

**ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA  
PEMBIAYAAN SEKTOR *RIL* UMKM PT. BANK SUMUT  
SYARIAH KANTOR CAPEM HM. JONI MEDAN**

**SKRIPSI**

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



**Oleh :**

**ERNA**  
**NPM : 1601270082**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

**ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA  
PEMBIAYAAN SEKTOR RIIL UMKM PT. BANK SUMUT  
KANTOR CAPEM SYARIAH HM. JONI MEDAN**

**SKRIPSI**

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

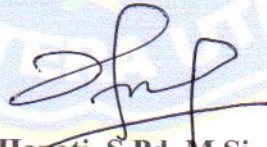
Oleh :

**ERNA**

**NPM: 1601270082**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**Pembimbing**



**Isra Hayati, S.Pd. M.Si.**

**UMSU**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**MEDAN**  
**2020**

## *PERSEMBAHAN*

*Karya ilmiah ini kupersembahkan kepada kedua orangtuaku dan saudara-saudariku*

*Ayahanda Muchtar Bahari  
Ibunda Mei Nurwita Hidayati  
Kakanda Erlina  
Kakanda Erlisa  
Kakanda Erliza  
Kakanda Lizna Ardianti*

*Tak lalang sealalu memberi do'a kesuksesan dan keberhasilan bagi diriku*

### *Motto*

*Maka berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-nya dan kepada cahaya (Al-Qur'an) yang telah kami turunkan. Dan Allah maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan. (At-Taghaabun : 64, 08)*

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erna  
NPM : 1601270082  
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)  
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR *RILL* UMKM PT. BANK SUMUT KANTOR CAPEM SYARIAH HM. JONI MEDAN” merupakan karya asli saya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan perlakuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan , 28 September 2020

Yang Menyatakan:



**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR *RILL* UMKM PT. BANK SUMUT KANTOR CAPEM SYARIAH HM. JONI MEDAN**

Medan, 28 September 2020

Nomor : Istimewa

Lampiran : 3 (Tiga) Eksemplar

Hal : Skripsi a. n, Erna

Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di -

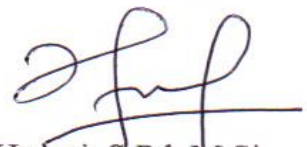
Medan

Assalamualaikum Wr, Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa an, Erna yang berjudul : ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR RIIL UMKM PT. BANK SUMUT KANTOR CAPEM SYARIAH HM. JONI MEDAN. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana strata satu (S1) Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr, Wb

Pembimbing



Isra Hayati, S.Pd, M.Si.



**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

Bila menjawab surat ini agar disebutkan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh:

Nama Mahasiswa : Erna

Npm : 1601270082

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan  
Sektor Riil UMKM

(Studi Kasus PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah  
HM. Joni Medan)

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 28 September 2020

Pembimbing Skripsi

  
Isra Hayati, S.Pd, M.Si.

Diketahui/ Disetujui  
Dekan  
Fakultas Agama Islam

  
Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program  
Studi Perbankan Syariah

  
Selamat Pohan, S.Ag, MA



**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

Bila menjawab surat ini agar disebutkan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

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

Nama Mahasiswa : Erna  
NPM : 1601270082  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM (Studi Kasus PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan)

Medan, 28 September 2020

Pembimbing Skripsi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si.

Disetujui Oleh :

Diketahui/ Disetujui  
Dekan Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi  
Perbankan Syariah

Salamat Pohan, S. Ag, MA

**BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI**



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

**NAMA MAHASISWA** : Erna  
**NPM** : 1601270082  
**PROGRAM STUDI** : Perbankan Syariah  
**HARI , TANGGAL** : Selasa, 10 November 2020  
**WAKTU** : 08.00 s.d selesai

**TIM PENGUJI**

**PENGUJI I** : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
**PENGUJI II** : Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI

**PANITIA PENGUJI**

**Ketua**

**Sekretaris**

**Dr. Muhammad Qorib, MA**

**Zailani, S.PdI, MA**



**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN**  
**KEPUTUSAN BERSAMA**  
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN**  
**KEBUDAYAAN**  
**REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es (dengan titik di atas)

ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah )
ع	Ain	‘	Komentar
غ	Gain	G	Ge

ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamza	?	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

- a. **Vokal tunggal** vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau

harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fatḥ ah	A	A
	Kasrah	I	I

و	ḍammah	U	U
---	--------	---	---

### a. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabung Huruf	Nama
ى	fatḥah dan ya	AI	a dan i
و	fatḥah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: ب ت ك
- fa'ala: ل ع ف
- kaifa: ك ف ي

### b. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا	fatḥah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و و—	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

- qāla : لقا
- ramā : مر
- qāla : ليق

**c. Ta marbūtah**

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) Ta marbūtah hidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat ḥ arkat fatḥ ah, kasrah dan «ammah, transliterasinya (t).

2) Ta marbūtah mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- rauḍ ah al-aṭ fāl - rauḍ atul aṭ fāl:

ا ف ط ل اة ض و ز ل

- al-Madīnah al-munawwarah :

ة ر و ن م ل ا ه ن ي د م ل ا

- ṭ alḥ ah: ة > ل ط

**e. Syaddah (tasydid)**

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

Contoh:

- rabbanā : ر ب ر

- nazzala : زن ل
- al-birr : ربلا
- al-hajj : حج حلا nu'ima : ن عذ

#### **f. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ٱ namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- 1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: لجرلا
- as-sayyidatu: ةسلا
- asy-syamsu: سمشلا
- al-qalamu: ملقلا
- al-jalalu: لالجالا

#### **g. Hamzah**

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

Contoh:

- ta'khuzūna: ات نوذخ

- *an-nau'*: ءونا
- *syai'un*: عي شء
- *inna*: نا
- *umirtu*: تـزها *akala*: كا ل

#### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilalazibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laz<sup>3</sup>unzilafihil-Qur'an
- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'an
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf

kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- o Naṣ runminallahiwafatḥ unqarib
- o Lillahi al-amrujami'an
- o Lillahil-amrujami'an Wallahubikullisyai'in 'alim

### **j. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu tajwid.



## **ABSTRAK**

***Erna, 1601270082, Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Pembimbing Isra Hayati, S.Pd, M.Si.***

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Potensi Produk Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, Bagaimana kontribusi produk pembiayaan musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, dan Bagaimana potensi pembiayaan produk musyarakah pada pembiayaan sektor riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan.*

*Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif sedangkan sumber datanya adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan dokumentasi dan wawancara. Teknis analisis data menggunakan deskriptif analisis. Penelitian yang dilakukan adalah dengan memberikan serangkaian pertanyaan yang diajukan kepada Pimpinan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dan dialihkan langsung kepada karyawan bagian pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan.*

*Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menarik kesimpulan bahwa akad musyarakah memiliki potensi yang begitu besar pada pembiayaan UMKM yang disalurkan bank syariah, terkhusus PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan. Penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank itu sendiri berlaku pada pelaku usaha bisnis rumahan dan penyaluran dana tersebut menggunakan akad musyarakah. Akad musyarakah yaitu produk yang layak menjadi produk unggulan dalam mensejahterakan kehidupan masyarakat sekitar kota medan dalam bidang ekonomi.*

***Kata Kunci:*** *Pembiayaan, Musyarakah, Sektor Riil*

## **ABSTRACT**

***Erna, 1601270082, Analysis of the Potential of Musyarakah Products in Real Sector Financing for UMKM PT. Bank Sumut, HM Joni Syariah Capem, Medan.***

***Supervisor Isra Hayati, S.Pd, M.Si.***

*This study aims to determine the Analysis of Product Potential in the Real Sector Financing of UMKM PT. Bank Sumut, HM Joni Syariah Capem, Medan. How is the promotion strategy carried out by PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Islamic Capem Office, How is the contribution of musyarakah financing products at PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, and what is the potential for financing musyarakah products to finance the real sector of UMKM at PT. Bank Sumut, HM Joni Syariah Capem, Medan.*

*The type of data used is qualitative data, while the data sources are primary data and secondary data. The data collection method is done by using documentation and interviews. The data analysis technique uses descriptive analysis. The research that was conducted was to provide a series of questions to the leadership of PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah Office and transferred directly to employees of the marketing and financing analysis of PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah.*

*Based on the results of the study, the researchers concluded that the musyarakah contract has great potential for UMKM financing distributed by Islamic banks, especially PT. Bank Sumut, HM Joni, Medan, Capem Syariah. The distribution of funds carried out by the bank itself applies to home-based business actors and the distribution of these funds uses a musyarakah contract. Musyarakah agreement is a product that deserves to be a superior product in the welfare of the people around Medan city in the economic field.*

***Keywords: Financing, Musyarakah, Real Sector.***

## KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga pada kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “ ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR *RILL* UMKM di PT. BANK SUMUT KANTOR CAPEM SYARIAH HM. JONI MEDAN” dengan baik tanpa kendala yang berarti. Sholawat dan salam kepada Rasulullah SAW, keluarga dan sahabatnya yang senantiasa kita nanti-nanti syafa’atnya di yaummul akhir.

Pada penyusunan skripsi ini penulis tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu, penulis ingin ucapkan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Tercinta Muchtar Bahari dan Ibunda Tercinta Mei Nurvita Hidayati selaku orang Tua penulis yang telah memberi dukungan moril.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Riyan Pradesyah SE.Sy, MEI, selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isra Hayati, S.Pd, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Proposal Skripsi penulis Fakultas Agama Islam Univesitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Ahmad Syukri selaku Pimpinan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan.

8. Kakanda Erlina, Erlisa, Erliza dan adinda Lizna selaku Saudara Penulis.
9. Sahabat Penulis Sofia Wanda Sari, Triwidayati , Murniati, Nurul Hasro, Kiki Pratiwi, Puji Apriliani, Indah Fadilah, Mardiah Br. Suti, Rahmi Dewi, Septi Nirmia Utamy yang telah banyak mendukung dan membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari sepenuhnya skripsi ini masih belum sempurna. Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Semoga proposal skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat-Nya dan hidayat-Nya bagi kita semua, Amin Yarabal'alamin.

Medan, 12 Maret 2020

Penulis



ERNA

**NPM: 1601270082**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	7
F. Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS.....</b>	<b>9</b>
A. Kajian Pustaka.....	9
1. Pengertian UMKM.....	9
2. Jenis-Jenis UMKM.....	11
3. Landasan Hukum Tentang UMKM.....	12
4. Asas dan Prinsip Pemberdayaan UMKM.....	13
5. Pengertian Akad Musyarakah.....	14
6. Jenis-Jenis Akad Musyarakah.....	16
7. Dasar-Dasar Hukum Akad Musyarakah.....	17
8. Aspek Syar'i Akad Musyarakah.....	18
9. Manfaat Akad Musyarakah.....	22
10. Ketentuan Akad Musyarakah.....	22
11. Aspek Teknis Akad Musyarakah.....	24
12. Dokumentasi Akad Musyarakah.....	26
B. Kajian Pustaka Terdahulu.....	26

<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
1. Lokasi Penelitian.....	30
2. Waktu Penelitian .....	30
C. Kehadiran Peneliti .....	31
D. Tahapan Penelitian .....	32
E. Data dan Sumber Data.....	33
1. Jenis Data .....	33
2. Sumber Data Penelitian.....	33
F. Teknik Pengumpulan Data .....	34
G. Teknik Analisis Data .....	35
H. Pemeriksaan dan Keabsahan Temuan .....	36
<b>BAB IV HASIL PEMBAHASAN DAN PENELITIAN.....</b>	<b>37</b>
A. Hasil Penelitian .....	37
B. Temuan Penelitian.....	40
C. Pembahasan.....	46
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>51</b>
A. Kesimpulan.....	51
B. Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1	Daftar Kajian Peneliti Terlebih Dahulu .....	26
Tabel 3.1	Waktu dan Jadwal Penelitian .....	30

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman Gambar</b>
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan.....	41



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Bank menurut UU NO. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dinyatakan bahwa: “kredit dan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat. Untuk mengurangi risiko tersebut jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan pembiayaan, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur.<sup>1</sup>

Lembaga keuangan bank di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. bank yang bersifat konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank yang bersifat syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadist. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah islam. Keberadaan perbankan syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang sudah mulai membutuhkan suatu sistem perbankan yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah. Oleh karena itu lembaga perbankan syariah mempunyai

---

<sup>1</sup>Muchdarsyah, Sinungan, *Manajemen dana Bank* (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), h. 4

kedudukan yang sangat strategis untuk terus menggerakkan sektor riil dalam rangka menggerakkan laju perekonomian rakyat.

