebut tidak pernah ketemu sehingga tidak terjadi transaksi. Kendala-kendala yang menjadi penyebab sulitnya UMKM mengakses sumber permodalan antara lain: tidak saling mengenal antara sumber permodalan dengan UMKM, adanya perbedaan kebiasaan di mana para pengusaha UMKM tidak terlalu akrab dengan pembukuan sementara di lain pihak perbankan sangat akrab dengan pembukuan, ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha termasuk sulitnya memenuhi persyaratan administratif yang diminta pihak pemilik dana.

Suatu hal yang wajar apabila pemilik dana dalam memberikan pendanaan kepada pihak lain dengan sangat hati-hati, sebab siapapun dalam melepaskan dananya berharap bahwa dana itu aman, dalam arti dana tersebut dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan daripadanya. Tanpa adanya saling mengenal tidak mungkin pemilik dana memberikannya kepada pihak lain, hal ini sepadan dalam kehidupan sehari-hari orang tidak akan menikah kalau masing-masing belum saling kenal.<sup>12</sup>

UMKM seringkali tidak melakukan pembukuan atau membuat pembukuan yang sangat sederhana, di mana berbagai biaya tidak diperhitungkan dengan jelas seperti: tidak dilakukan penyusutan terhadap aktiva tetap, tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja pribadi atau keluarga, dan tidak memisahkan asset perusahaan dengan kekayaan pribadi. Kondisi ini akan menimbulkan kesulitan kepada pihak pemilik dana untuk melakukan kelayakan usaha.

Kelayakan dari usaha yang akan dibiayai merupakan suatu pegangan bagi sumber permodalan (pemilik modal) untuk menentukan apakah akan mendanai usaha tersebut atau tidak. Oleh karena itu kemampuan menyusun studi kelayakan menjadi sangat penting, sebab mungkin saja sebenarnya usaha yang akan dibiayai itu sangat potensial dan akan mampu memberikan keuntungan yang besar, akan tetapi karena penyajian dalam studi kelayakannya tidak menggambarkan potensi ril kalau usaha itu dibiayai, maka sumber permodalan tidak mau memberikan pendanaan. Dengan perkataan lain walaupun usaha itu akan memberikan keuntungan yang besar, tapi kalau kelayakan usahanya tidak mampu meyakinkan

---

<sup>12</sup>Muhammad. *Sistem dan Prosedur operasional Bank Syariah*. (Yogyakarta: YKPN UII Press,2000), h.52

sumber permodalan, maka usaha itu tidak akan didanai. Upaya-upaya yang dilakukan antara lain: mempertemukan UMKM dengan para pemilik dana, memberikan pelatihan pembukuan dan penyusunan studi kelayakan usaha atau proposal pengajuan dana.<sup>13</sup>

#### 4. Akad-Akad Bank Syariah

Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dan menanggung risiko usaha dan berbagi hasil usaha antara pemilik dana (*shahibul mal*) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (*mudharib*), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisaberstatus peminjam dana atau pengelola usaha. Pengelolaan dana tersebut didasarkan pada akad-akad yang disesuaikan kaidah muamalat.<sup>14</sup>

Menurut fiqh muamalat membagi akad menjadi dua yaitu,:

A. Akad *tabarru,,*, yaitu segala macam perjanjian yang menyangkut *non-profit transaction*. Transaksi ini dilakukan dengan tujuan tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan yang hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Contoh akad *tabarru,,* adalah sebagai berikut:<sup>15</sup> 1.) *Wadiah (Depositary)*

Titipan dari satu pihak kepada pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat bila pemilik menghendaki.

2.) *Kafalah (Guaranty)*

Akad pemberian garansi/jaminan oleh pihak bank kepada nasabah untuk menjamin pelaksanaan proyek dan pemenuhan kewajiban tertentu oleh pihak yang dijamin.

3.) *Wakalah (Deputyship)*

Wakalah secara sederhana merupakan akad pemberi kuasa dari muwakil (pemberi kuasa) kepada wakil (penerima kuasa) untuk

---

<sup>13</sup>Nitisusatro, M Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan (Bandung:Alfabeta,2012), h.83

<sup>14</sup>Machmud, A & Rukmana. Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di indonesia.Jakarta:Erlangga (2010) *Ibid, hlm 27.hlm.26-27.*

<sup>15</sup>Machmud, A & Rukmana. Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di indonesia.Jakarta:Erlangga (2010) *Ibid, hlm 27., hlm 26.*

melaksanakan suatu taukil (tugas) atas nama pemberi kuasa. Dasar hukum wakalah terdapat dalam Q.S. An-Nisaa (4) ayat ke 35 .

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَأَبْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِمْ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقُ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا

“Dan jika kamu khawatirkan ada persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang hakam dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan. Jika kedua orang hakam itu bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-isteri itu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.”

#### 4.) *Hiwalah (Transfer Service)*

Akad yang mengharuskan pemindahan utang dari yang ber-tanggung kepada penanggung jawab yang lain.

#### 5.) *Ar-Rahn (Mortgage)*

Menahan salah satu harta milik nasabah yang memiliki nilai ekonomis sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.

#### 6.) *Al-Qardh (Soft and Benevolent Loan)*

Pemberian harta kepada nasabah yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

#### 7.) *Dhaman*

Menggabungkan dua beban ( tanggungan ) untuk membayar utang, menggadaikan barang, atau menghadirkan orang pada tempat yang telah ditentukan.<sup>16</sup>

B. Akad *tijaroh (compensational contract)* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *profit transaction*. Akad-akad ini dilakukan dengan mencari keuntungan atau bersifat komersil, akad *tijaroh* antara lain sebagai berikut:

#### 1. *Murabahah (Deferred Payment Sale)*

<sup>16</sup>Machmud, A & Rukmana. Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di indonesia.Jakarta:Erlangga (2010) *Ibid, hlm* 27.



Akad jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

2) *Musyarakah (Partnership, Project Financing Participation)*

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak melakukan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

3) *Salam (In-front Payment Sale)*

Pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantaran kemudian.

4) *Istishna (Purchase by Order or Manufacture)*

Pembiayaan jual beli yang dilakukan bank dan nasabah dimana penjual (pihak bank) membuat barang yang dipesan oleh nasabah.

5) *Ijarah (Operational Lease)*

Perjanjian sewa yang memberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewanya berakhir maka barang dikembalikan kepada pemilik, namun penyewa juga dapat memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.

6.) *Muzara'ah*

Yaitu bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan tanaman pertanian setahun.

7.) *Musyaqoh*

Yaitu bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan pada tanaman pertanian tahunan.

8.) *Mukhabarah*

Yaitu *muzara'ah* tetapi bibitnya berasal dari pemilik tanah.

## 5. Produk-Produk Bank Syariah

Produk umum perbankan syari'ah merupakan penabungan berkenaan cara penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syari'ah seperti yang telah diuraikan. Dalam sistem perbankan syari'ah, terdapat beberapa produk yang telah dioperasikan atau diaplikasikan dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat.

Namun demikian, terdapat sejumlah produk perbankan syari'ah yang belum diterapkan karena beberapa alasan. Namun, telah diterapkan di beberapa Negara yang mayoritas berpenduduk muslim. Produk-produk perbankan syari'ah yang telah mendapat rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional untuk dijalankan antara lain sebagai berikut:<sup>17</sup>

### a. *Mudharabah*

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul. Atau lebih tepatnya adalah proses seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah sebuah akad kerja sama antara pihak dimana pihak pertama (*shahib al mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah*, dibagi menurut kesepakatan yang diuntungkan dalam kontrak. Apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama bukan akibat kelalaian si pengelola. Yang di atur dalam firman allah swt.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
وَأذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah. (QS. Al-Jumu'ah : 10)

<sup>17</sup> Ali.Z, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 40-45

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا  
 أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفْتُمْ فَادْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ  
 الْحَرَامِ وَادْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ  
 لَعِينَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya : Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu (QS. Al-Baqarah : 198)

Kedua ayat di atas, secara umum mengandung kebolehan akad mudarabah, yang menjelaskan bahwa mudharib (pengelola) adalah orang berpergian di bumi untuk mencari karunia Allah.

