

**ANALISIS DINAMIKA PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH
DALAM MENGEMBANGKAN DUNIA USAHA (STUDI KASUS
PADA BANK SYARIAH MANDIRI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)
Jurusan Perbankan Syariah

OLEH:

AHMADDIN NAZMI
NPM. 1501270007



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



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

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

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

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

Unggul Cerdas & Terpercaya

Se pengantar surat ini juga diterbitkan nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Nama Mahasiswa : Ahmaddin Nazmi
 Npm : 1501270007
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)

Medan, 20 September 2019

Pembimbing Skripsi

Dr. Sugianto, MA

Disetujui Oleh:

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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 E-mail : rektor@umsu.ac.id

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



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : **Ahmaddin Nazmi**
 NPM : **1501270007**
 Program Studi : **Perbankan Syariah**
 jenjang : **S1 (Strata Satu)**
 Ketua Program Studi : **Selamat Pohan, S.Ag, MA**
 Dosen Pembimbing : **Dr. Sugianto, M.A**
 Judul Skripsi : **Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)**

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
23-9-2019	Daftar Pertanya wawancara		
20-9-2019	Kesel IV & V = per bimbingan		
10-9-2019	Aec		

Medan, September 2019

Diketahui/Disetujui
 Dekan

Ketua Program Studi

Pembimbing Skripsi

Muhammad Qorib, MA

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Dr. Sugianto, M.A



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

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

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

Unggul Berakhlak & Terpeka

*Untuk menjawab surat ini agar diterbitkan
nama dan tanggalnya*

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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

Nama Mahasiswa : Ahmaddin Nazmi
NPM : 1501270007
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 20 September 2019

Pembimbing Skripsi



Dr. Sugianto, MA

Diketahui/ Disetujui
Oleh:

Dekan
Fakultas Agama Islam


r. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah


Selamat Pohan, S. Ag, MA

Medan, September 2019

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

Di

Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa a.n Ahmaddin Nazmi yang berjudul "**Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)**", 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 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing Skripsi



Dr. Sugianto, MA

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

ANALISIS DINAMIKA PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DALAM
MENGEMBANGKAN DUNIA USAHA (STUDI KASUS
PADA BANK SYARIAH MANDIRI)

Oleh :

AHMADDIN NAZMI

NPM. 1501270007

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

Medan, 20-9-2019

Pembimbing



Dr. Sugianto, MA

UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019

**ANALISIS DINAMIKA PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DALAM
MENGEMBANGKAN DUNIA USAHA (STUDI KASUS
PADA BANK SYARIAH MANDIRI)**

SKRIPSI

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

Oleh :

AHMADDIN NAZMI
NPM. 1501270007

Pembimbing


Dr. Sugianto, MA

UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ahmaddin Nazmi

NPM : 1501270007

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiatisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, *1 Oktober* 2019

Yang menyatakan :



Ahmaddin Nazmi
NPM: 1501270007

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

NAMA MAHASISWA : Ahmaddin Nazmi

NPM : 1501270007

PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah

HARI, TANGGAL : Senin, 14 Oktober 2019

WAKTU : 08.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Ainul Mardhiyah, SP, M.Si

PENGUJI II : Dodi Firman, SE, MM

PANITIA PENGUJI

Ketua

Dr. Muhammad Qorib, MA

Sekretaris

Zailani, S.PdI, MA

ABSTRAK

AHMADDIN NAZMI. NPM 1501270007. Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri). Skripsi Fakultas Agama Islam. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan, untuk mengetahui perkembangan dunia usaha yang di biayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan. Untuk mengetahui kendala yang di hadapi Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan dalam mengembangkan dunia usaha melalui pembiayaan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik wawancara yaitu metode penghimpunan data dengan melakukan tanya jawab sepihak yang dilakukan antara penulis dan koresponden dan studi dokumen. Teknik analisis data dalam penulisan ini dilakukan secara deskriptif analisis. Sektor usaha yang dibiayai mencakup sektor prospektif dan sedang berkembang seperti pertambangan, konstruksi dan sektor pengangkutan, pergudangan, dan komunikasi. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah komersial. UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah KCP Setia Budi Medan mengalami perkembangan dalam usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Pembiayaan bermasalah dapat terjadi dikarenakan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial.