Sehubungan dengan fungsi bank syariah sebagai lembaga *intermediary* tersebut dalam kaitannya dengan penyaluran dana masyarakat atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank syariah menanggung risiko. Untuk mengurangi risiko tersebut, maka Undang-Undang tentang perbankan mewajibkan bank untuk melakukan penilaian yang seksama terhadap jaminan tersebut termasuk agunan atau (jaminan yang bersifat kebendaan) dan jaminan non kebendaan (*immaterial*) lainnya sebelum memberikan pembiayaan kepada calon debiturnya.<sup>2</sup>

Ide dasar sistem perbankan Islam sebenarnya dapat dikemukakan dengan sederhana. Operasi institusi keuangan Islam terutama berdasarkan pada prinsip PLS (Profit-and-loss-sharing bagi untung dan rugi). Prinsip bagi hasil ini dalam keuangan Islam sangat dianjurkan dan merupakan solusi yang pantas dan relevan untuk mengatasi masalah alokasi dana yang terbatas, baik yang berupa dana pinjaman atau tabungan dengan maksud supaya pengelolaan dan pembiayaan bisnis secara efektif dapat tercapai. Bank islam tidak membebankan bunga, melainkan mengajak partisipasi dalam bidang usaha yang didanai. Para deposan juga sama-sama mendapat bagian dari keuntungan bank sesuai dengan rasio yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian ada kemitraan antara bank islam dengan para deposan di satu pihak, dan antara bank para nasabah investasi sebagai pengelola sumber dana para deposan dalam berbagai usaha produktif dipihak lain.<sup>3</sup>

Seiring dengan perbaikan dan reformasi perbankan nasional pasca krisis ekonomi, perbankan syariah yang merupakan bagian dari perbankan nasional mulai memasuki babak baru implementasi sistem perbankan nasional dengan segala hambatan dan perkembangan yang secara berskala terus diperbaiki sesuai dengan syariat islam. Perbankan Syariah era reformasi dimulai dengan disetujuinya undang-

---

<sup>2</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 62

<sup>3</sup>Latifa M. Algaoud, Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Prospek*, (Jakarta, PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001), h. 9-10.

undang No 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah.<sup>4</sup> Kemudian disempurnakan dengan adanya Undang-undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008.

Pada era modern ini, lembaga keuangan khususnya perbankan syariah sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.<sup>5</sup>

Agar dapat memenuhi kelangsungan hidupnya, masyarakat harus memiliki semangat etos kerja, misalnya dengan membuka usaha. Dalam membuka usaha tentunya masyarakat membutuhkan modal sebagai pondasi awal. Sebagian masyarakat yang sudah memiliki modal.<sup>6</sup>

PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni hadir dalam rangka mendukung kesejahteraan ekonomi rakyat. Besarnya porsi pembiayaan yang disalurkan ke Sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMKM) memberikan bukti komitmen Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni terhadap pemberdayaan ekonomi rakyat. Pembiayaan penyaluran dana usaha UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni diarahkan menuju pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang menekankan pola hubungan dengan kemitraan antara pihak bank dan nasabah. Prinsip bagi hasil dapat dilakukan dengan akad pembiayaan Musyarakah, produk PPUM (Pembiayaan Peduli Usaha Mikro) pembiayaan ini merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak bank kepada pihak lain atau nasabah untuk membantu kebutuhan nasabah dalam pembiayaan UMKM melalui akad yang disepakati oleh pihak yang bersangkutan.

---

<sup>4</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. (Jakarta : Gema Insani Press, 2001) , h. 26

<sup>5</sup>Definisi bank dalam pasal 1 angka 2 UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan

<sup>6</sup>Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Prenadamedia group, 2010), h. 65.

Pembiayaan bagi hasil dalam akad *Musyarakah* diatur dalam undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang mana dalam pasal 1 angka 13 secara eksplisit disebutkan bahwa *Musyarakah* merupakan salah satu dari produk pembiayaan pada perbankan syariah. di tahun 2008 tentang perbankan syariah, antara lain yakni pasal 1 angka 25 yang menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*.<sup>7</sup>

*Musyarakah* juga telah diatur dalam ketentuan Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 13 April 2000. Inti dari fatwa DSN tersebut menyebutkan bahwa kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan usaha terkadang memerlukan dana dari pihak lain, antara lain melalui pembiayaan *Musyarakah*, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>8</sup>

Saat ini dapat dilihat dari sisi pembiayaan di PT Bank Sumut kantor Capem Syariah Hm Joni Medan yaitu masih didominasi oleh pembiayaan jual beli (*Murabahah*) bukan bagi hasil (*Musyarakah*). Hal ini dapat dilihat dari kontribusi produk bank syariah yaitu pada produk pembiayaan akad *Musyarakah* dan *Murabahah* pada laporan tahunan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan periode Desember 2019 yaitu kontribusi pada produk *Musyarakah* hanya mencapai 15% dan kontribusi pada akad *Murabahah* yaitu mencapai 75%. Hal ini sangat berbanding terbalik dengan fakta yang ada dimana bank syariah lebih dominan dikenal dengan pembiayaan yang berskema bagi hasil. Dari hasil data tahunan periode Desember 2019 yang terlisir dapat diketahui bahwa produk akad *Musyarakah* di Bank Sumut Kantor Capem Syariah tidak memiliki potensi yang sangat besar untuk dapat memperbaiki ekonomi rakyat dalam pembiayaan sektor *riil* umkm. Ini

---

<sup>7</sup>Pasal 1 angka 25 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 *tentang perbankan Syariah*

<sup>8</sup>Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 13 April 2000

dikarenakan adanya kendala yang terjadi dalam pertumbuhan kontribusi akad Musyarakah yaitu kurangnya sosialisasi pihak bank kepada masyarakat mengenai akad Musyarakah sehingga membuat pertumbuhan penggunaan akad Musyarakah mengalami penurunan dan pertumbuhan bagi pembiayaan UMKM masih rendah tidak melebihi 20%, hal ini dapat dilihat pada laporan tahunan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan periode Desember 2019. Dalam hal ini terlihat jelas bahwa jumlah UMKM yang terus berkembang namun porsi produk pembiayaan Musyarakah yang masih kecil menunjukkan bahwa produk pembiayaan-pembiayaan Musyarakah di Bank Syariah sangat cocok dengan kondisi karakter UMKM.

Dari latar belakang yang dipaparkan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penulisan lebih lanjut terhadap produk pembiayaan Musyarakah pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan yang berjudul “ **ANALISIS POTENSI PRODUK MUSYARAKAH PADA PEMBIAYAAN SEKTOR RILL UMKM (STUDI KASUS : PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan).**”

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka identifikasi masalah yang berkaitan dengan “ Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Rill UMKM” adalah :

1. Kurangnya sosialisasi pihak bank kepada masyarakat mengenai akad musyarakah sehingga membuat pertumbuhan penggunaan akad musyarakah mengalami penurunan.
2. Masih kurangnya porsi produk pembiayaan musyarakah dalam pembiayaan sektor rill UMKM.
3. Kecendrungan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan masih belum maksimal dalam menyalurkan pembiayaan Musyarakah kepada masyarakat melainkan masih lebih dominan menggunakan akad jual beli (Murabahah).

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat dirumuskan pertanyaan yang dijadikan acuan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk pembiayaan Musyarakah kepada nasabah sektor Riil UMKM agar produk pembiayaan Musyarakah lebih dominan dibandingkan dengan produk pembiayaan Murabahah ?
2. Bagaimana kontribusi produk pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan sektor Riil UMKM?
3. Bagaimana potensi pembiayaan produk Musyarakah pada pembiayaan sektor Riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni Medan ?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk pembiayaan Musyarakah kepada nasabah sektor Riil UMKM agar produk pembiayaan Musyarakah lebih dominan dibandingkan dengan produk pembiayaan Murabahah.
2. Untuk mengetahui kontribusi produk pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan sektor Riil UMKM.
3. Untuk mengetahui potensi pembiayaan produk Musyarakah pada pembiayaan sektor Riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah Hm Joni Medan.

## E. Manfaat Penelitian

Dalam penulisan untuk penelitian ini, peneliti berharap dapat memberikan dua manfaat yaitu :

### 1. Secara Teoritis

Dengan adanya penelitian pada proposal ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta perkembangan teori ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan analisis potensi produk musyarakah pada pembiayaan sektor *riil* umkm.

### 2. Secara Praktis

#### a. Bagi penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan kuliah serta sebagai bahan pengembangan wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis khususnya dalam karya ilmiah.

#### b. Bagi Perusahaan

Peneliti ini dapat memberikan informasi dan masukan yang berguna bagi pimpinan perusahaan khususnya mengenai masalah yang penulis teliti sebagai masukan dalam mendorong semua aktifitas perusahaan.

#### c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi motivasi dan tambahan informasi bagi para peneliti yang tertarik untuk meneliti masalah yang sama.

## F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi gambaran umum untuk memberikan wawasan tentang arah penelitian yang dilakukan, meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan diakhiri dengan sistematika penulisan.

**BAB II : LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini memaparkan teori-teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan berisikan sub-sub yang terdiri dari kajian pustaka dan kajian penelitian terdahulu.

**BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini mengungkapkan sejumlah cara yang memuat uraian tentang metode dan langkah-langkah penelitian secara operasional, yang meliputi rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran penelitian, tahapan penelitian, data dan sumber data, pemeriksaan keabsahan temuan.



## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Kajian Pustaka

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

###### a. Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang selanjutnya kita sebut sebagai UMKM adalah suatu bentuk usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang biasanya bergerak dalam ruang lingkup kegiatan perdagangan yang memiliki karakteristik berbeda-beda.<sup>9</sup>

Menurut Siropolis dalam bukunya yang berjudul *small business management* yang dikutip oleh Mulyadi Nitisusastro, bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri, seperti warung makan atau toko kecil disekitar perumahan. Peneyebutan UMKM adalah untuk usaha kecil dan mikro saja. Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari usaha mikro dan usaha kecil mudah dikendalikan mudah dibedakan dari usaha besar secara kualitatif.<sup>10</sup>

Munurut Ahmad Sanusi, pengertian UMKM suatu nilai yang diwujudkan dalam prilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.<sup>11</sup>

Dari beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya UMKM adalah bentuk usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau pasangan suami istri yang biasanya bergerak dalam ruang lingkup kegiatan perdagangan yang memiliki karakteristik berbeda-beda seperti warung makan atau toko kecil disekitar perumahan

---

<sup>9</sup>Kurnia Cahya Lestari dan Arni Muarifah Amri, *Sistem Informasi Akuntansi Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana Dalam UMKM*, (Yogyakarta : Deepublish CV Budi Utama ,2020), h. 40.

<sup>10</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung : Alfabeta, 2009), h. 37

<sup>11</sup>Puji, Hastuti et.al, *Kewirausahaan dan UMKM*, (Medan : Yayasan Kita Menulis.,2020), h. 21.

yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kias, dan proses, hasil bisnis.

Berikut beberapa kriteria dan hasil penjualan usaha Mikro, Kecil dan Menengah:

- 1). Kriteria usaha mikro yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (Tiga Ratus Juta Rupiah).
- 2). 2). Kriteria usaha Kecil yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,-(lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,-(lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3). Kriteria usaha Menengah kekayaan bersih yang dimiliki lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) samapi dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah bangunan dan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan pling banyak Rp. 50.000.000,000,-(lima puluh miliar rupiah).