#### b. Murabahah

*Murabahah* merupakan salah satu produk perbankan syari'ah baik kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli. Perbedaannya dengan riba ialah kalau riba bunga atau keuntungan yang jumlahnya sama dengan pokok pinjaman atau lebih.<sup>18</sup> Riba berasal dari rab-a yang artinya menambah atau melebihi sementara ribh berasal dari akar rabiha yang artinya memperoleh atau keuntungan. Tentu saja ayat di atas menjelaskan bahwa keuntungan bukanlah satu bentuk riba.<sup>19</sup>

Yang di atur dalam firman allah swt. Surat Al-Baqarah Ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
 الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ  
 اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ  
 وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
 خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan

<sup>18</sup> Arifin.Z, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet , 2006), hlm 68

<sup>19</sup> Lewis. M,K & Latifa, M.A *Perbankan Syariah: Prinsip,praktek dan prospek*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta. hlm 57

mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Sesuai dengan ayat diatas, Allah menjelaskan bahwa segala bentuk jual beli diperbolehkan dengan syarat tidak mengandung konsep riba. Pada penerapan jual beli murabahah boleh dilakukan oleh perusahaan pembiayaan dengan syarat menjauhi konsep riba dalam setiap transaksi. Setelah terjadi kesepakatan pembiayaan kredit atas suatu barang maka perusahaan pembiayaan harus terlebih dahulu membelikan barang pesanan kemudian klien membayar kredit awal sesuai skema kredit yang dipilih.

c. *Musyarokah*

*Musyarokah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu. Dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

d. *Wadiah*

*Wadiah* dalam tradisi fiqih Islam, dikenal dengan prinsip titipan atau simpanan. *Wadiah* juga diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain. Dapat dikatakan bahwa sifat dari *wadiah* menjadi produk perbankan syari'ah berbentuk giro yang merupakan titipan murni (*yad dhomanah*).

e. *Ijarah*

*Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. *Ijarah* juga dapat diartikan *lase contract* dan juga *hire contract*. Karena itu, *ijarah* dalam konteks perbankan syari'ah adalah suatu *lase contract*. *Lasecontract* adalah suatu lembaga keuangan menyewakan peralatan, baik dalam bentuk sebuah bangunan maupun barang, seperti mesin-mesin, pesawat terbang dan lain-lain.

f. *Qord Al-Hasan*

*Qord Al-Hasan* dalam operasional perbankan syari'ah merupakan salah satu produk yang ditawarkan dari segi pembiayaan. *Qord ak-hasan* adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata-mata. Dalam hal ini, peminjaman tidak dituntut untuk mengembalik apapun kecuali modal pinjaman. Namun, nabi Muhammad SAW mengalahkan agar para sahabat memberikan *profite* sebagai terimakasih kepada orang yang telah meminjamkan.

### B.Kajian Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pendukung penelitian ini, maka di bawah ini peneliti tampilkan penelitian-penelitian terdahulu yaitu:

**Tabel 2.1**

#### Kajian Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Kesimpulan
Septiana <sup>20</sup>	Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Bogor	menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah dari BMT berdasarkan hasil model logit adalah <i>dummy</i> akses pinjaman perbankan konvensional, <i>dummy</i> jenis kelamin, dan <i>dummy</i> jenis usaha perdagangan. Faktor yang mempengaruhi perkembangan keuntungan usaha berdasarkan analisis OLS adalah lam Pendidikan, jumlah pembiayaan mikro syariah BMT, perubahan omset dan total aset. Hasil

<sup>20</sup> Septiana, R.M. "Analisis dampak pembiayaan Mikro Syariah terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Bogor" (Bogor, 2013)

		penelitiannya juga menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan mikro syariah BMT berpengaruh positif terhadap perkembangan keuntungan usaha UMKM.
Elvia <sup>21</sup>	Peran Pembiayaan Warung Mikro Dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Yogyakarta	dari enam variabel independen (X) yang digunakan yaitu: 1). Proses awal pengajuan pembiayaan, 2). Kesesuaian besar pembiayaan, 3). Besar margin, 4). Jangka waktu pelunasan, 5). Peran kelembagaan, 6). Efek pembiayaan. Dan variabel dependen (Y) yang digunakan yaitu: 1). Modal, 2). Pendapatan, 3). Keuntungan. Menunjukkan bahwa hanya ada dua variabel (X) yang memiliki pengaruh terhadap variabel (Y), yaitu kesesuaian besar pembiayaan dan efek pembiayaan.
Anggraeni <sup>22</sup>	“Akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah dan dampaknya terhadap perkembangan usaha : kasus BMT Tadhibirul Ummah Kabupaten Bogor”.	Menyatakan bahwa akses UMKM terhadap perbankan jauh lebih kecil dibandingkan responden kontrol. Sebagian besar masyarakat UMKM menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan komplementer dengan perbankan formal (66,67%). Rata-rata jumlah

<sup>21</sup> Cahya, E. “Peran pembiayaan warung mikro dalam meningkatkan perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Yogyakarta“ *Journal Research Repository* , 3(1) 1-5(2017).

<sup>22</sup> Anggraeni, L."Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Studi Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor." *Jurnal al-Muzara'ah* 1.(1) 56-67 (2013).

		<p>pinjaman dan simpanan responden BMT lebih kecil dari UMKM kontrol, yaitu Rp. 2,92 jt dan 11,94 jt. Faktor-faktor yang mempengaruhi UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah dari BMT adalah variabel dummy akses simpanan, umur pengusaha UMKM, dummy jenis usaha 2 (manufaktur), serta omset usaha dengan nilai odds ratio sebesar 17,514 ,1,191, 26,353 dan 1,000. Dan pembiayaan mikro syariah dari BMT dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan UMKM. Dengan memberikan rata-rata peningkatan keuntungan sebesar 6,21% dari Rp. 79,12 juta menjadi Rp. 84,03 juta per tahun serta peningkatan keuntungan usaha UMKM dipengaruhi oleh faktor lama pendidikan, lama usaha, besarnya pembiayaan syariah BMT dan besarnya kredit konvensional. Metode yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan metode regresi linear berganda dengan pengambilan sampelnya (teknik non probability sampling sebanyak 45 responden) dan pengambilan datanya berupa</p>
--	--	---

		(metode purposive sampling)
Pato <sup>23</sup>	“Analisis pemberian kredit mikro pada Bank Syariah Mandiri cabang Manado”.	Menyatakan bahwa penyaluran dana pembiayaan kepada masyarakat, skem pembiayaan yang sering digunakan adalah pembiayaan Murabahah dan Pembiayaan Dana Berputar (PDB). Kendala yang sering dialami adalah terjadinya pelanggaran syariah yang dilakukan nasabah, yaitu pembelian atas objek yang akan dijamin tidak disertai kuitansi pembelian barang serta yang paling sering adalah kendala keterlambatan pembayaran angsuran, sehingga BSM mengenakan denda sebesar 0,00069%, adapun cara mengatasinya dengan rescheduling, reconditioning dan restructuring. Namun setelah tahun 2010 menunjukkan bahwa pembiayaan Murabahah oleh PT. Bank Syariah Mandiri cabang Manado mengalami peningkatan dari tahun ke tahun serta nasabahnya terdiri dari Muslim dan Non-Muslim dan dalam penyelesaian sengketa dilakukan dengan musyawarah dan mufakat. Penelitian ini menggunakan

<sup>23</sup> Pato, S. "Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado." *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (EMBA)*. 1(4):875-885 (2013).



		metode analisis deskriptis dengan metode pengumpulan data berupa: Observasi, wawancara dan dokumentasi.
--	--	---

**Persamaan:**

Penelitian terdahulu memiliki persamaan dengan penelitian yang sekarang yaitu mengenai penyaluran pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah di perbankan syariah.