Kata kunci : Dinamika Pembiayaan, Dunia Usaha, Perbankan Syariah.

ABSTRACT

AHMADDIN NAZMI. NPM 1501270007. Analysis of Dynamics of Islamic Banking Financing in Development World (Case Study at Bank Syariah Mandiri). Thesis Faculty of Islamic Religion, Muhammadiyah University, North Sumatra.

The purpose of this study is to study the development of financing in Bank Mandiri KCP Setia Budi Medan, to determine the development of the bussines world financed by Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan, to find out the development that require Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan in developing the bussines world looking for financing. The technique of collecting data in this study is an interview technique that is a method of collecting data by conducting unilateral questions and answer conducted between the writer and the correspndent and study documents. Data analysis in this analisys was done by descriptif analisys. Business sectors financed by the development and development sectors such as mining. Construction and the transpotation, warehousing and communication sectors. In providing financing to commercial. UMKM that obtain funding from Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan will increase growth in their business if seen from the number of costumers needed by UMKM providers. Financial factors, internal factors and external factors. Internal factors are that exist within the company issel, and the main factor that is most dominant is the managerial fakctor.

Keyword : Dynamics of Financing, Business, Sharia Banking.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum, Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah, atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis serta tidak lupa juga Shalawat beriring salam penulis tujukan kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “**Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi**” yang diajukan untuk melengkapi tugas dan syarat menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah mendorong dan membimbing penulis, baik tenaga, ide-ide, maupun pemikiran. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Terkhusus dan teristimewa Ayahanda tercinta Alm. Syaiful Amri dan Ibunda tersayang Rosdalina yang tidak henti-hentinya memberikan perhatian, kasih sayang, do'a dan dukungan serta nasehat kepada putranya dalam bentuk apapun dan tidak pernah lupa untuk selalu memberikan semangat dan harapan sehingga penulis termotivasi untuk menggapai segala cita-citanya.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qarib, MA, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dr. Sugianto, MA selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi.
8. Seluruh Staff Dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
9. Buat seluruh keluarga yang telah memberikan semangat dan dukungan-dukungan sehingga penulis bersemangat untuk menyelesaikan skripsi.
10. Buat seluruh teman-teman yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.

Semoga kebaikan, ketulusan serta pengorbanan dari berbagai pihak yang telah diberikan kepada penulis akan mendapatkan rahmat dan hidayah dari Allah SWT. Akhir kata penulis sebagai penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membaca dan penulis khususnya. Penulis mengharapkan saran dan kritik bersifat membangun kesempurnaan skripsi ini, sekian dan terima kasih.

Wassalamualaikum, Wr.Wb.

Medan, September 2019

Penulis

AHMADDIN NAZMI

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
A. Kajian Teori	8
1. Pembiayaan Syariah.....	8
a. Pengertian Pembiayaan.....	8
b. Tujuan Pembiayaan	9
c. Fungsi Pembiayaan	11
d. Jenis-jenis Pembiayaan	13
e. Sistem Pembiayaan Syariah	17
f. Prinsip Penilaian Pembiayaan.....	20
2. Konsep Perkembangan Dunia Usaha.....	24
a. Pengertian Wirausaha	24
b. Kelebihan dan Kekurangan Wirausaha.....	25
c. Strategi Pengembangan Usaha.....	26
d. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	27
e. Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia.....	28
f. Usaha Dalam Pandangan Islam	29
g. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha	31
B. Penelitian Terdahulu.....	32

BAB III METODE PENELITIAN.....	32
A. Rancangan Penelitian.....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
C. Kehadiran Peneliti.....	33
D. Tahapan Penelitian	34
E. Data dan Sumber Data	35
F. Teknik Pengumpulan Data.....	35
G. Teknik Analisis Data	36
H. Pemeriksaan Keabsahan Data	37
DAFTAR PUSTAKA	42