Definisi dan kriteria tersebut mempertegas, melengkapi, meluruskan, sekaligus menggugurkan beberapa pandangan terdahulu. Misalnya, melengkapi definisi dari badan pusat statistik (BPS) yang memasukkan kuantitas tenaga kerja yang terlibat. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang. Mengoreksi keputusan Menteri Keuangan No. 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset pertahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,-(enam ratus juta rupiah) atau aset aktiva setinggi-tingginya Rp.600.000.000,-(enam ratus juta rupiah) di luar tanah dan bangunan yang ditempati terdiri atas badan usaha

(Fa, CV, PT, dan Koperasi) dan terdiri juga dari perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, perternak, petani, nelayan, perambah hutan, pedagang, penambang).<sup>12</sup>

**b. Jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Saat ini banyak ragam jenis usaha kecil dan menengah di Indonesia tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 kelompok diantaranya:

1). Usaha Perdagangan

Keagenan seperti agen koran atau majalah, sepatu, pakaian dan lain-lain. Ekspor atau Impor seperti produk lokal dan Internasional. Sektor informal seperti pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain-lain.

2). Usaha Pertanian

Meliputi perkebunan yaitu pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran, dan lain-lain. Pertenakan yaitu ternak ayam bertelur, susu sapi serta perikanan yaitu darat atau laut seperti tambak udang, kolam ikan dan lain-lain.

3). Usaha Industri

Industri makanan atau minuman, pertambangan, pengrajinan, konveksi, dan lain-lain.

4). Usaha Jasa

Jasa konsultan yaitu perkembangkalan, restoran. Jasa konstruksi, jasa transportasi, jasa telekomunikasi, jasa pendidikan dan lain-lain. Adapun masalah yang dihadapi atau dialami oleh para pelaku UMKM adalah dalam bidang permodalan, pemasaran, produksi atau teknologi, sumber daya manusia dan dukungan pemerintah.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Rio dan Susilawati, *Starategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM*, (Jawa Barat : Refika Aditama, 2016), h. 8-9.

<sup>13</sup>M. Kwartono Adi, *Analisis Usaha dan Menengah*, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2007), h. 12

### c. Landasan Hukum Tentang UMKM

Landasan hukum tentang usaha kecil dan menengah (UMKM) tercantum dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Untuk memperkuat permodalan dikeluarkan peraturan menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 10/PER/M.KUKM/VI/2006 tentang petunjuk teknis.

Program pembiayaan Musyarakah produk pembiayaan peduli usaha masyarakat (PPUM). Dalam rancangan Undang-undang perdagangan (RUU) hanya terdapat tiga pasal yang membahas tentang UMKM dari 89 pasal yang ada antara lain:

- 1). BAB II tentang landasan, tujuan dan asas penjelasan pasal 2 menyebutkan perlindungan pada usaha kecil. Tetapi bagaimana bentuk perlindungannya beluma ada pembahasan lebih lanjut.
- 2). BAB IV tentang perjanjian pasal 20, disebutkan pelaku usaha kecil perorangan yang meliputi pelaku usaha informal dan pelaku usaha kecil tradisional dapat dikucualikan dalam pemikiran izin usaha perdagangan. Pelaku usaha kecil informal adalah usaha kecil yang belum terdaftar, tidak tercatat dan yidak berbeda hukum. Tidak disebutkan bagaimana dengan usaha mikro atau kecil yang akan mengurus perizinan. Ini belum terekomondir( berjalan ) pada rancangan undang-undang perdagangan.
- 3). BAB VII tentang sarana perdagangan pasal 21, tentang perlunya kemitraan antara pasar modern dengan usaha mikro atau kecil dan menengah. Ini semua akan diatur lebih lanjut denganperaturan pemerintah. Bila peraturan pemerintahnya belum ada sementaramasalah kemitraan menjadi amat penting, bagaimana nasib UMKM yang selama ini menjadi pihak yang lemah.<sup>14</sup>Islam sangat mengajurkan umatnya untuk melakukan usaha, kaerena salah satu ajaran Islam mengatakan bahwa “tangan di atas lebih mulia dari tangan

---

<sup>14</sup>Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Riil UMKM dan Industri*, ( Bandung: Alfabeta,2009), h. 45

di bawah” artinya memberi (orang yang berkemampuan) jauh lebih mulia dari meminta (orang yang berkekurangan). Demikian pula agama Islam mengajarkan bahwa menolong orang lain lebih baik dari pada ditolong orang lain, memberi sedekah jauh lebih mulia dari menerima sedekah, karena orang yang menerima sedekah biasanya orang yang miskin. Usaha mencari rezeki secara halal yang terbaik menurut ajaran islam adalah melakukan bisnis atau berdagang, pernah mejadi pedagang berarti menjadi orang yang mandiri tanpa tergantung pada belas kasihan orang lain.<sup>15</sup>

#### **d. Asas dan Prinsip Pemberdayaan UMKM**

Berdasarkan perundang-undangan, UMKM dalam menjalankan kegiatan pemberdayaan usahanya didasari oleh asas-asas sebagai berikut :

- 1). Asas kekeluargaan, yaitu asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas dasar demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efesiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- 2). Asas demokrasi ekonomi, yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
- 3). Asas kebersamaan, yaitu asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- 4). Asas efesiensi berkeadilan, yaitu asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efesiensi berkeadilan

---

<sup>15</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia,2004), h. 47

dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.

- 5). Asas berkelanjutan, yaitu asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.
- 6). Asas berwawasan lingkungan, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- 7). Asas kemandirian, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.
- 8). Asas keseimbangan kemajuan, adalah asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- 9). Asas kesatuan ekonomi nasional, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.<sup>16</sup>

## **2. Akad Musyarakah**

### **a. Pengertian Akad Musyarakah**

Musyarakah adalah akad kerjasama yang terjadi diantara para pemilik dana untuk menggabungkan modal, melalui usaha bersama dan pengelolaan bersama dalam suatu hubungan kemitraan. Bagi hasil ditentukan sesuai dengan kesepakatan (biasanya ditentukan berdasarkan jumlah modal yang diberikan dan peran serta masing-masing pihak).<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Rio dan Susilawati, *Starategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM*, (Jawa Barat : Refika Aditama, 2016), h. 9-10.

<sup>17</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), h. 106

Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 Tentang akad penghimpun dana dan penyaluran dana bagi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah menjelaskan *Musyarakah* adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan dana/modal masing-masing.<sup>18</sup>

Menurut madzhab Hanafi menyebutkan bahwa akad *Musyarakah* adalah akad antara dua orang pihak dalam modal dan keuntungan.<sup>19</sup>

Dari pengertian di atas mengenai akad *Musyarakah* dapat ditarik kesimpulan bahwa akad *Musyarakah* adalah akad kerjasama yang terjadi diantara para pemilik dana untuk menggabungkan modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya (biasanya ditentukan berdasarkan jumlah modal yang diberikan dan peran serta masing-masing pihak) dalam modal dan keuntungan.

Dalam bahasa arab sendiri, *Musyarakah* memiliki artian mencampur, dimana dalam hal ini pihak kerjasama mencampurkan modal kerja menjadi satu dengan modal yang lainnya sehingga tidak dapat dipisahkan satu dan lainnya. *Musyarakah* merupakan istilah yang biasa dipakai dalam pembiayaan syariah, istilah dari *Musyarakah* lainnya yaitu Syirkah atau syirkah yang memiliki arti kata Syarikat ataupun sekutu. *Musyarakah* sendiri dalam perbankan Islam sangat dipahami sebagai suatu bagian kerja sama atau mekanisme yang dapat menyatukan kerja dan modal untuk sebuah produksi barang maupun jasa, tentunya produksi tersebut bisa bermanfaat bagi masyarakat.

---

<sup>18</sup>Ikit, *Akuntansi Penghimpun Dana Bank Syariah*, ( Yogyakarta : Deepublish, 2015), h. 104

<sup>19</sup>Mhd Pudjihadjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* ( Malang : UB Press, 2019), h. 55.

### **b. Jenis Akad Musyarakah**

*Musyarakah* ada dua jenis yaitu *musyarakah* kepemilikan dan *musyarakah alkad* (kontrak). *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu asset oleh dua orang atau lebih. Dalam *musyarakah* ini, kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah asset nyata dan berbagi pula dari keuntungan yang dihasilkan asset tersebut.

*Musyarakah* akad tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Merekapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian, *musyarakah* akad terbagi menjadi.<sup>20</sup> :

1). *Syirkah al-inan*

*Syirkah al-inan* yaitu penggabungan harta atau modal dua orang atau lebih yang tidak harus sama jumlahnya dan keuntungannya dibagi secara proposional dengan jumlah modal masing-masing atau sesuai dengan kesepakatan.

2). *Syirkah mufawadhah*

*Syirkah mufawadhah* yaitu perserikatan yang modal semua pihak dan bentuk kerjasama dilakukan baik kualitas dan kuantitasnya harus sama dan keuntungan dibagi rata.

3). *Syirkah AL Abdan/Al mal*

*Syirkah Al Abdan/ Al mal* yaitu perserikatan dalam bentuk kerja sama yang hasilnya dibagi bersama.

4). *Syirkah Al Wujud*

*Syirkah Al Wujud* yaitu perserikatan tanpa modal.

5). *Syirkah Al Mudharabah*

---

<sup>20</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Manajemen Pembiayaan Musyarakah*. (Jakarta : Pustaka Sinar Harapan,2004), h. 90



*Syirkah Al Mudharabah* yaitu bentuk kerja sama antara pemilik modal dan seorang yang punya keahlian dagang dan keuntungan perdagangan dari modal itu dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama.<sup>21</sup>

### **c. Dasar Hukum Akad *Musyarakah***

Landasan hukum perbankan syariah terbagi dalam dua bagian yaitu landasan hukum normative dan landasan hukum formal. Landasan hukum normative berarti landasan hukum yang bersumber pada norma Islam yaitu AL-Qur'an dan AL-Hadist. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) termasuk kategori normatif, termasuk juga kompilasi hukum ekonomi syariah (KHES). Sedangkan landasan hukum formal merupakan peraturan perundang-undangan untuk menjalankan perbankan syariah. Perkembangan regulasi mengenai perbankan syariah di Indonesia dapat diuraikan dalam undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan syariah secara yuridis baru dimungkinkan ketika lahirnya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan syariah, yang dapat dilihat pada pasal 6 huruf m yang berbunyi : Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah'. Dalam ketentuan pasal tersebut belum ada istilah resmi bank syariah, tetapi baru bank dengan prinsip bagi hasil. Itupun hanya merupakan sisipan dari peraturan pokoknya, serta bank bagi hasil harus tunduk pada ketentuan peraturan perbankan konvensional berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah.

Di dalam pasal 5 ayat (3) Peraturan Pemerintah Nomor 70 Tahun 1992 tentang Bank Umum pun hanya disebutkan frasa " Bank Umum yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil" dan di penjelasannya disebut " Bank berdasarkan prinsip bagi hasil" begitu pula dalam pasal (6) ayat 2 peraturan pemerintah Nomor 71 tahun 1992 Tentang Bank Perkreditan Rakyat hanya menyebutkan frasa " Bank Perkreditan Rakyat yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil"

---

<sup>21</sup>Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah ; Analisis fiqh dan keuangan* (Yogyakarta: 2014). h. 250

yang dalam penjelasannya disebut Bank Perkreditan Rakyat Syariah yang berdasarkan bagi hasil. Indonesia nomor 71 tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil.

Dalam pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 1992 disebutkan: “ Bank berdasarkan prinsip bagi hasil adalah Bank Umum atau Bank Perkreditan Rakyat Syariah yang melakukan kegiatan usaha semata-mata berdasarkan prinsip bagi hasil.” Selain peraturan pemerintah republik indonesia Nomor 72 tahun 1992, terdapat pula peraturan lainnya mendukung dalam sistem operasional bank Islam di Indonesia. Yaitu surat edaran gubernur bank indonesia.<sup>22</sup>

#### **d. Aspek Syari’ah Akad *Musyarakah***

##### 1). Alqur’an dan Al Hadist Akad *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah kerjasama yang dilakukan dua orang atau lebih untuk mengingatkan diri dalam perserikatan modal dan keuntungan.

“ dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zhalim kepada sebagian lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh. “( QS. Shad (38) : 24 )

Dalam hadist qudsi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW telah berkata, “ Allah SWT telah berfirman : Aku ini ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah seorang mereka tidak mengkhianati temannya. Apabilasalalah seorang telah berkhianat terhadap temannya maka saya keluar dari pererikatan tersebut.” (HR. Bukhari)

“sesungguhnya orang-orang yang mengelola harta Allah dengan tidak benar, maka bagi mereka api neraka pada hari kiamat.” (HR. Bukhari).

##### 2). Musyawarah dan kesepakatan Akad *Musyarakah*

Kesepakatan kedua belah pihak antara bank dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan keputusan memperlancar urusan. Dua belah pihak

---

<sup>22</sup>Naf’an, *Pembiayaan Musyarakah* (Yogyakarta: Graha Ilmu,2014), h. 82

masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama, serta bersama menjaga amanah dana masyarakat.

*“ Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu. (QS. Al-Maidah (5):1)*

*“sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya” (QS Al-Isra (42):38)*

*“hai orang-orang beriman, janganlah engkau mengkhianati Allah dan Rasul dan jangan juga kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS Al-Anfal (8):27)*

*“Rahmat Allah SWT tercurahkan atas dua pihak yang sedang kerjasama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan, manakala berkhianat maka bisnisnya akan tercela dan keberkahan pun akan sirna daripadanya.” (HR. Abu Daud, Bahiqi dal Al- Haki).*

### 3). Dokumentasi Akad Musyarakah

Dokumentasi adalah syarat transaksi/ pengikatan yang harus dilakukan nasabah dengan bank yang dipergunakan sebagai data masuk dan bukti dari perjanjian. *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu nulisannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Thuannya, danjanganlah dia mngurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu lemah akal nya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur.” (QS Al-Baqarah (2): 282).*

#### 4). Saksi Akad *Musyarakah*

Persaksian merupakan alat bukti bagi hakim untuk memutuskan perkara.

Saksi harus orang yang adil bijaksana, tidak cacat mata, bisa berbicara(bukan bisu), dan juga tidak cacat hukum.

*“dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki diantara kamu. Jika tidak ada dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki atau dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seseorang lupa dan seseorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi enggan memberikan keterangan apabila dipanggil, dan janganlah kamu jemu menulis utang itu, baik kecil maupun besar, sampai batas waktu pembayarannya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih mengautkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak menimbulkan keraguanm, (tulislah mu’amalah itu) kecuali jika mu’amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan diantara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu,(jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi itu saling mempersulit. Jika kamu melakukan hal yang demikian itu, maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu, dan bertaqwalah kepada Allah, Allah mengarjamu, dan Allah maha mengetahui segala sesuatu.” (QS Al-Baqarah (2) : 282).*

#### 5). Wanprestasi Akad *Musyarakah*

Wanprestasi diberlakukan bila nasabah melakukan cidera janji, yaitu tidak menepati kewajibannya terhadap bank dalam suatu perjanjian. Dalam hukum Islam, seseorang seseorang diwajibkan untuk menghormati dan mematuhi setiap perjanjian atau amanah yang dipercayakan kepadanya.

*“hai orang-orang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan juga janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu sedang kamu mengetahuinya.” (QS Al-Anfal (8):27).*

Bersumber dari Amin bin Syuraid dan ayahnya dari Nabi SAW, beliau bersabda: *“memperpanjang atau menunda-nunda pembayaran(utang) atas orang yang mampu*

*adalah kezhaliman yang menghalalkan kehormatannya dan siksaan.” (HR. Imam yang lima kecuali Imam Tarmidzi).*

Dari Amru bin Said bapaknya r.a berkata ia : bersabda Rasulullah SAW : “ *orang-orang yang telah sanggup untuk membayar kewajibannya,tetapi dilalaikannya juga bolehlah orang merampas hartanya dan menyiksanya (memasukkan ke penjara).*” (HR. Abu Daud dan Nasa’i).

#### 6). Wakil/Agen Akad *Musyarakah*

Wakil atau agen adalah seseorang atau badan yang diberi kuasa atau yang ditunjuk untuk mewakili, atau bertindak atas nama bank dan mempunyai hubungan tetap dengan yang diwakilinya.

*“maka suruhlah seseorang diantara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah ia lihat manakah makanan yang lebih baik dan hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut, dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seseorangpun.” (QS. An-Nissa (4): 35).*

Dikabarkan oleh Rasulullah SAW *telah mengutuskan assaah untuk mengumpulkan zakat, dan urwah bin umayah untuk menjadi wali dalam pernikahan beliau SAW dengan ummu Habibah binti Abi Sofyan, serta Abu Rafel dalam menerima pernikahan Maimunah binti Haris dan hakim bin Hajan dikala membeli ternak qurban.” (HR. Bukhari Muslim).*

#### 7). Rukun Akad *Musyarakah*

Pihak yang berserikat (*syariik*), Modal (*maal*), Proyek/Usaha (*Amal*), *Ijab Qabul*.

#### e. Manfaat Akad Musyarakah

Manfaat pembiayaan akad Musyarakah diantara sebagai berikut:

- 1). Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu saat keuntungan nasabah meningkat.
- 2). Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan mengalami *negative spread*.
- 3). Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow/ arus kas usaha bank, sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4). Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- 5). Prinsip bagi hasil Musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetapi dimana bank akan menagih penerimaan pembiayaan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.<sup>23</sup>

#### f. Ketentuan Akad Musyarakah

- 1). Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad), penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak, akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 2). Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum dan memperhatikan hal-hal seperti kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan setiap mitra harus menyediakan data pekerjaan dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil, setiap mitra memiliki

---

<sup>23</sup>Veithzal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2010), h. 681-682.

hak untuk mengatur asset musyarakah dalam proses bisnis normal, setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola asset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya tanpa melakukan kalalian dan kesalahan yang disengaja, seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

### 3). Objek akad

#### a). Modal

Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari asset perdagangan seperti barang-barang proprty dan sebagainya. Jika modal berbentuk asset harus lebih duli dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.

Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan. Pada prinsipnya dalam penyaluran dana musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan.

#### b). Kerja

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah ; akan tetapi kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.

Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

#### c). Keuntungan

Keuntungan harus dikuantifikasikan dengan jelas untuk menghindari perbedaan dan sangketa pada waktu alokasi keuntungan

atau ketika penghentian musyarakah. Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proposional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra dan seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu diberikan kepadanya kemudian sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad.

d). Kerugian

Kerugian harus dibagi antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

4). Biaya Operasioanl dan Persengketaan

Biaya operasioanal dibebankan pada modal bersama. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

**g. Aspek Teknis Akad *Musyarakah***

Implementasi

1). Tujuan

Akad *musyarakah* digunakan oleh bank untuk memfasilitasi pemenuhan sebagian kebutuhan permodalan nasabah guna menjalankan usaha atau proyek yang disepakati. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan bank sebagai mitra dapat sebagai pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan.

2). Modal/Harta

Penyaluran dana *musyarakah* dapat diberikan dalam bentuk tunai dan atau barang. Dalam hal pembiayaan dana dalam bentuk barang, maka



barang yang diserahkan harus dinilai secara tunai berdasarkan kesepakatan.

### 3). Bagi Hasil- Keuntungan dan Kerugian

Pembagian keuntungan dari pemakaian dana dinyatakan dalam bentuk nisbah. Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi kecuali atas dasar kesepakatan para pihak. Nisbah bagi hasil dapat ditetapkan secara berjenjang (tiering) yaitu besarnya berbeda-beda berdasarkan kesepakatan dan pembagian keuntungan dapat dilajukan dengan cara bagi untung atau rugi (profit and loss sharing) atau bagi pendapatan (revenue sharing). Pembagian keuntungan berdasarkan hasil usaha sesuai dengan laporan keuangan nasabah.

### 4). Kerugian

Bank dan nasabah menanggung kerugian secara proporsional sesuai modal masing-masing. Dalam hal terjadi kerugian karena kecurangan, kelalaian atau menyalahi perjanjian maka kerugian tersebut ditanggung oleh pihak yang melakukan hal tersebut.

### 5). Jaminan

Untuk mengantisipasi resiko akibat kelalaian atau kecurangan, bank dapat meminta jaminan atau agunan dari nasabah.

### 6). Pengawasan

Bank dapat melakukan pengawasan usaha nasabah sesuai dengan kesepakatan.

### 7). Pengembalian Modal

Pengembalian modal dapat dilakukan pada akhir periode akad atau dilakukan secara angsuran berdasarkan aliran kas masuk (cash in flow) dari usaha nasabah.

#### h. Dokumentasi Akad *Musyarakah*

- 1). Surat persetujuan Prinsi ( Offerinf latter).
- 2). Akad *Musyarakah*.
- 3). Perjanjian pengikatan jaminan.
- 4). Surat permohonan realisasi penyaluran dana.
- 5). Tanda terima uang oleh nasabah.
- 6). Proyeksi pendapatan usaha nasabah.

### B. Kajian Peneliti Terlebih Dahulu

Di bawah ini menjelaskan tabel penelitian terlebih dahulu

**Tabel 2.1**

#### Daftar Kajian Peneliti Terlebih Dahulu

NO	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1.	Trimulanto, (2017, Universitas Muhammadiyah Parepare).	Analisis Potensi Produk <i>Musyarakah</i> Terhadap Pembiayaan Sektor Riil UMKM	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa UMKM yang telah berkembang dan belum memiliki permodalan yang besar dapat memanfaatkan produk pembiayaan <i>Musyarakah</i> di bank Syariah.
2.	Bayu Asmara, (2018, Universitas Islam Negeri Medan).	Peran Bank Sumut Syariah Dalam Meningkatkan Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dengan Pembiayaan <i>Musyarakah</i> .	Peran pembiayaan UMKM oleh Bank Sumut Cepem Syariah HM. Joni sangat berperan penting untuk masyarakat di Medan. Dengan adanya pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat usaha kecil dan menengah maka PT. Bank Sumut Syariah HM. Joni dapat menegembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat memantaskan kemjskinan dengan

			menyalurkan dana bagi usaha UMKM, perekonomian masyarakat di Medan semakin berkembang dan terjadinya peningkatan pendapatan penghasilan masyarakat.
3.	Safarinda Imani, (2019, Universitas Airlangga Surabaya)	Analisis Kesejahteraan Muqasid Syariah Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kesejahteraan UMKM di daerah sudah memenuhi indikator dari <i>muqasid</i> Syariah yaitu <i>ad-dhien</i> , <i>al-aql</i> , <i>an-nafs</i> dan <i>al-maal</i> . Dari responden yang didapat rata-rata memenuhi muqasid syariah meskipun penjualan kadang fluktuatif karna akses jalan jembatan yang dibangun tetapi mereka percaya Allah yang memeberikan rezeki dan tidak takut akan rugi atau bangkrut dengan penjualan karena akses yang dibangun ditutup.
4.	Taufiq Risal, (2019, Potensi Utama).	Peningkatan Peran Perbankan Syariah Dengan Menggerakkan Sektor Riil Dalam Pembangunan.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perbankan syariah dengan karakteristik pembiayaan berbasis bagi hasil sebagai core product, pada dasarnya berbeda dengan perbankan konvensional dengan sistem bunga. Perbankan syariah dengan karakteristik tersebut, seharusnya dapat lebih berperan dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi yang disertai dengan pemerataan kesejahteraan. <i>Real sector bases</i> financial secara teori

			membuat perputaran uang dan investasi yang disalurkan dapat langsung menyentuk penggerak roda perekonomian <i>riil</i> terutama UMKM. Namun dalam aplikasinya belum seperti yang diharapkan. Maka dari itu penelitian ini memberikan strategi yang harus dilakukan demi mewujudkan harapan yang ingin dicapai dengan cara peralihan fungsi bank syariah menjadi bank investasi islam, penerapan manajemen risiko peningkatan asset dan jaringan bank syariah, prioritas rekrutmen SDM perbankan syariah yang kompeten dan profesional di bidang ekonomi syariah.
5.	Rina Destiana dan Siti Jubaedah, (2016, Universitas Swadaya Gunung Jati).	Implikasi Pembiayaan Syariah Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cirebon.	Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan syariah dengan akad Mudharabah dan akad Musyarakah memiliki pengaruh positif signifikan terhadap perkembangan ast, omset penjualan dan laba bersih UMKM di Cirebon.