**Perbedaan:**

Perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu penelitian terdahulu hanya meneliti tentang dampak yang terjadi di pembiayaan yang disalurkan perbankan, sedangkan penelitian yang sekarang meneliti tentang cara mengoptimalkan masalah pada kendala penyaluran pembiayaan pada perbankan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk angka. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.<sup>24</sup>

Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis. Faktual dengan penyusunan yang akurat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, actual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan anantara fenomena yang dimiliki. Maksud dari penelitian ini diharapkan dapat diperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai optimalisasi penyaluran UMKM.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi yang diambil sebagai obyek penelitian penulis adalah Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon yang beralamat di KCP Medan Pulo Brayon. JL. Yos Sudarso Kompleks Ruko Mega Glugur ( Depan Dharmawangsa) No 3-4, Sumatera Utara.

##### **2. Waktu Penelitian**

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan November 2018 sampai September 2019.

---

<sup>24</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2006), h.13.

**Tabel 3.1**  
**Pelaksanaan Waktu Penelitian**

Proses penelitian	Bulan/Mingguan																							
	November 2018				Desember 2018				Januari 2019				Februari 2019				September 2019				Oktober 2019			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan judul	■																							
Penyusunan proposal		■	■	■	■																			
Bimbingan proposal					■	■	■	■	■	■														
Seminar proposal												■	■											
Pengambilan data																	■							
Bimbingan skripsi																	■	■	■					
Sidang skripsi																					■			

### C. Kehadiran Peneliti

Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif kehadiran peneliti salah satunya sebagai instrumen kunci. Dengan itu peneliti di lapangan sangat mutlak hadir atau terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berkenaan dengan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data-data yang diperoleh betul-betul valid. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu-waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal.

#### **D. Tahapan Penelitian**

Tahapan dalam penelitian ini ada 4 tahapan yaitu:

1. Tahap pra lapangan  
Tahap ini meliputi menyusun rancangan penelitian, mengurus perizinan penelitian, memilih dan memanfaatkan informan.
2. Tahap pekerjaan lapangan  
Tahap ini meliputi memahami latar penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta mengumpulkan data.
3. Tahap analisis data  
Tahap ini meliputi analisis selama dan setelah pengumpulan data.
4. Tahap penulisan hasil laporan penelitian

#### **E. Data dan Sumber Data**

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan sekunder.

1. Data primer adalah data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri (bukan orang lain) dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada.<sup>25</sup> Yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari pihak Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon. Data primer dilakukan dengan wawancara.
2. Data sekunder adalah data yang merupakan pelengkap bagi data primer yang diperoleh dari sumber penelitian dengan mempelajari berbagai sumber dokumen. Sumber dan dokumen tersebut diperoleh dari objek penelitian yang memiliki relevansi. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data mengenai perusahaan yang dikumpulkan selama penelitian.

Jenis data yang dikumpulkan adalah dalam bentuk kualitatif. Sedangkan yang dijadikan sumber data penelitian adalah staf keuangan Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon. Karakteristik sumber data mencakup penyaluran pembiayaan pada usaha mikro kecil menengah.

---

<sup>25</sup>Juliandi A dan Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2014), h.66.

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Di dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

### 1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui wawancara dan pencatatan gejala-gajala yang diselidiki.

### 2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah mencari referensi dari buku-buku dan referensi lainnya yang dapat membantu penulis dalam menyusun penulisan ini.

### 3. Dokumentasi (studi pustaka)

Dokumentasi yaitu teknis yang digunakan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang ada pada objek penelitian dalam hal ini adalah perusahaan Bank Syariah MandiriKCP Medan Pulo Brayon.

### 4. Observasi

Observasi merupakan salah satu alat penting untuk pengumpulan data dalam penelitian kualitatif. Pengamatan tersebut didasarkan pada tujuan riset dan pernyataan riset.

## **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit melakukan sistesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan akan dipelajari, membuat kesimpulan, mudah dipahai oleh diri sendiri dan orang lain. Tujuan dari analisis data adalah untuk mendeskripsikan sebuah data sehingga bisa di pahami, dan juga untuk membuat kesimpulan atau menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti.<sup>26</sup>

Dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Melakukan analisis adalah pekerjaan yang sulit, memerlukan kerja keras. Analisis memerlukan daya kreatif serta kemampuan intelektual yang tinggi.

---

<sup>26</sup>*Ibid*,h.244.

Menurut Moleong (2006:287-308) dalam Prastowo (2011:36) ada tiga model analisis data yang selama ini digunakan dalam penelitian kualitatif yaitu metode perbandingan tetap, metode analisis data menurut Spradley dan metode analisis data menurut Miles dan Huberman terdapat empat jalur analisis data kualitatif, yaitu mencakup: (1) pengumpulan data, (2) reduksi data, (3) penyajian data, dan (4) menarik kesimpulan. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1. Pengumpulan data

Peneliti melakukan pengumpulan semua data yang berkaitan dengan penelitiannya secara objektif, apa adanya serta sesuai dengan hasil observasi. Data hasil wawancara dilakukan terhadap informan atau 47 responden terkait serta dokumentasi kegiatan yang berkaitan dengan judul penelitian.

### 2. Reduksi Data

Data yang terdapat dalam penelitian ini akan direduksi, agar tidak bertumpuk-tumpuk guna untuk memudahkan pengelompokan data serta memudahkan dalam menyimpulkannya. Menurut Miles dan Huberman menjelaskan bahwa reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan yang tertulis dari lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsung.

### 3. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun dari kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan, penyajian data berbentuk teks naratif diubah menjadi bentuk jenis matriks, grafiks, dan bagan. Semua dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu dan mudah diraih sehingga peneliti dapat mengetahui apa yang terjadi untuk menarik kesimpulan. Penyajian data merupakan bagian dari proses analisis.

#### 4. Kesimpulan

Kesimpulan diambil setelah dilakukan pengolahan data dan analisis data. Kesimpulan bertujuan untuk memberikan gambaran final dari hasil penelitian yang berhubungan dengan maksud dan tujuan penelitian.

#### H. Pengecekan Keabsahan Temuan

Keabsahan temuan dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan temuan hasil penelitian dengan cara:

##### 1. Perpanjangan pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.<sup>27</sup> Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.<sup>28</sup>

##### 2. Ketekunan pengamatan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketekunan itu ibarat kita mengecek soal-soal, atau makalah yang telah dikerjakan, apakah ada yang salah atau tidak. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

---

<sup>27</sup> Moleong, L.J. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2002), h. 248.

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,, 2006), h. 272.

### 3. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.<sup>29</sup>

Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk pengecekan data tentang keabsahannya, membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen dengan memanfaatkan berbagai sumber data informasi sebagai bahan pertimbangan. Dalam hal ini penulis membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara dan juga membandingkan hasil wawancara dengan wawancara lainnya.

---

<sup>29</sup> *Ibid*, h. 273.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Penelitian**

##### **1. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon**

PT. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank nasional terbesar di Indonesia dan dikenal sebagai bank dengan pelayanan terbaik. Mandiri bank dibentuk sebagai hasil merger dari 5 (lima) bank di bawah Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) , yakni PT. Bank Bali Tbk, PT. Bank Universal Tbk, PT Bank Prima Express, PT Bank Artamedia, dan PT. Bank Patriot, yang prosesnya berhasil diselesaikan pada tahun 2002. Pada tahun 2004, Standart Chartered Bank dan PT. Astra Internasional Tbk mengambil alih PT Bank Mandiri Tbk dan memulai proses transformasi secara besar-besaran di dalam organisasi. Pelayanan prima PT Bank Mandiri meliputi produk keuangan yang lengkap dan inovatif, kemudahan dan keamanan bagi nasabah yang ditunjang oleh teknologi informasi, sistem manajemen resiko yang canggih dan terdepan, serta sumberdaya manusia yang handal.