Persamaan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang perkembangan UMKM di suatu daerah.

Perbedaan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dengan penelitian yang akan diteliti terletak pada objek penelitian. Penelitian ini terletak pada potensi akad musyarakah dan perbedaannya juga terdapat pada studi kasus. Dari sisi teknis

analisis data penelitian sebelumnya menggunakan beberapa pendekatan, sedangkan pada penelitian ini hanya menggunakan deskriptif kualitatif.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian menggambarkan upaya dengan bentuk tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara mendasar hasilnya berdasarkan pada pengamatan penulis dengan ciri khas tersendiri, dimana penulis menjadi instrumen kecil peneliti, analisis data bersifat induktif dan menekankan makna.

Adapun pendekatan penelitian yang digunakan penulis ialah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan, melukiskan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan pada fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya, dikarenakan penulis bermaksud memperoleh gambaran yang mendalam tentang potensi produk akad musyarakah pada pembiayaan sektor riil UMKM.

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

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

Adapun lokasi penelitian ini yaitu di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni No. 28/29 Kelurahan, West Pasar Merah, Medan Kota, Medan City, Nort Sumatra, 20217.

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

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan maret sampai dengan selesai.

**Tabel 3.1**  
**Waktu dan Jadwal Penelitian**

No	Tahapan Penelitian	Bulan/ Minggu																																									
		Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September				Oktober				November	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2				
1	Pengajuan Judul																																										
2	Penyusunan Proposal																																										
3	Bimbingan Proposal																																										
4	Seminar Proposal																																										
5	Pengumpulan Data																																										
6	Bimbingan Skripsi																																										
7	Sidang Skripsi																																										

### C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti di lapangan dalam penelitian kualitatif adalah suatu yang mutlak, karena peneliti bertindak sebagai instrument penelitian sekaligus pengumpul data. Keuntungan yang didapat dari kehadiran peneliti sebagai instrumen adalah

subjek lebih tanggap akan kehadiran peneliti, peneliti dapat menyesuaikan diri dengan setting penelitian, keputusan yang berhubungan dengan peneliti dapat diambil dengan cara cepat dan terarah, demikian juga dengan informasi dapat diperoleh melalui sikap, dan cara informan dalam memberikan informasi.

Peneliti kualitatif berfungsi sebagai human instrument, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memiliki informasi sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data dan menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas data temuannya.<sup>24</sup>

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

Tahapan penelitian merupakan salah satu hal yang penting, tahapan penelitian yang baik dan benar akan berpengaruh pada hasil penelitian. Adapun tahapan dilakukannya penelitian ini oleh penulis yaitu :

1. Pengajuan permohonan izin kepada pihak Bank adalah hal yang dilakukan oleh mahasiswa/ mahasiswi sebelum melakukan riset dengan memenuhi syarat antara lain adalah membawa surat izin riset yang diberikan pihak kampus kepada mahasiswa/ mahasiswi yang akan melakukan penelitian dan diberikan kepada pihak Bank agar dapat melakukan riset/ penelitian lebih lanjut.
2. Pengumpulan Data adalah proses mengumpulkan dan mengukur informasi tentang variabel-variabel yang ditargetkan dalam suatu sistem yang mapan, yang kemudian memungkinkan seseorang untuk menjawab pertanyaan yang relevan dan mengevaluasi hasil.
3. Analisis Data Penelitian

Analisis data Penelitian adalah sebuah proses untuk memeriksa, membersihkan, mengubah dan membuat pemodelan data dengan maksud untuk menemukan informasi yang bermanfaat sehingga dapat memberikan

---

<sup>24</sup>Albi dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi : CV Jejak, 2018), h. 75.



petunjuk bagi peneliti untuk mengambil keputusan terhadap pertanyaan-pertanyaan penelitian.

4. Kesimpulan adalah suatu proposisi yang diambil dari beberapa premis dengan aturan-aturan inferensi. Bisa dibidang juga kesimpulan merupakan sebuah gagasan yang tercapai pada akhir pembicaraan.

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

### **1. Jenis Data**

Jenis data pada penelitian ini yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data deskriptif kualitatif menggunakan kata-kata lisan maupun tertulis, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti.

### **2. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek darimana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data yaitu :

- a. Sumber data primer adalah sumber data yang dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah data melalui wawancara langsung dari Bapak Ahmad Syafi'i dan Bapak Piyah sebagai karyawan pembiayaan di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni, Medan dalam bentuk dokumentasi atau data-data tertulis.
- b. Sumber data sekunder, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber data pertama. Data sekunder adalah data yang sudah tersedia, mencari dan mengumpulkan data yang diperoleh dari berbagai literature dan referensi lain seperti buku, jurnal, yang mengandung informasi berkaitan dengan masalah yang dibahas, dihimpun dari berbagai tempat mulai dari perpustakaan hingga situs internet. Data sekunder juga dapat dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Dalam penelitian ini data sekunder digunakan dalam penelitian ini adalah laporan tahunan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan.

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standart data yang ditetapkan.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### **1. Wawancara**

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang atau beberapa orang pewawancara yang diwawancarai.

Teknik wawancara seorang pewawancara harus mampu membuat suasana yang kondusif, teknik ini dipilih agar wawancara yang dilakukan fokus terhadap masalah yang akan diteliti dan tidak keluar dari topik yang dibicarakan. Sehingga peneliti dapat menggunakan waktu sesuai dengan yang sudah ditentukan.

### **2. Penelitian Perpustakaan**

Dengan membaca buku- buku, bahan referensi yang ada di perpustakaan yang berhubungan erat dengan akad musyarakah dan pembiayaan sektor Riil UMKM.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan pada subyek penelitian, tetapi melalui dokumen adalah catatan tertulis yang isinya merupakan penyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa, dan berguna bagi sumber data , bukti, informasi kealiamahan yang sukar ditemukan, dan membuka kesempatan untuk lebih memperluas pengetahuan terhadap sesuatu yang diselidiki pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan.

## 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 kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan akan dipelajari, membuat kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>25</sup> Analisis dalam penelitian kualitatif yaitu dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti telah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Adapun proses analisis data adalah sebagai berikut:

### 1. Analisis sebelum dilapangan

Penelitian kualitatif telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis dilakukan terhadap data dari hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang digunakan untuk fokus penelitian. Namun fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti masuk kelapangan.

### 2. Analisis data lapangan

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Tahapan analisis data dipangan adalah sebagai berikut:<sup>26</sup>

- a. Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari tema dan polanya. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya.

---

<sup>25</sup> *ibid*

<sup>26</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung : Alfabeta cv, 2016), h. 252

- b. Penyajian data dalam penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori *flowchart* dan sejenisnya.
- c. Kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berbuah apabila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun apabila kesimpulan awal yang dikemukakan sesuai dengan bukti yang telah dikumpulkan maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan.

#### **H. Pemeriksaan Keabsahan dan Penemuan**

Dalam pengujian keabsahan data, metode penelitian kualitatif menggunakan istilah yang berbeda dengan penelitian kuantitatif. Jadi, uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi : *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reabilitas), dan *confirmability* (objektivitas).

Dalam penelitian ini peneliti memakai keabsahan uji *credibility* (validitas internal). Dalam *credibility* terdapat beberapa teknik yaitu, perpanjang waktu, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi, mengadakan member check. Adapun teknik yang diambil dalam *credibility* untuk menyempurnakan penelitian ini adalah teknik triangulasi.

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dan berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi waktu.

Triangulasi teknik adalah hal yang dilakukan dalam penelitian ini dimana, teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Seperti halnya wawancara lalu dicek dengan observasi, dokumentasi, dan kuisioner.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Dr. H. Amri Darwis, Metode Penelitian Pendidikan Islam Pengembangan Ilmu Berparadigma Islami (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada,2014), h. 151

## **BAB IV**

### **HASIL PEMBAHASAN DAN PENELITIAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Perusahaan**

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) didirikan tanggal 04 November 1961 dalam bentuk Perseroan Terbatas dan diubah menjadi bank Umum milik Pemerintah daerah BUMD berdasarkan UU No. 13 tahun 1962 tentang ketentuan pokok bank pembangunan daerah.

Namun tanggal 16 April 1999 dengan perda No.21999 bentuk badan hukum di ubah kembali menjadi perseroan terbatas, sehingga nama BPDSU menjadi PT. Bank Pembangunan daerah Sumatera Utara yang di singkat dengan PT. Bank Sumut. PT. Bank Sumut, Medan : 2008. PT. Bank Sumut yang merupakan salah satu alat kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan, PT. Bank Sumut mempunyai fungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, bertindak sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dengan melakukan kegiatan usaha sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dengan melakukan kegiatan usaha sebagai bank umum sesuai dengan maksud UU No. 7 Tahun 1992 yang telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998.

Dampak krisis yang melanda Indonesia disegala bidang pada tahun 1997 termasuk di bidang ekonomi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang gulung tikar akhirnya berimbas karena banyaknya bank swasta dan bank pemerintah yang tutup dan melakukan merger untuk menyelamatkan aset mereka Universitas Sumatera Utara karena kerugian akibat kredit macet. Oleh karena pemerintah masih menganggap PT. Bank Sumut mampu menunjang pembangunan di daerah Sumatera Utara, maka pemerintah hanya memasukkannya kedalam bank yang di rekapitalisasi.

Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit Divisi usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder PT. Bank Sumut khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 tahun 1998

yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah.

Pendirian Unit Usaha syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya Umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan unit usaha syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Dari hasil survei yang dilakukan 8 Delapan kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar ini, dan komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan Syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit usaha Syariah dengan 2 dua kantor cabang Syariah yaitu kantor Cabang Syariah Medan dan kantor cabang Syariah Padang Sidempuan.<sup>28</sup>

## **2. Visi dan Misi PT. Bank Sumut Syariah**

Adapun Visi dan Misi dari PT. Bank Sumut Syariah yaitu sebagai berikut:

### **a. Visi**

Menjadi Bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

---

<sup>28</sup> [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank\\_Sumut](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_Sumut)

b. Misi

Menjadi Bank sebagai wadah pengelola dana pemerintah dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance.<sup>29</sup>