Selanjutnya, pada tanggal 10 november 2004 Bank Mandiri mendirikan unit usaha syariah (UUS) yaitu PT. Bank Syariah Mandiri. PT. Bank Syariah Mandiri adalah unit usaha syariah (UUS) pertama yang menetapkan sistem *Office Chanelling* per 1 maret 2006, yang salah satunya terletak di Medan. Sejak itu, kinerja perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri terus meningkat. Hal ini tercermin dari meningkatnya hasil penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) di 145 cabang.

Berbagai produk yang ditawarkan PT. Bank Syariah Mandiri meliputi Mandiri Tabungan Syariah, Mandiri Pendidikan Syariah, Mandiri Deposito Syariah, Mandiri Giro Syariah, dan Mandiri Pembiayaan Kemilikan Rumah (KPR) Syariah. Dengan tawaran margin yang kompetitif untuk masing-masing produk tersebut. Selain itu, bagi nasabah yang telah membuka rekening di PT. Bank Syariah Mandiri maka secara otomatis transaksi perbankannya dapat juga dilakukan di seluruh cabang konvensional di seluruh Indonesia.

## **2. Visi dan Misi, dan Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri**

### **a. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri**

Visi PT. Bank Syariah Mandiri adalah menjadi penyedia jasa keuangan Syariah terkemuka di Indonesia, yang memiliki fokus pada segmen Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan *Consumers*.

Sedangkan misi PT. Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha keuangan sesuai prinsip syariah yang tumbuh secara berkesinambungan untuk mendapatkan hasil yang optimal.
2. Meyediakan produk dan jasa keuangan syariah yang memberi solusi atas kebutuhan nasabah sebagai upaya melengkapi layanan PT. Bank Syariah Mandiri.
3. Memperkerjakan karyawan dengan membekali pelatihan-pelatihan serta memberikan penghargaan atas prestasi kerja.
4. Melayani seluruh lapisan masyarakat dengan mempertahankan standar kualitas yang tinggi serta berusaha menjadi panutan dalam tata kelola usaha yang baik.

### **b. Tujuan dibentuknya PT. Bank Syariah Mandiri**

Tujuan dibentuknya Mandiri Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-muamalat secara Islam, agar terhindar dari praktek-praktek *riba'* atau jenis-jenis usaha yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dan juga dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- b. Menciptakan suatu keadilan dalam bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- c. Meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- d. Menjaga stabilitas ekonomi moneter. Dengan aktivitasnya PT. Bank Syariah Mandiri mampu menghindari pemanasan ekonomi akibat inflasi, menghindari persaingan tidak sehat.

- e. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan yang pada umumnya merupakan program utama negara-negara yang sedang berkembang.

### 3. Logo dan Makna Logo Bank Syariah Mandiri



Adapun arti dan makna logo Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

- a. Huruf kecil pada logo memiliki pengertian bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang ramah, rendah hati, dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap dengan sikap membumi.
- b. Lambang logo divisualkan membentuk gelombang berwarna emas merupakan lambang kemakmuran dengan harapan nasabah selalu bermitra dengan Bank Syariah Mandiri.
- c. Letak lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

### 4. Produk Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah menawarkan beragam produk keuangan yang biasa digunakan untuk memenuhi kebutuhan financial ekonomi masyarakat yang lebih aman dan sejahtera. Produk keuangan yang ditawarkan salah satunya dalam bentuk simpanan atau tabungan.

- a. Produk simpanan (funding products)
  - 1) Giro
    - BSM Giro
    - BSM Giro Valas
    - BSM Giro Singapore
    - BSM Giro Euro

## 2) Tabungan

- BSM Tabungan Berencana
- BSM Tabungan Investa Cendikia
- BSM Tabungan Dollar
- BSM Tabungan Pensiun
- BSM Tabungan Tabunganku
- BSM Tabungan Mabrur
- Tabungan Mabrur
- Tabungan Saham Syariah

## 3) Deposito

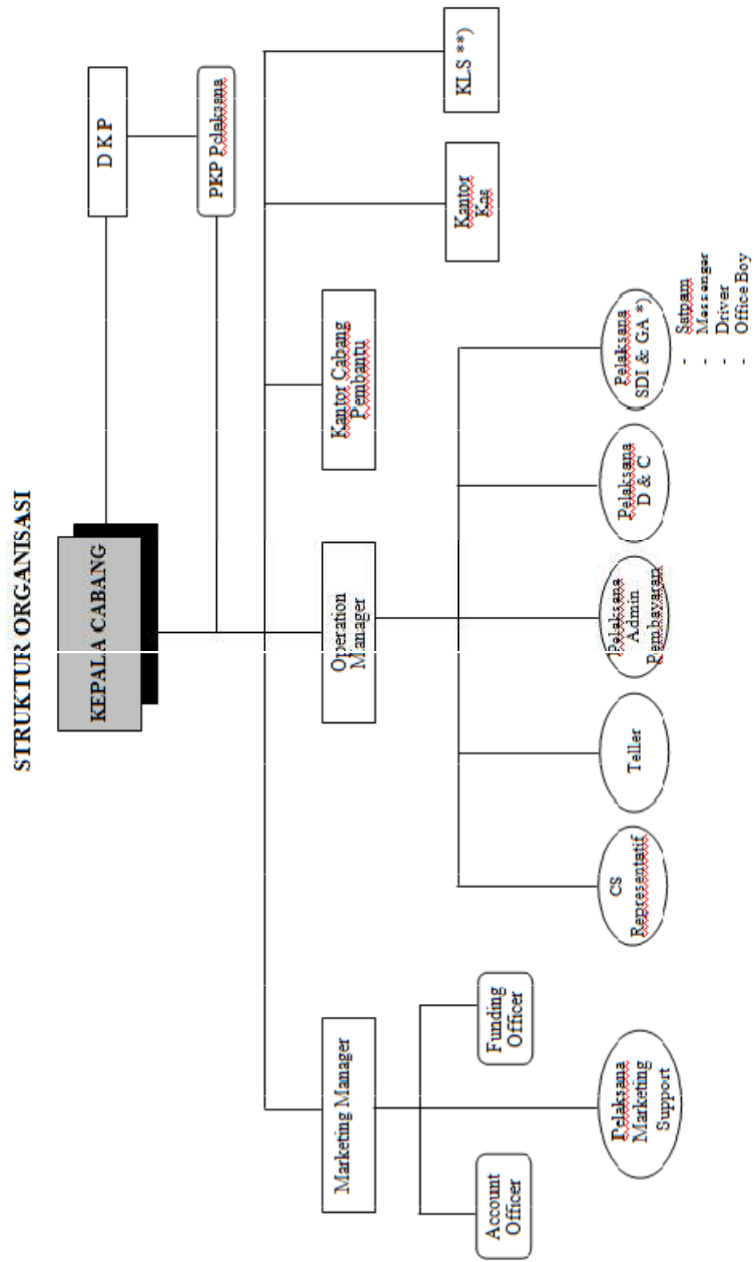
- BSM Deposito
- BSM Deposito Valas

## b. Produk Pembiayaan (Finance Products)

## 1) Pembiayaan konsumen

- BSM Impian
- Pembiayaan Pensiun
- Pembiayaan Griya BSM

### 5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas



### a. Struktur Organisasi

Sebuah perusahaan yang besar maupun kecil tentunya sangat memerlukan adanya struktur organisasi perusahaan, yang menerangkan kepada seluruh karyawan untuk mengerti apa tugas dan betasan-batasan tugasnya, kepada siapa dia bertanggungjawab sehingga pada akhirnya aktivitas akan berjalan secara sistematis dan terkoordinir.

Dalam struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan, sumber wewenang tertinggi berasal dari *Branch Manager* yang bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang diambil pada kantor KCP Medan Pulo Brayan. Selanjutnya *Branch Manager* mendelegasikan kepada *Branch Service Manager*. Dan *Office Channelling Manager* berfungsi sebagai pengawas kantor cabang. Struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan berbentuk garis dan staf dimana tanggung jawab dan wewenang di dalam perusahaan secara vertikal dan mencerminkan hubungan antara bagian-bagian yang horizontal.

### b. Uraian Tugas

Uraian struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan adalah sebagai berikut:

#### 1) *Branch Manager*

Tugas pokok

- a. Mengkoordinasikan perencanaan, pengarahan, koordinasi, dan pengawasan kegiatan bisnis cabang agar mencapai target finansial yang sudah ditetapkan oleh manajemen dan kegiatan operasional cabang agar dilaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku serta memastikan *service exelent* sudah dijalankan oleh seluruh bawahan.
- b. Memimpin tim untuk pencapaian semua target finansial.
- c. Membuat perencanaan penjualan (berkoordinasi dengan *head syariah branch banking*).
- d. Mengkoordinasikan, memeriksa, dan memberikan persetujuan sesuai wewenang pada seluruh transaksi kas, *customer service*, serta transaksi giro, transfer, dan kliring.

- e. Memonitor biaya-biaya yang timbul di bagiannya, demikian pula volume transaksi serta sumber daya yang ada di bagiannya guna memperoleh efisiensi kerja.
- f. Melaksanakan pembagian tugas bawahan serta membina kerja sama antar staf.

Kewajiban

- g. Mengelola portofolio total AUM dan new sales secara rutin.
- h. Memonitor aktivitas tenaga penjual untuk pencapaian target mereka.
- i. Membantu PFC untuk mencapai target mereka.
- j. Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan.
- k. Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan job description masing-masing serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan (ketepatan dan kelengkapan kehadiran).
- l. Wewenang
- m. Melakukan verifikasi serta override transaksi sesuai unit yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- n. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito lainnya.
- o. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
- p. Menandatangani advice debit, advice kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.
- q. Tanggung jawab
- r. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan pelayanan di cabang.
- s. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan operasional cabang.
- t. Memonitor agar pelayanan standar dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah terjaga.
- u. Memonitor setiap keluhan nasabah sekaligus memeriksa laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
- v. Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada prime customer.

## 2) *Office Channeling*

### *Manager* Tugas pokok

- a. Membantu cabang syariah khususnya dalam penjualan produk syariah.
- b. Membantu memberikan panduan dalam penjualan produk syariah, serta memberikan saran, strategi dan pelatihan.
- c. Terlibat dalam koordinasi penjualan produk syariah.
- d. Memimpin dan mengkoordinasi program motivasi penjualan produk syariah untuk *office channelling*.

### Kewajiban

- e. Secara langsung melaporkan kepada manager area Bank Syariah.
- f. Memberikan laporan harian kepada MIS Syariah (Management Information System)
- g. Memantau dan menganalisis kinerja perusahaan *office channeling*.
- h. Membantu aktivitas penjualan produk apabila dibutuhkan.
- i. Membantu perkembangan produk untuk disosialisasikan dan mengkoordinasi secara reguler program motivasi penjualan syariah.
- j. Wewenang

Memberikan saran kepada setiap cabang syariah apabila ada permasalahan yang bisa diatasi.

### Tanggung jawab

1. Memantau pencapaian target setiap cabang syariah.
2. Menentukan pembagian target setiap cabang syariah.

## 3) *Branch Service Manager*

### Tugas pokok

- a. Merencanakan dan mengevaluasi kegiatan yang dapat meningkatkan *cross selling* atas produk PT. Bank Syariah Mandiri.
- b. Maintain nasabah prima yang memberikan pengaruh besar pada portofolio cabang.
- c. Meningkatkan produk *knowledge* CS bank mengenai prosedur pelayanan maupun segi promosinya.



- d. Mendukung dan menjalankan *marketing campaign* kantor pusat dan memasarkan seluruh produk bisnis yang ada.
- e. Mencocokkan GL tiap awal dan akhir hari. Kewajiban
- f. Memonitor agar prosedur pelayanan standart dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah tercapai.
- g. Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
- h. Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada prime customer.
- i. Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan job description, serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan.
- j. Wewenang
- k. Membantu, menerima dan melayani kebutuhan transaksi nasabah.
- l. Melakukan verifikasi serta override transaksi sesuai batas yang ditetapkan oleh manajemen.
- m. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito, dan lainnya.
- n. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
- o. Menandatangani advice debet, advice kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.
- p. Tanggung jawab
- q. Memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan reveral penjualan dari staff service di cabang.
- r. Perencanaan serta pengawasan atas persediaan kas untuk menunjang kelancaran operasional serta dalam batas yang efisien termasuk memonitor batasnya.
- s. Mengkoordinir pengamanan dari kasanah serta pengamanan dari uang tunai bank selama jam kerja maupun diluar jam kerja.
- t. Mengawasi serta mengkoordinir terlaksananya proses transaksi di bagian kas secara aman, efektif dan tepat waktu.

#### 4) *Teller*

Tugas pokok

- a. Melayani transaksi nasabah dan calon nasabah sesuai aturan yang berlaku serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
- b. Melakukan *cross sell* produk bank syariah sesuai dengan target yang telah ditentukan.
- c. Memproses RTGS. Kewajiban
- d. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja profesional, efektif dan efisien.
- e. Melayani nasabah dengan baik.
- f. Membuat laporan yang dibutuhkan oleh atasan dalam kaitan pelaksanaan tugas yang diberikan dengan tepat waktu.
- g. Wewenang
- h. Menerima dan melayani transaksi tunai maupun nasabah baik rupiah maupun valas sesuai batas yang ditetapkan manajemen operasional.
- i. Memeriksa dan melakukan verifikasi keabsahan warkat.
- j. Tanggung jawab
- k. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai dengan aturan yang berlaku di PT. Bank Syariah Mandiri.
- l. Memeriksa secara teliti mengenai keabsahan warkat atau media lainnya sekaligus melakukan pemeriksaan terhadap seluruh transaksi yang ditangani.
- m. Melakukan pencocokan transaksi yang dilakukan antara fisik dengan pencatatan di komputer.

#### 5) *Customer Service*

(CS) Tugas pokok

- a. Melayani nasabah dan calon nasabah akan informasi tentang produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri.
- b. Melakukan *cross sell* produk PT. Bank Syariah Mandiri.
- c. Menangani keluhan nasabah sesuai sistem dan peraturan yang berlaku.

- d. Proses pembukaan rekening dan penutupan rekening.
- e. Mengeluarkan dan memblokir *VE card*.
- f. Mengurus kas kecil.
- g. *Keep and balancing* rekening kreditur.
- Kewajiban
- h. *Memelihara deposito berjangka*.
- i. *FFM (free format message) untuk cabang dan unit cabang lain*.
- j. *Releasing and bloking VE card*.
- k. *Memproses dan mengadministrasikan transaksi pajak*.
- l. *Wewenang*
- m. *Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah*.
- n. *Memberikan nomor rekening pada nasabah*.
- o. *Menyerahkan cek dan BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah*.
- p. *Tanggung jawab*
- q. *Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening*.
- r. *Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku di PT. Bank Syariah Mandiri untuk mencapai hasil yang memuaskan*.
- s. *Mengadministrasikan semua dokumentasi file operasional untuk CHO (kliring, PDC, LLG dan TT)*

#### **6) Personal Financial Consultant**

##### Tugas pokok

- a. Mencari informasi calon nasabah baik dari data base yang ada, media cetak, dan elektronik, dan lain-lain, sehingga diperoleh nasabah yang potensial sesuai dengan segmen yang dituju guna mencapai target portofolio yang sudah ditetapkan.
- b. Aktif melakukan *cross sell* serta *top up* dari *axisting* nasabah.
- c. Mencapai target *revenue to cost* yang telah ditentukan.