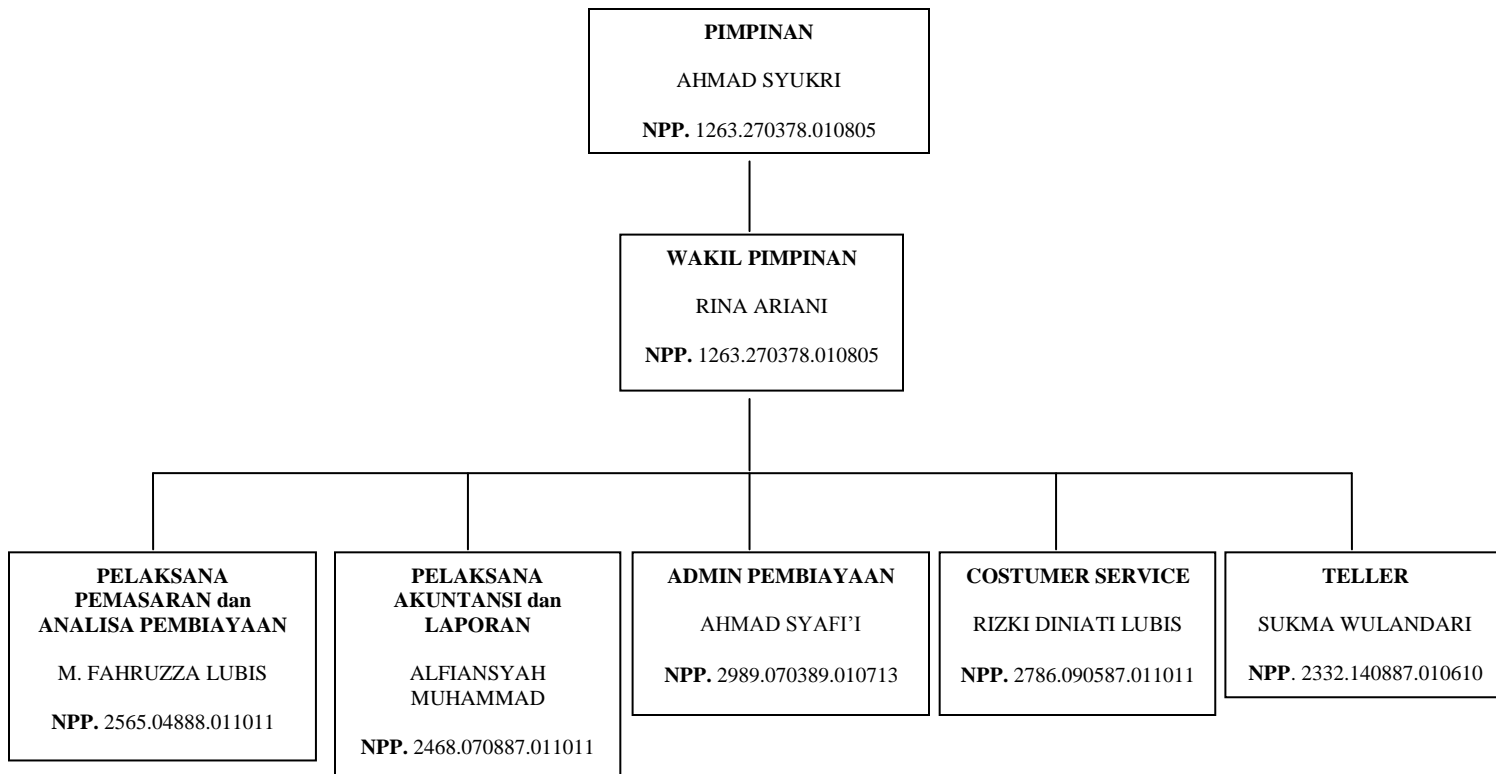
**3. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan**

Struktur organisasi dapat memberikan gambaran secara skematis tentang hubungan kerjasama antara orang-orang yang tedapat dalam organisasi dengan jelas. Pada prinsipnya bentuk struktur organisasi yang digunakan pada suatu perusahaan tergantung pada sifat dan kerumitan dari masalah yang timbul di perusahaan. Bila ditinjau dari PT. Bank Sumut kantor cabang pembantu USU Medan bahwa struktur organisasi yang digunakan adalah bentuk garis dan staff Line dan staff Organization Structure, karena dalam hal ini seorang pemimpin dibantu oleh staff yang bertugas membantu pemipmin dalam hal perencanaan, memberikan nasehat atau usulan-usulan lainnya.<sup>30</sup> Secara sitematis struktur organisasi pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

---

<sup>29</sup> Cover note book PT. Bank Sumut Syariah

<sup>30</sup> <https://text-id.123dok.com/document/ky6plroq0- visi-dan-misi-bank-sumut-1- visi-tujuan-fungsi-struktur-organisasi.html>



**Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan.**

## **B. Temuan Penelitian**

Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 14 Agustus 2020, peneliti dapat menjabarkan hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan selaku sebagai petugas pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan yaitu Bapak Muhammad Fahrizza Lubis.



## 1. Strategi Promosi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk Musyarakah Dalam Sektor RIIL UMKM

Strategi promosi merupakan suatu kegiatan perencanaan yang membaurkan kegiatan periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas dan hubungan masyarakat (*publicity and public relation*) dalam rangka untuk berkomunikasi kepada pelanggan tentang suatu produk dan memengaruhinya dalam keputusan membeli.

Pelaksanaan strategi promosi dapat dilakukan dalam dua media, yaitu :

- a. Media Tradisional disebut “offline”, merupakan media promosi yang tidak menggunakan fasilitas Internet, seperti : media cetak, radio, televisi, billboard(bus, pinggir jalan) dan sebagainya.
- b. Media Baru “online”, merupakan media promosi yang menggunakan fasilitas internet. Seperti : situs web, E-mail, Portal, Vortal (Portal Vertical) dan lain sebagainya.

Dalam merencanakan strategi promosi ada 4 komponen bauran promosi antara lain adalah :

- a. Periklanan (*Advertising*)  
Merupakan suatu bentuk komunikasi promosi satu arah, karena tidak terjadi interaksi secara langsung antara produsen dengan konsumen. Periklanan merupakan bentuk promosi yang umum digunakan oleh para produsen atau penjual, disamping itu biaya promosinya rendah dan jangka promosi yang sangat luas serta isi pesan yang konsisten, desain pesan dapat dibuat menarik dan kreatif dan sebagainya.
- b. Penjualan Personal (*Personal Selling*)  
Merupakan suatu bentuk promosi yang berinteraksi langsung dengan satu atau lebih calon pembeli dan bertugas melakukan presentasi dan demonstrasi, menjawab pertanyaan dari calon pembeli (nasabah), menerima pesanan dari calon pembeli (nasabah).

Bentuk promosi ini umumnya digunakan pada segmentasi pasar tertentu, misalnya : barang industri tertentu, produk yang unik/luks. Pembentukan struktur organisasi atau armada (wiraniaga) penjualan personal akan sangat baik dalam pelaksanaannya, namun dalam pembentukan armada tersebut atau pelaksanaannya akan membutuhkan biaya yang lebih besar dibandingkan dengan periklanan.

c. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Merupakan insentif jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk atau merangsang pembelian suatu produk yang diharapkan dilakukan dan dibeli pada saat sekarang. Strategi promosi pada bentuk penjualan sering dilakukan pada peristiwa-peristiwa khusus misalnya hari raya, pameran, kontes penjualan dan lain sebagainya. Sedangkan bentuk (kiat) promosi penjualan adalah potongan harga(diskon), sampel, paket harta, percobaan produk, garansi produk, hadiah, pajangan dan poster, kupon, promosi silang, barang gratis, tunjangan, dan sebagainya.

d. Publisitas dan Hubungan Masyarakat (*Publicity and Public Relation*)

Bertujuan untuk meningkatkan hubungan baik dengan publik yang menghasilkan publisitas yang baik, mengembangkan citra perusahaan yang baik dan menghilangkan desas-desus yang negatif serta pada akhirnya meningkatkan permintaan produk perusahaan. Bentuk strategi promosi publisitas dan hubungan masyarakat pada dasarnya mempunyai 3 sifat khusus yaitu kredibilitas yang tinggi, kemampuan menangkap pembeli yang tidak terduga, dramatisasi yang baik.

Konsep humas atau public relation (PR) merupakan kunci utama dalam menerapkan strategi promosi ini dan pelaksanaan dilakukan pada siara pers , lobyng, publisitas produk, pensponsoran jangka panjang, komunikasi perusahaan, dan penyuluhan (seminar).<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Ir. Hamzah Z, *Study Kelayakan Bisnis Menggali Potensi Wirausaha* (Bekasi Utara : Founder and President Mark Plus dan Co, 2006), h.89-90

Tantangan terbesar dalam menyusun strategi promosi yang kreatif dan membuat program promosi dalam bentuk komunikasi secara terpadu adalah menentukan strategi dan program promosi mana yang paling efektif untuk menghasilkan dampak yang sangat besar terhadap penjualan.<sup>32</sup>

Bapak Muhammad Fahrizza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa “Promosi produk Musyarakah yang dilakukan oleh pihak bank kepada calon nasabah sejauh ini adalah menggunakan strategi promosi penjualan. Strategi ini umumnya berjalan pada bentuk penjualan yang sering dilakukan pada peristiwa-peristiwa khusus misalnya hari raya, pameran, kontes penjualan dan lain sebagainya. Hal promosi tersebutpun dilakukan tidak begitu saja, pihak bank tidak masuk secara menyeleweng untuk mendirikan tenda dan mengadakan promosi produk diluar acara yang dilakukan oleh perusahaan. Mereka dapat mendirikan tenda dan mengadakan promosi diluar acara perusahaan apabila mereka mendapatkan slot/undangan.”<sup>33</sup>

## **2. Kontribusi Produk Pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan Sektor RIIL UMKM**

Para karyawan/ karyawati PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan telah menjalankan kontribusi akad musyarakah dengan baik dan benar antara penyalur dana (pihak bank) dan pengelola dana (nasabah) sesuai dengan anjuran ketentuan bekerja yang diterapkan oleh pihak Bank pusat untuk kantor syariah cabang pembantu sehingga semua produk bank syariah yang ada pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan antara lain salah satunya adalah produk Musyarakah yang sampai saat ini dapat berkontribusi dengan baik dan benar sehingga tercapai target yang dituju. Adapun ketentuan yang diterapkan oleh kantor pusat

---

<sup>32</sup> Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, ( Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 1.

<sup>33</sup> Bapak Muhammad Fahrizza Lubis, selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, (wawancara di kantor cabang pembantu syariah HM joni medan, 14 Agustus 2020).

kepada kantor cabang pembantu yang berada di HM. Joni adalah tidak jauh sesuai prosedur ketetapan oleh fatwa DSN tentang kontribusi akad musyarakah yang sesungguhnya yaitu dalam penerapan akad Musyarakah, lembaga keuangan syariah (LKS) bersepakat untuk melebur sebagian asset yang dimiliki bersama-sama dengan nasabah untuk melaksanakan suatu usaha tertentu. Hasil usaha tersebut akan dibagi antara LKS dan nasabah berdasarkan persentase kontribusi yang diberikan, baik yang secara kas dan non kas. Praktik seperti ini biasanya dikenal dengan istilah bagi hasil.

Guna memberikan rasa aman bagi semua pihak yang berhubungan dengan praktik Musyarakah ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) yang merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan fatwa MUI No. 8/DSN-MUI/IV/2000. Di dalam fatwa tersebut telah dibahas tentang semua yang berhubungan dengan Musyarakah dari ijab qabul, spesifikasi modal, pembagian kerja, hingga keuntungan dan kerugian yang harus ditanggung oleh semua pihak. Untuk mengakomodasikan transaksi Musyarakah, Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) telah mengeluarkan Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan (PSAK) nomor 106 pada tahun 2007 yang mengatur secara rinci tentang akuntansi transaksi Musyarakah.<sup>34</sup>

Bapak Muhammad Fahrulza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa

“ Pada umumnya kontribusi produk Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan adalah dalam bentuk kas yang dilakukan secara bertahap atau sekaligus. Keuntungan atau pendapatan Musyarakah dibagi antara mitra berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian Musyarakah harus ditanggung bersama ( antara LKS dan Nasabah). Untuk mengetahui perkembangan sektor riil UMKM dari produk musyarakah yang diterima oleh nasabah yaitu berdasarkan laporan bagi hasil atas penghasilan usaha dari mitra aktif. Dalam pembiayaan Musyarakah tidak diperkenankan mengakui pendapatan dari proyeksi

---

<sup>34</sup> Widyarini, Syamsul Hadi, “ Fatwa MUI,PSAK dan Praktik Musyarakah,” Jurnal of Islam Law, Vol. 15, h. 124.

hasil usaha, selain itu mitra aktif juga tidak dapat menjamin modal mitra lain namun setiap mitra dapat meminta mitra lain untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja seperti, tidak dipenuhinya persyaratan yang ditentukan di dalam akad serta tidak terdapat kondisi di luar kemampuan yang lazim atau yang telah di tentukan dalam akad .<sup>35</sup>

### **3. Potensi Pembiayaan Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan**

Akad musyarakah sangat memiliki potensi yang begitu besar pada pembiayaan UMKM. Karena, Musyarakah adalah produk finansial syariah yang berbasis kemitraan yang sebagaimana halnya Mudharabah. Namun, kedua produk finansial tersebut memiliki ciri-ciri dan syarat yang berbeda. Istilah lain yang digunakan untuk Musyarakah adalah syirkah.

Musyarakah diterjemahkan dalam bahasa inggris yaitu *partnership* (kemitraan). Istilah tersebut tidak spesifik karena Mudharabah juga suatu *partnership*. Lembaga-lembaga keuangan islam menterjemahkan Musyarakah dengan istilah “*participation financing*” agar dapat lebih menggaris bawahi salah satu aspek dari Musyarakah. Musyarakah dapat diterjemahkan ke dalam bahasa indonesia dengan kata “kemitraan para pemodal” atau “perkongsian para pemodal.” Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan berupa akad kerjasama antara pihak BUS/UUS/BPRS dengan pihak nasabah berupa penyatuan modal oleh masing-masing pihak untuk melaksanakan usaha atau proyek tertentu.<sup>36</sup>

Bapak Muhammad Fahrizza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa “PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, melakukan penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank. Tujuan penyaluran dana pada pelaku UMKM adalah untuk mensejahterakan kehidupan masyarakat sekitar kota medan dalam bidang ekonomi. Berhasilnya tujuan yang ingin dicapai oleh pihak bank adalah karena kontribusinya berjalan dengan baik pula antara penyalur dan penerima dana, dan hal itu membuat

---

<sup>35</sup> ibid

<sup>36</sup> Trimulato, “Analisis Potensi Produk Musyarakah Terhadap Pembiayaan Sektor Riil UMKM,” dalam jurnal ekonomi dan studi pembangunan, vol. XVII, h. 46.

perkembangan akad Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan dalam penyaluran dana di sektor Riil UMKM memiliki potensi”<sup>37</sup>.

### C. Pembahasan

#### 1. Analisis Strategi Promosi PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk Musyarakah Pada Sektor RIIL UMKM

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberi tahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan langsung dan *publisitas*.

Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.<sup>38</sup>

Bapak Muhammad Fahruzza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa “Tujuan promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Sumut khusus nya kantor cabang pembantu syariah adalah memaksimalkan potensi akad musyarakah yang dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat. Pemanfaatan Musyarakah ini digunakan untuk produktif dan hasil kontribusi nasabah dalam UMKM dapat digunakan dalam hal konsumtif demi keberlangsungan hidup yang sejahtera dalam memenuhi kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Strategi promosi ini dimulai dengan perencanaan, pengaturan, dan penggerak.

Pada tahap perencanaan segala bentuk dilakukan dan target yang akan dicapai oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni ditentukan dengan strategi promosi melalui sosialisasi. Sosialisasi ini bertujuan agar masyarakat paham

---

<sup>37</sup> ibid

<sup>38</sup> M.Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 15

dan tau mengenai akad Musyarakah yang bergerak dalam bidang sektor RIIL UMKM yang dilakukan oleh para karyawan dan karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yaitu dengan menggunakan brosur-brosur. Selain itu strategi promosi juga dilakukan melalui media sosial dengan cara mengupload video persentase pemaparan tentang akad musyarakah yang berkontribusi dalam sektor Riil UMKM guna meningkatkan taraf hidup masyarakat sejahtera baik produktif maupun konsumtif (ekonomi).

Pada tahap pengaturan strategi promosi harus disusun sesuai rencana sebelum terjun kelapangan. Pengaturan yang dilakukan antara lain adalah pengaturan waktu, tempat, dan sumber daya manusia yang berkontribusi dalam hal promosi produk tersebut.

Pada tahap pengawasan dalam hal promosi, seorang promotor tidak lepas dari pengawasan atasan yang (pimpinan lapangan) dalam menjalankan tugasnya. Hal ini bertujuan untuk agar kontribusi yang dilakukan sesuai dengan perencanaan dalam mencapai target yang dituju.

Pada tahap penggerak ini sangat amat dibutuhkan dalam strategi promosi ini dikarenakan tanpa adanya penggerak (promotor khusus) perencanaan yang telah disiapkan dalam hal promosi guna mencapai tujuan tidak akan berjalan dengan sempurna. Penggerak (promotor) yang dimaksud adalah salah satu sumber daya manusia yang berkontribusi di perusahaan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam bagian lapangan seperti pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan, marketing.<sup>39</sup>

## **2. Analisis Kontribusi Produk Pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan Sektor RIIL UMKM**

Musyarakah salah satu jenis kontrak yang diterapkan oleh perbankan syariah. Musyarakah diterapkan melalui mekanisme pembagian keuntungan serta

---

<sup>39</sup> Bapak Muhammad Fahruzza Lubis, selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, (wawancara di kantor cabang pembantu syariah HM joni medan, 14 Agustus 2020).

kerugian (*profit loss sharing*) diantara para pihak (mitra/syarik) melalui metode profit maupun *revenue sharing*. Konsep *profit loss sharing* dalam akad musyarakah merupakan ciri khusus sebagai pembeda antara aktivitas perbankan syariah dengan perbankan konvensional. Tanggung renteng atas keuntungan dan kerugian yang dialami antara Bank dan Nasabah menjadi kriteria khusus yang dapat menarik jumlah Nasabah lebih banyak jika Bank mampu mengelola resiko dengan baik.

Akad musyarakah dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam berbagai bentuk produk pembiayaan baik yang bersifat produktif maupun konsumtif untuk tujuan modal kerja usaha, investasi maupun konsumsi.<sup>40</sup>

PT. Bank Sumut sendiri menyalurkan kontribusi akad musyarakah kepada nasabah yang bersifat konsumtif untuk tujuan modal kerja (UMKM). Dari hasil wawancara yang dilakukan secara langsung oleh peneliti kepada salah satu karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yaitu Bapak Muhammad Fahrussa Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa “ saat ini perkembangan kontribusi akad musyarakah dalam sektor riil UMKM berkembang dengan baik. Hal itu dikarenakan sdm yang berkontribusi dalam penyaluran produk syariah terkhusus musyarakah mampu mewujudkan pelaksanaan setiap aktivitas perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip dan standart syariah serta meminimalisir risiko atas produk musyarakah dan itu tidak terlepas dari suatu kerangka standart operasional produk yang komprehensif sehingga konsisten sejalan dengan prinsip syariah. Standart ini bertujuan untuk memberikan pedoman standart minimum bagi bank itu sendiri, kehadiran pedoman standart terkait produk musyarakah ini akan memberikan kemudahan bagi otoritas dalam proses perizinan dan pengawasan produk selain itu juga membantu memudahkan pelaksanaan dan pengembangan produk oleh pelaku industri serta memberikan kepastian hukum dan transparansi produk yang mendukung terciptanya

---

<sup>40</sup> Ahmad Buchori, *Standart Produk Perbankan Syariah Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah*, ( OJK : 2016), h. 14.



market conduct yang dapat memenuhi prinsip perlindungan nasabah dalam layanan produk jasa perbankan syariah.”<sup>41</sup>

### **3. Analisis Potensi Pembiayaan Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan**

UMKM yang telah berkembang dan belum memiliki permodalan yang besar dapat memanfaatkan produk pembiayaan *Musyarakah* di bank Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa peluang akad Musyarakah untuk berkembang sangat amat kelihatan sehingga menjadi akad yang sangat potensial dalam mengembangkan usaha sektor riil UMKM

Dari tahun ke tahun data pertumbuhan UMKM hampir dipastikan menunjukkan kenaikan bahkan di tengah krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998, UMKM justru mampu bertahan.<sup>42</sup>

Bapak Muhammad Fahruzza Lubis selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yang bertugas pada bidang pelaksana pemasaran dan analisa pembiayaan mengatakan bahwa” perkembangan pembiayaan UMKM yang terus meningkat dan memiliki potensi yang begitu baik pada akad musyarakah, UMKM lebih kokoh dalam memberikan kontribusi yang bertujuan untuk menggerakkan perekonomian masyarakat sehingga UMKM memerlukan dukungan dalam kegiatannya. Salah satu lembaga yang mampu menompang perkembangan UMKM adalah Bank Syariah. Seperti halnya PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan adalah suatu lembaga keuangan yang berkontribusi dalam kegiatan usaha yang berasaskan pada prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian dalam menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan dalam aspek menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana guna mencapai kesejahteraan masyarakat.

---

<sup>41</sup> Bapak Muhammad Fahruzza Lubis, selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, (wawancara di kantor cabang pembantu syariah HM joni medan, 14 Agustus 2020).

<sup>42</sup> Eliada Herwiyanti et.al, *Riset UMKM Pendekatan Multiperspektif* ( Yogyakarta : Deepublish Publisher, 2020), h. 1.

Bank syariah memiliki berbagai jenis produk antara lain adalah produk musyarakah. Prinsip yang dijalankan pada akad musyarakah adalah prinsip bagi hasil dimana bank adalah sebagai penyalur dana dan nasabah adalah pengelola dana, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.”<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Bapak Muhammad Fahruzza Lubis, selaku karyawan PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, (wawancara di kantor cabang pembantu syariah HM joni medan, 14 Agustus 2020).

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan tentang analisis potensi produk musyarakah pada pembiayaan sektor riil umkm, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan yaitu bertujuan untuk memaksimalkan potensi akad musyarakah dalam mengembangkn usaha sektor riil UMKM dan hal ini dilakukan dengan cara promosi. Promosi yang dilakukan yaitu strategi promosi penjualan. Strategi promosi ini umumnya berjalan pada bentuk penjualan yang sering dilakukan pada peristiwa-peristiwa khusus misalnya pada acara pameran, kontes penjualan dan lain sebagainya. Strategi ini lah yang menjadi peluang pihak PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan untuk melalukan pemaksimalkan potensi akad musyarakah sehingga tercapai tujuan yang dituju.
2. PT. Bank Sumut menyalurkan kontribusi akad musyarakah kepada nasabah yang bersifat konsumtif untuk tujuan modal kerja (UMKM) dengan baik dan benar. Penyaluran produk syariah terkhusus musyarakah mampu mewujudkan pelaksanaan setiap aktivitas perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip dan standart syariah serta meminimalisir risiko atas produk musyarakah dan itu tidak terlepas dari suatu kerangka standart operasional produk yang komprehensif sehingga konsisten sejalan dengan prinsip syariah.
3. Musyarakah memiliki potensional dalam pengembangan usaha sektor riil UMKM. UMKM lebih kokoh dalam memberikan kontribusi yang bertujuan untuk menggerakkan perekonomian masyarakat yang baik,

dalam hal ini UMKM memerlukan suatu lembaga sebagai pendukung dan penyokong agar tetap berdiri dan kokoh. Bank syariah adalah salah satu lembaga yang menjadi penguat berdirinya UMKM, kontribusi yang dilakukan oleh bank syariah guna menaikkan level up UMKM adalah dengan cara menyalurkan salah satu produk yang dimiliki, antara lain adalah produk musyarakah.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian, penulis memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan yaitu pada saat ini semakin berkembangnya zaman semakin mudah pula untuk melakukan berbagai macam jenis kegiatan, seperti halnya yang terjadi pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam melakukan strategi promosi penjualan yang tidak hanya melakukan promosi penjualan produk secara real/terjun kelapangan tetapi juga dapat melakukan promosi penjualan produk dengan cara periklanan online seperti mengunggah video para mitra aktif yang menggunakan akad musyarakah dalam mensejahterakan taraf hidup yang lebih sejahtera. Hal ini bertujuan guna mencapai target dengan cepat dan pesat produk musyarakah yang menjadi potensial dalam pengembangan usaha sektor riil UMKM tidak hanya diketahui masyarakat sekitar, tetapi juga diketahui oleh banyak kalangan di seluruh penjuru daerah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Saeed. *Bank Islam Dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.
- Abdul Ghofur, *Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017*, Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga, 2017.
- Adi, M Kwartono. *Analisis Usaha dan Menengah*, Yogyakarta : CV Andi Offset, 2007.
- Buchori, Ahmad. *Standart Produk Perbankan Syariah Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah*, OJK : 2016.
- Dr. H. Darwis, Amri. *Metode Penelitian Pendidikan Islam Pengembangan Ilmu Berparadigma Islami* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada,2014).
- Herwiyanti, Eliada et, al. *Riset UMKM Pendekatan Multiperspektif*, Yogyakarta : Deepublish Publisher, 2020.
- Ikit. *Akuntansi Penghimpun Dana Bank Syariah*, Yogyakarta : Deepublish, 2015.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Kurnia dan Arni. *Sistem Informasi Akuntansi Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana Dalam UMKM*, Yogyakarta : Deepublish CV Budi Utama , 2020.
- Latifa dan Mervyn. *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Prospek*, Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta , 2001.