##### Kewajiban

- d. Memberikan pelayanan sesuai kebutuhan dan keinginan nasabah, termasuk pembukaan dan penutupan rekening, informasi produk (saldo dan transaksi), serta penanganan keluhan.
- e. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja yang profesional, efektif dan efisien.
- f. Secara konsisten terus berinteraksi dengan nasabah mengenai semua informasi tentang produk, dan program promosi.
- g. Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akn hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan adanya keluhan tersebut.
- h. Melayani nasabah dengan baik (kompeten, tanpa masalah, dan tepat waktu), baik melalui telepon maupun datang langsung sesuai prosedur yang berlaku.

#### Wewenang

- i. Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah.
- j. Memberikan nomor rekening kepada nasabah.
- k. Menyerahkan cek, BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah.

#### Tanggung jawab

- l. Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan yang tertuang dalam SISPRO, internal memo, peraturan bank indonesia dan peraturan pemerintah lainnya.
- m. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku.

### **6. Persyaratan dalam Penyaluran Pembiayaan**

Persyaratan administrasi yang harus dipenuhi oleh calon pengelola atau pengusaha kecil maupun menengah pada PT. Bank Mandiri Syariah KCP Pulo Brayan antara lain:

- 1. Untuk pembiayaan konsumtif dengan pengajuan minimal Rp. 50 juta (plafond), yaitu:
  - a. Usia 21-54 tahun (tidak melalui usia pensiun)
  - b. Masa kerja minimal 2 tahun
  - c. Fotocopy KTP suami istri sebanyak 2 buah

- d. Fotocopy kartu keluarga
  - e. Fotocopy surat nikah
  - f. Surat persetujuan suami/istri
  - g. Slip gaji asli selama 3 bulan terakhir
  - h. Surat keterangan/ rekomendasi dari perusahaan.
  - i. Fotocopy NPWP (bagi pengajuan diatas Rp. 100 juta.
  - j. Rekening bank selama 3 bulan terakhir
  - k. Fotocopy jaminan (tanah, bangunan, atau kendaraan yang dibeli).
  - l. Angsuran tidak melebihi gaji pokok.
2. Untuk pembiayaan koperasi, adalah sebagai berikut:
- a. Surat permohonan
  - b. Fotocopy NPWP
  - c. Fotocopy SIUP
  - d. Fotocopy TDP
  - e. AD/ART koperasi dan perubahannya
  - f. Surat pengesahan dari Departemen koperasi
  - g. Susunan pengurus koperasi yang disahkan oleh departemen koperasi
  - h. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
  - i. Laporan rapat anggota (RAT) tahunan selama 2 tahun terakhir
  - j. Data jaminan
  - k. Dokumen-dokumen lain yang menunjang usaha
  - l. Nasabah harus melakukan mutasi keuangan di Bank Syariah.
3. Untuk pembiayaan koperasi (PT/CV) antara lain:
- a. Surat permohonan
  - b. Fotocopy NPWP
  - c. Fotocopy SIUP
  - d. Fotocopy TDP dan kelengkapan izin usaha lainnya
  - e. Fotocopy KTP direksi
  - f. Akad pendirian dan perubahannya
  - g. Fotocopy rekening Koran 2 tahun terakhir
  - h. Surat pengesahan dari Departemen kehakiman

- i. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- j. Data jaminan.

## **B. Temuan Penelitian**

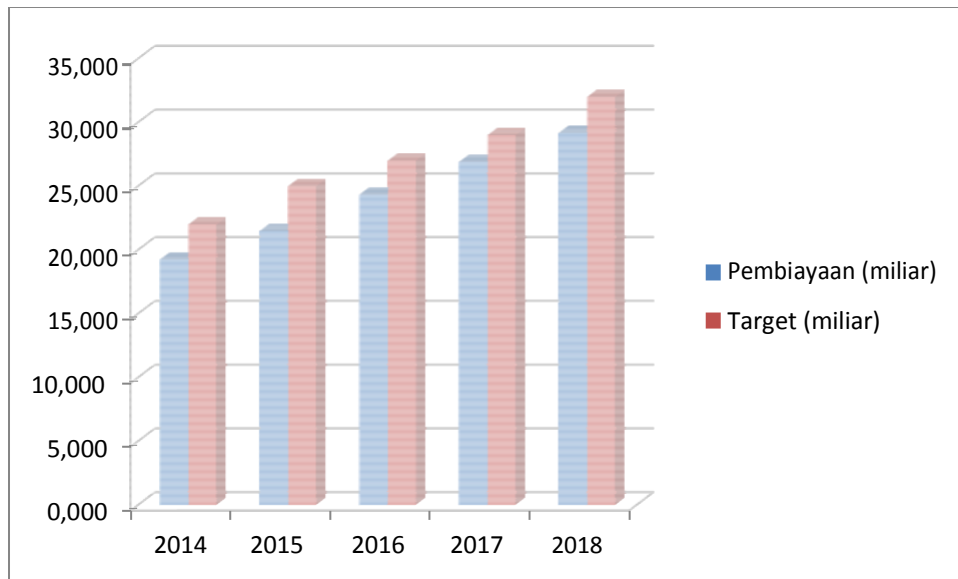
Adapun data pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM) dapat dilihat pada table berikut:

**Tabel 4.1**

**Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM)**

Tahun	Pembiayaan (miliar)	Target (miliar)	Persentase Realisasi
2014	19,250	22	87,50%
2015	21,478	25	85,91%
2016	24,331	27	90,11%
2017	26,903	29	92,77%
2018	29,179	32	91,18%

Adapun perbandingan antara target dan realisasi dapat dilihat sebagai berikut:



**Gambar 4.3**

### **Perbandingan Target dan Realisasi**

Dari data di atas dapat dilihat bahwa pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon masih berfluktuasi. Pada tahun 2015 persentase realisasi penyaluran pembiayaan bank syariah mandiri mengalami penurunan dari 87,50% menjadi 85,91%. Pada tahun 2018 persentase realisasi penyaluran pembiayaan bank syariah mandiri mengalami penurunan dari 92,77% menjadi 91,18%.

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara mendalam pada kurun waktu 02 September 2019. Dengan jumlah pertanyaan yaitu 10 dimana seluruh informan yang melakukan wawancara adalah karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon Jl. Yos Sudarso Kompleks Ruko Mega Glugur (Depan Dharmawangsa) No. 3-4, Sumatera Utara.

Berikut ini adalah hasil wawancara dari penelitian Bank Mandiri Syariah KCP Medan Pulo Brayon dengan *Micro Banking Manager staff* yaitu bapak Yan Fahrizal.