Mulyadi, Nitisusastro. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung : Alfabeta,2009.

Nurul dan Mohammad. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* Jakarta: Prenademadia group,2010.

Pudjihadjo, Mhd dan Faizin Muhith, Nur. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, Malang : UB Press, 2019.

Puji, Hastuti. *Kewirausahaan dan UMKM*, Medan : Yayasan Kita Menulis. 2020.

Primiana, Ina. *Menggerakkan Sektor Riil UMKM dan Industri*, Bandung : Alfabeta, 2009.

Rangkuti, Freddy. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009.

Rio dan Susilawati. *Starategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM*, Jawa Barat : Refika Aditama, 2016.

Rivai, Veithzal dan Arifin, Arviyan. *Islamic Banking*, Jakarta : Bumi Aksara, 2010.

Sinungan, Muchdarsyah. *Manajemen dana Bank* , Jakarta: Bumi Aksara, 1997.

Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Pustaka Sinar,2004.

Widyarini, Syamsul Hadi, “ Fatwa MUI,PSAK dan Praktik Musyarakah,” *Jurnal of Islam Law*. Dosen UIN Yogyakarta. Vol 15. 2018

Z, Ir. Hamzah. *Study Kelayakan Bisnis Menggali Potensi Wirausaha*, Bekasi Utara : Founder and President Mark Plus dan Co, 2006.

# **LAMPIRAN**



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

30 Jumadil Akhir 1441H  
20 Februari 2020 M

Dengan Hormat  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Erna  
Npm : 1601270082  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,47  
Megajukan Judul sebagai berikut :



No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1 etc	Analisis Potensi Produk Musyarakah Terhadap Pembiayaan Sektor RIIL UMKM. ( Studi Kasus PT. Bank Sumut Kantor Capem Hm Joni, Medan )		Erna Hayati S.Pd. M.si	 25/2/20
2	Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah Studi Komperatif Antara Masyarakat Kota Dengan Masyarakat Desa. ( Studi Kasus Kota Medan)			
3	Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Tabungan Haji. ( Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Indrapura)			

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

Wassalam  
Hormat Saya

Erna

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak





**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

*Unggul Beramal & Berprestasi*

File ini merupakan surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya



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

07 Rajab 1441 H  
2 Maret 2020 M

Dengan Hormat  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Erna  
Npm : 1601270082  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,47  
Megajukan Judul sebagai berikut :



No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Anaiisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL, UMKM. (Studi Kasus PT. Bank Sumut Kantor Capem HM Joni, Medan)	<i>25/03/20</i> <i>2/03/20</i> <i>perbankan</i>	<i>Isra Hayati</i> <i>P. Pd.</i>	<i>an</i> <i>2/3/20</i>
2	Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah Studi Komperatif Antara Masyarakat Kota Dengan Masyarakat Desa. (Studi Kasus Kota Medan)	/	/	/
3	Sumber Dana Pada Produk Pembiayaan Dana Tabungan Haji. (Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Indrapura)	/	/	/

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

*Perusi*  
*02/03/20*

Wassalam  
Hormat Saya  
*EM*  
Erna

Keterangan :

Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :

1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**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



**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Erna  
NPM : 1601270082  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)  
Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, M.A  
Dosen Pembimbing : Isra Hayati S.Pd. M.Si.  
Judul Skripsi : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM

PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
12 Maret 2020	- Perbaiki struktur penulisan proposal - Perbaiki permasalahan penelitian dalam latar belakang masalah - Perbaiki penulisan daftar tabel, daftar gambar, cover dan penulisan nomor halaman - Perbaiki identifikasi masalah		
08 Mei 2020	- Perbaiki penulisan kutipan teori pada Bab II - Perbaiki penulisan penelitian yang relevan - Perbaiki tulisan salah ketik		
31 Mei 2020	- Perbaiki penulisan jadwal penelitian - Perbaiki teknik pengumpulan data dan responden - Perbaiki teknik analisa data		
10 Juni 2020	- Acc Seminar Proposal		

Medan, 10 Juni 2020

Diketahui/Ditetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Ditetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Isra Hayati, S.Pd, M.Si



**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

*Unggul Gelar & Kompetensi*  
 Jika mempunyai curat ini agar dibuktikan  
 Nomor dan tanggalnya



**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**  
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM**

Pada hari ini Senin, Tanggal 22 Juni 2020 M telah diselenggarakan Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa :

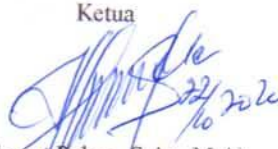

Nama : Erna  
 Npm : 1601270082  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Proposal : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pembiayaan Sektor RIIL UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan


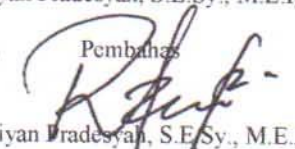
Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	
Bab I	Perbaiki tujuan penelitian pada point ke tiga
Bab II	
Bab III	Jabarkan tentang tahapan penelitian
Lainnya	
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 22 Juni 2020

Tim Seminar

Ketua  
  
 (Selamat Pohan, S.Ag, M.A)  
 Pembimbing  
  
 (Isra Hayati, S.Pd, M.Si)

Sekretaris  
  
 (Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)  
 Pembahas  
  
 (Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)



Eksa merajawan kawat ini agar disebatkan  
Nomor dan tanggalnya

**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



**PENGESAHAN PROPOSAL**

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari  
Senin, 22 Juni 2020 M, menerangkan bahwa :

Nama : Erna  
Npm : 1601270082  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pembiayaan Sektor RIIL UMKM PT. Bank  
Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi.

Medan, 22 Juni 2020

Tim Seminar

Ketua Program Studi

(Selamat Pohan, S.Ag, M.A)

Pembimbing

(Isra Hayati, S.Pd, M.Ed)

Sekretaris Program Studi

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)

Pembahas

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)

Diketahui/ Disetujui  
A.n Dekan  
Wakil Dekan I

Zailani, S.PdI, M.A



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**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



**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Erna  
NPM : 1601270082  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)  
Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, M.A  
Dosen Pembimbing : Isra Hayati S.Pd. M.Si  
Judul Skripsi : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
25/juli -2020	Perbaikan instrumen wawancara		
31/Agustus - 2020	Perbaikan deskripsi hasil penelitian		
04/September - 2020	Perbaikan deskripsi pembatasan		
26/September - 2020	Perbaikan kesimpulan dan saran		
20/September - 2020	Perbaikan abstrak penelitian		
28/September - 2020	acc sidang meja tugas skripsi		

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Medan, 28 September 2020

Pembimbing Skripsi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si



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

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri 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)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

Nomor : 130/II.3/UMSU-01/F/2020  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

15 Dzulhijjah 1442 H  
06 Juli 2020 M

Kepada Yth : **Pimpinan PT. Bank Sumut Syariah Kantor  
Capem Syariah HM. Joni, Medan  
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 : Erna  
NPM : 1601270082  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : **Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor RIIL UMKM PT. Bank Sumut Syariah Kantor Capem Syariah HM. Joni, Medan**

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*

Dekan,  
  
Dr. Muhammad Qorib, MA

CC. File

Medan, 11 Agustus 2020

No. : 7506/KCSy01-KCPSy06/L/2020  
Lamp : -

Kepada Yth.  
**Dekan Fakultas Agama Islam**  
**Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**  
Di-

Tempat

**Hal: Izin Riset**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.  
Dengan Hormat,

Sehubungan dengan Surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor : 130/II.3/UMSU-01/F/2020 tanggal 06 Juli 2020, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut:

1. Permohonan Izin Riset mahasiswa Fakultas Agama Islam UMSU dapat disetujui dengan data-data sebagai berikut :

Nama : ERNA  
NIM : 1601270082  
Judul Skripsi : Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil  
UMKM PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah HM Joni  
Medan.

2. Izin dapat diberikan dengan persyaratan sebagai berikut :
  - a. Dalam pelaksanaan Riset Mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Kantor Cabang Pembantu Syariah HM Joni.
  - b. Menjaga Rahasia Bank
  - c. Mematuhi segala peraturan pelaksanaan riset yang ditetapkan oleh PT Bank Sumut.
  - d. Sebelum hasil penelitian atau Skripsi di terbitkan atau dipublikasi, Mahasiswa wajib berkoordinasi dengan Pihak Bank terkait data (yang berhubungan dengan Bank) yang akan di publikasi untuk dilakukan **verifikasi** . Jika hal ini dilanggar maka otomatis izin riset ini dinyatakan batal dan Bank Sumut tidak bertanggung jawab terhadap kebenaran data penelitian.
  - e. Selesai melaksanakan Riset, Mahasiswa diwajibkan menyerahkan 1 (satu) eksemplar laporan kepada PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah HM Joni.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya..

Wassalam,

PT. Bank SUMUT Capem Syariah HM Joni



**Ahmad Syukri**  
Pemimpin

CC. - File



**Daftar Wawancara Penelitian**  
**PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM. Joni Medan**

Judul Skripsi : "Analisis Potensi Produk Musyarakah Pada Pembiayaan Sektor Riil UMKM PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan."

**Identitas Peneliti**

Nama : Erna  
NPM : 1601270082  
Prodi : Perbankan Syariah  
Instansi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara kepada informan yang berstatus sebagai karyawan di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan, guna mendapatkan jawaban yang real dan benar dari pertanyaan yang dilontarkan oleh responden kepada informan. Berikut peneliti akan mencatatkan kolom pertanyaan beserta kolom jawaban yang disediakan oleh responden untuk informan.

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Produk pembiayaan apakah yang lebih dominan digunakan oleh nasabah sektor Riil UMKM pada PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan?	
2.	Bagaimanakah strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam memperkenalkan produk produk pembiayaan Musyarakah kepada nasabah sektor Riil UMKM agar produk pembiayaan Musyarakah lebih dominan dibanding dengan produk pembiayaan Murabahah?	

3.	Bagaimanakah perkembangan produk pembiayaan Musyarakah bagi sektor Riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan setiap tahunnya?	
4.	Bagaimana kontribusi produk pembiayaan Musyarakah di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam meningkatkan usaha sektor Riil UMKM?	
5.	Bagaimana potensi pembiayaan produk Musyarakah pada pembiayaan sektor Riil UMKM di PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan?	
6.	Kendala apa sajakah yang dihadapi oleh PT. Bank Sumut Kantor Capem Syariah HM Joni Medan dalam menjalankan produk pembiayaan Musyarakah dan bagaimanakah solusi mengatasi kendala tersebut?	

## Daftar Riwayat Hidup

Nama Lengkap : Erna  
Tempat, Tanggal Lahir : Tebing Tinggi, 09 Maret 1998  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
Alamat : Dusun Mahoni, Desa. Tanah Merah, Kec.  
Air Putih, Kab. Batu Bara  
No. Tlp/Hp : 0822-6133-6065

### Nama Orang Tua

Ayah : Muchtar Bahari  
Ibu : Mei Nurvita Hidayati  
Alamat : Dusun Mahoni, Desa. Tanah Merah, Kec,  
Air Putih, Kab. Batu Bara

### Riwayat Pendidikan

Tahun 2003-2009 : SD Negeri 010214 Tanah Merah  
Tahun 2009-2012 : SMP Negeri 1 Air Putih  
Tahun 2012-2015 : SMA Negeri 1 Sei Suka  
Tahun 2016-2020 : Universitas Muhammadiyah Sumatera  
Utara