1. Apakah ada penyaluran pembiayaan UKM?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon memiliki program penyaluran pembiayaan UKM.
2. Sudah berapa lama program tersebut dijalankan?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: program penyaluran pembiayaan UKM sudah dilakukan lebih dari 12 tahun.
3. Dari beberapa tahun berjalan, apakah pencapaian sudah sesuai dengan harapan?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Pencapaian yang diperoleh Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon sudah mendekati dengan harapan yang diinginkan.
4. Apakah nasabah sudah mengetahui bahwa bank memiliki saluran pembiayaan?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Sebagian nasabah sudah mengetahui bahwa bank memiliki saluran pembiayaan sedangkan sebagian lagi belum mengetahui.
5. Bentuk sosialisasi seperti apa agar informasi penyaluran pembiayaan sampai kepada masyarakat?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Kami memberikan informasi dari brosur-brosur yang diberikan secara gratis kepada masyarakat.
6. Apa tujuan diadakan penyaluran pembiayaan?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Untuk membantu kelompok UKM dalam mengembangkan usaha mereka.
7. Apa keunggulan dari program penyaluran pembiayaan UKM?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Keunggulan program penyaluran pembiayaan UKM adalah kredit atau pinjaman yang diberikan bersifat lunak.
8. Apa strategi yang dilakukan bank agar pembiayaan terus berjalan?  
Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Pihak memantau perkembangan usaha kelompok UKM yang membutuhkan pembiayaan.



9. Apa kendala yang dihadapi dalam penyaluran pembiayaan?

Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Adanya keterlambatan pembiayaan oleh sebagian kecil kelompok UKM.

10. Bagaimana cara menanggulangi kendala-kendala yang terjadi?

Bapak Yan Fahrizal menjawab sebagai berikut: Kami terus memantau kelompok UKM yang membutuhkan pembiayaan dari kami.

### C. Pembahasan

Hasil penelitian di atas merupakan proses penelitian lapangan yang telah dilakukan peneliti selama kurun waktu 02 september 2019 dengan pemenuhan persyaratan administrasi penelitian dari pengurusan surat izin penelitian mulai pada Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, hingga persetujuan Operasional Manager pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan. “Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat”.

#### 1. Strategi dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank syariah Mandiri.

Strategi pertama yang dapat digunakan Bank Syariah Mandiri adalah bersinergi dengan lembaga keuangan maupun dengan lembaga nirlaba lainnya, dalam menjangkau basis UMKM di seluruh kota medan. Kerja sama antara lembaga tersebut bisa dengan konsep *linkage*, dimana bank syariah lebih besar menyalurkan pembiayaan UMKM-nya melalui lembaga keuangan syariah yang lebih kecil, seperti BPRS dan BMT. Hal ini dilakukan, karena jangkauan bank syariah besar belum menjangkau pelosok – pelosok sentra masyarakat usaha kecil atau lembaga keuangan syariah yang kecil lebih menyentuh langsung dengan pelaku usaha UMKM. Skema pembiayaan *linkage* yang dilakukan bank syariah dengan BPRS atau BMT dapat berupa *channeling*, *executing* atau *joint financing*.

Strategi yang kedua adalah melakukan kerja sama dengan lembaga-lembaga nirlaba baik dalam pembiayaan UMKM maupun dalam pemberdayaan UMKM. Konsep kemitraan yang menjadi dasar penyaluran dana bank syariah

kepada UMKM menjadikan pemberdayaan SDM dari UMKM menjadi hal yang penting bagi keberlangsungan profitabilitas Bank dan UMKM itu sendiri, maka diperlukan suatu strategi yang tepat agar strategi ini dapat berjalan secara optimal. Transformasi UMKM menjadi lembaga-lembaga usaha yang profesional, dapat dilakukan dengan pemberdayaan, pendampingan maupun advokasi oleh lembaga-lembaga yang profesional. Dalam hal ini bank syariah dapat berkerjasama dengan lembaga sosial-ekonomi. Lembaga sosial keagamaan seperti lembaga amil zakat yang juga memiliki program pemberdayaan masyarakat, lembaga pendidikan untuk pemberdayaan UMKM dan penerapan teknologi yang tepat guna bagi UMKM.

Upaya meningkatkan kemampuan menghasilkan nilai tambah harus diawali dengan hal-hal berikut (Agustianto,2011):

1. Adanya akses terhadap sumber daya, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia, berupa keterampilan.
2. Adanya akses terhadap teknologi, yaitu suatu kegiatan dengan cara dan alat yang lebih baik dan efisien.
3. Adanya akses terhadap pasar, dimana produk yang dihasilkan harus dapat dijual untuk mendapatkan nilai tambah.

## **2. Cara Mengatasi Permasalahan terhadap Optimalisasi Penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri**

Untuk mengatasi masalah pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri dapat memilih memberikan pembiayaan dengan jangka waktu yang pendek dan lebih menekankan pada monitoring secara Off-Site Monitoring, sedangkan On-Site Monitoring dilakukan secara berkala. (Hermawan Riyanto,2016)

Untuk masalah teknis Bank Syariah Mandiri dengan memberikan training/pelatihan kepada para karyawan yang bertanggungjawab pada pembiayaan dan juga memberikan pelatihan kepada calon nasabah bagaimana tata cara mengelola usaha dan bagaimana pembuatan laporan keuangan dengan baik dan terstruktur. Masih diperlukan terobosan baru dan penelitian lebih jauh lagi untuk berusaha membuat pembiayaan dengan skim bagi hasil (mudharabah atau musyarakah) diminati oleh masyarakat. Hal ini tentu saja memerlukan partisipasi aktif dari kalangan praktisi dan akademisi agar bisa menemukan solusi terbaik. Sehingga produk-produk bank syariah diminati oleh masyarakat umum terutama masyarakat Indonesia, dalam pembiayaan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab empat, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Strategi dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon ini hanya perlu memberikan fasilitas penghimpunan dana dan mampu menjalankan fungsinya sebagai lembaga intermediasi keuangan di kalangan masyarakat luas dalam mendorong pengembangan terhadap UMKM.
2. Terkait dengan permasalahan yang dihadapi dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan pada UMKM di Bank Syariah Mandiri perlu meningkatkan pengetahuan para pelaku UKM, agar para UMKM dapat berkembang dengan optimal.

#### **B. Saran**

Bagi pihak PT. Bank Syariah Mandiri yang sudah lama berdiri hendaknya melakukan kegiatan – kegiatan yang dapat menarik minat masyarakat. Salah cara yang dapat dilakukan oleh pihak PT. Bank Syariah Mandiri adalah dengan cara melakukan kegiatan turun kelapangan untuk memberikan penjelasan dan pelayanan yang mudah bagi masyarakat dalam mendapatkan penyaluran pembiayaan, agar masyarakat dapat lebih memahami hal-hal apa yang diperlukan untuk menjadi nasabah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Z. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ananda, A.D. (2017). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu ekonomi*. 1(1) 120-142.
- Anggraini, F.D. (2013). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" Di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang. *Jurnal Administrasi Publik*. 1(6) 1286-1295.
- Anggraini, L. (2013). Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah Dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Studi Kasus Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor. *Jurnal Al-Mu'arrarah*. 1(1) 56-67.
- Arifin, Z. (2006). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Cahya, E. (2017). Peran Pembiayaan Warung Mikro Dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Yogyakarta. *Jurnal Research Repository*. 3(1) 1-5.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada.
- Juliandi, A & Irfan (2014). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- Lewis, M.K & Latifa, M.A. (2004). *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek dan Prospek*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta.
- Machmud, A & Rukmana. (2010). *Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Moleong, L.J. (2002). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Muhammad. (2000). *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN UII Press.
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN UII Press.
- Muhammad. (2004). *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: BPFE.

- Nitisusastro, M. (2012). *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Pato, S. (2013). Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (EMBA)*. 1(4): 875-885.
- Rahman, A. (2009). Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi*. 1(1) 11-15.
- Rivai, A & Ariyan, A. (2010). *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Septiana, R.M. (2013). Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Bogor *Jurnal Departemen Ilmu Ekonomi IPB*. 26: 1-7.
- Sugiyono. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.



Wawancara Mikro Banking Manager kepada Bapak Yan Fahrizal tentang Penyaluran Pembiayaan UMKM

## PERTANYAAN WAWANCARA

Nama : Siti Ami Hariyani

NPM : 1501270036

1. Apakah ada penyaluran pembiayaan UKM?
2. Sudah berapa lama program tersebut dijalankan?
3. Dari beberapa tahun berjalan, apakah pencapaian sudah sesuai dengan harapan?
4. Apakah nasabah sudah mengetahui bahwa bank memiliki saluran pembiayaan?
5. Bentuk sosialisasi seperti apa agar informasi penyaluran pembiayaan sampai kepada masyarakat?
6. Apa tujuan diadakan penyaluran pembiayaan?
7. Apa keunggulan dari program penyaluran pembiayaan UKM?
8. Apa strategi yang dilakukan bank agar pembiayaan terus berjalan?
9. Apa kendala yang dihadapi dalam penyaluran pembiayaan?
10. Bagaimana cara menanggulangi kendala-kendala yang terjadi?



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Dikembangkan untuk ini agar diumumkan  
 secara luas



Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
 Kepada : Yth Bapak Dekan FAI UMSU  
 Di  
 Tempat

05 Rabiul Awal 1440 H  
 13 November 2018 M



Dengan Hormat  
 Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Siti Ami Haryani  
 Npm : 1501270036  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Kredit Kumalatif : 3,35  
 Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)	<i>[Signature]</i> 15/11/2018	<i>[Signature]</i> Dody Fin S.E. M.M.	<i>[Signature]</i> 20/11/18
2	Analisis Pengaruh Religiusitas Kinerja Karyawan Bank Syariah			
3	Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah			

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
 Hormat Saya

( Siti Ami Haryani )

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di





**UMSU**

Unggul dalam Berprestasi

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Baeri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Nomor : **06/IL3/UMSU-01/F/2019**  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

19 Dzulkaidah  
22 Juli 2019

Kepada Yth : **Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan**  
Di

Tempat.

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan Skripsi Mahasiswa guna memperoleh Gelar Sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada Mahasiswa kami yang mengadakan Penelitian/Riset dan Pengumpulan Data dengan :

Nama : Siti Ami Haryani  
NPM : 1501270036  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Membangun Perkeonomian Masyarakat (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)

Demikianlah hal ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

A.n Dekan

Wakil Dekan I



Zailani, S.Pd.I, MA

CC. File

19 Juli 2019  
No. 21/1028-3/RO I

Kepada,  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)  
Fakultas Agama Islam  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No.3  
Medan

PT Bank Syariah Mandiri  
Region I / Sumatera I  
Jl. A. Yani No.100 L1IV  
Medan-20111  
Telp. (061) 4534466 (Hunting)  
Fax. (061) 4534456  
www.syahiahmandiri.co.id

Up. Yth. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA

Perihal: **PERSETUJUAN PENELITIAN (RISET)**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh staff selalu dalam keadaan sehat walafiat dan senantiasa dalam lindungan dan rahmat dari Allah SWT.

Menunjuk perihal tersebut di atas, bersama ini disampaikan bahwa pelaksanaan riset dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa Bapak dapat dilaksanakan dengan keterangan sbb :

No	Nama	Universitas/ Jurusan	NIDN/NIM	Judul Penelitian	Tempat Riset
1	Siti Ami Haryani	UMSU/ Perbankan Syariah	1501270036	Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Membangun Perekonomian Masyarakat	KCP Medan Pulo Brayan
2	Rasni Aminah	UMSU/ Perbankan Syariah	1501270013	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah	KCP Medan Pulo Brayan

Kami sampaikan bahwa selama pelaksanaan penelitian tersebut agar memperhatikan dan mematuhi ketentuan sebagai berikut:

1. Peserta riset harus mematuhi UU Perbankan No 10 tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta riset harus mematuhi SE No. 5/007/DSI tanggal 5 Agustus 2003 perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian Kuesioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi, program studi S.1-S.2 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta riset hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarkan/menyalinnya kepada pihak lain.
4. Peserta riset tidak diperkenankan menyalin (*fotocopy*) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
5. Peserta melaksanakan riset selama  $\pm$  2 (dua) minggu, dan bila diperlukan, dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) bulan.
6. Peserta riset di bawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
7. Peserta riset menyerahkan 1 (satu) buah *copy* hasil riset yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Mandiri.
8. Peserta wajib menandatangani Surat Pernyataan bermaterai (terlampir).

Demikian kami sampaikan atas kerjasama Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PT BANK SYARIAH MANDIRI  
REGION I/SUMATERA



Mohammad Fadjar  
RRB Manager



Unggul Berprestasi & Berkeadilan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir: Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



## BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : SITI AMI HARYANI  
 NPM : 1501270036  
 Semester : VII (Tujuh)  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : S1 (Strata Satu)  
 Ketua Program Studi : Selamat Pohan S.Ag, MA  
 Dosen Pembimbing : Dody Firman, S.E., M.M.  
 Judul Proposal : OPTIMALISASI PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DALAM MEMBANGUN PEREKONOMIAN MASYARAKAT (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP MEDAN PULO BRAYAN)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
15/12/2018	- Latar Belakang Masalah → Fokus pada topik yg diteliti - Identifikasi Masalah & selera sb dengan Latar Belakang Masalah - Uraian Teoritis - Tujuan Penelitian → prestasi - dan latar belakang B. Teori yg baik		
29/01/2019	Bec diteruskan ke Pak Ka Progs dan mengikuti seminar proposal		

Medan, 16 November 2018

Diketahui/disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

Selamat Pohan S.Ag, MA

Pembimbing

Dody Firman, S.E., M.M.



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

JalankaptemMukhtarBasi No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website :www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank SyariahMandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan

*Wassalamtuwajiba*



**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI**  
**PERBANKAN SYARIAH**

Pada hari ini Kamis 07 Februari 2019 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Perbankan Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Siti Ami Haryani  
 Npm : 1501270036  
 Semester : VII - A Pagi  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Proposal : Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	- Perbaiki cover, berita acara, daftar isi, daftar tabel
Bab I	- Perbaiki struktur penulisan proposal. - Sesuaikan rumusan dengan tujuan, dan perbaiki manfaat penelitian.
Bab II	- Tulislah persamaan & perbedaan penelitian dengan artikel dan kajian terdahulu
Bab III	
Lainnya	- Perbaiki daftar pustaka
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 07 Februari 2019

Tim Seminar

Ketua  
  
 Selamat Pohan, S.Ag, MA  
 Pembimbing  
  
 Dody Firman, SE, MM

Sekretaris  
  
 Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI  
 Pembahas  
  
 Isra Hayati, S.Pd., M.Si



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalankaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

*Unggul Pribadi & Organisasi*

Ditama jawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**Pengesahan Proposal**

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari Kamis 07 Februari 2019 dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Siti Ami Haryani  
Npm : 1501270036  
Semester : VII- A Pagi  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Membangun Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 07 Februari 2019

Tim Seminar

Ketua

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Sekretaris

Riyon Pradesyah, SE.Sy, M.EI

Pembimbing

Dody Firman, SE, MM

Pembahas

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Wakil Dekan I



Zailani, S.Pd.I, MA

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Siti Ami Haryani  
Tempat/Tanggal Lahir : Sungai Segajah, 11 Maret 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Jl. Sungai Tunggak, Kcc Kubu, Kab Rokan  
Hilir, Riau  
Telepon : 085274300919  
Email : Sitiamiharyani@gmail.com  
Nama Ayah : Musarowadi  
Nama Ibu : Yatinem

### Pendidikan

1. SDN 008 Simpang Bandung . Tahun 2002-2008
2. SMP N 4 Kubu Tahun 2008-2011
3. SMA N 2 Kubu Babussalam Tahun 2011-2014
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2015-2019

Medan, 17 September 2019



**SITI AMI HARYANI**

1501270036