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu		32
Tabel 3.1 Pelaksanaan Waktu Penelitian.....		34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejarah perkembangan dalam perbankan syariah di Indonesia sebagai sebuah Negara berpenduduk Muslim terbesar di dunia baru pada akhir-akhir abad ke-20 ini memiliki bank-bank yang mendasarkan pengelolaannya pada prinsip syariah. Pada awal-awal berdirinya Negara Indonesia perbankan masih berpegang pada sistem konvensional atau sistem bunga bank (*interest system*). Pada tahun 1983 dikeluarkan paket kebijakan berkaitan dengan pemberian keleluasaan penentuan tingkat suku bunga, termasuk bunga nol persen (*zero interest*). Hal ini terus berlangsung paling tidak hingga dikeluarkannya paket kebijakan Oktober 1988 (pakto 88) sebagai kebijakan deregulasi di bidang perbankan yang memperkenankan berdirinya bank-bank baru.¹

Bank Islam atau Bank Syariah adalah Bank yang beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Bank Islam atau biasa di sebut dengan Bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW atau dengan kata lain, Bank Islam 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. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan barang dagangan utama. Bank Islam ada tiga fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat yaitu: fungsi pengumpulan dana (*funding*), fungsi penyaluran dana (*financing*) dan pelayanan jasa.²

Perbankan syariah bagian dari entitas syariah yang berfungsi sebagai lembaga intermediary keuangan di harapkan dapat menampilkan secara baik dengan perbankan dalam system yang lain yaitu perbankan dengan basis bunga. Pengembangan perbankan yang didasarkan kepada konsep dan prinsip ekonomi

¹Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016 Cet ke 1), h. 26-28.

²Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Keuangan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012) h. 38

Islam merupakan suatu inovasi dalam sistem perbankan internasional. Meskipun telah menjadi wacana pada kalangan publik dan para ilmuwan muslim maupun nonmuslim, namun pendirian industri bank Islam secara komersial dan formal belum lama terwujud.

Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank yang berkonsep syariah Indonesia. Bank Syariah mandiri juga merupakan salah satu pelopor berdirinya bank-bank berkonsep syariah di Indonesia dan merupakan salah satu bentuk bank syariah terbesar di Indonesia saat ini. Bank Syariah Mandiri di dirikan pada tanggal 25 Oktober 1999 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 November. Saat ini Bank Syariah Mandiri telah memiliki total kantor cabang mencapai 1.171 kantor, diluar cabang unit bisnis mikro.³

Dalam mengembangkan bisnisnya Bank Syariah Mandiri selalu menjaga komitmen, bank syariah yang terbaik dan paling maju dengan terus berinovasi baik dari sisi produk, pelayanan, dan teknologi serta sumberdaya manusia yang profesional dengan akhlak mulia di dalam perkembangan Bank Mandiri Syariah. Di dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan, primer, sekunder maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk kehidupan. Oleh karena itu, dalam perkembangan perekonomian di masyarakat yang semakin meningkat munculah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank.

Dengan itu Bank Syariah Mandiri memberikan pembiayaan bagi pengusaha kecil dan menengah yaitu melalui produk pembiayaan mikro yang ditawarkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha dan ingin mengembangkan usahanya. Diperuntukkan bagi Nasabah Golongan Berpenghasilan Tetap (Golbertap) seperti para karyawan dan Nasabah Golongan Berpenghasilan Tidak Tetap (Non-Golbertap) seperti wiraswasta.

Dalam produk Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri menggunakan akad pembiayaan. Produk pembiayaan Warung Mikro yang di tawarkan di Bank Syariah Mandiri yaitu pembiayaan Usaha Mikro Tunas, pembiayaan Usaha Mikro Madya, pembiayaan Usaha Mikro Utama. Dengan adanya produk pembiayaan

³<https://www.mandirisyahiah.co.id/> Diakses pada tanggal 25 Juni 2019.

Warung Mikro di BSM proses pembiayaan cepat, angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo dan tentunya sesuai syariah.

Didalam sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah SAW. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern, yaitu menerima deposit, menyalurkan dana, dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam, bahkan sejak zaman Rasulullah SAW.

Bank Syariah Mandiri mengeluarkan jasa pembiayaan dalam mengembangkan dunia usaha seperti di Warung Mikro. Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah yang telah mempunyai akad jual beli (*murabahah*), yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro dan membutuhkan pengembangan usahanya.

Di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan dalam pembiayaan mikro menggunakan akad Pembiayaan *Murabahah*. *Murabahah* itu sendiri adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (marjin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah pemesanan dari nasabah dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang di pesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.⁴

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, persyaratan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administrasi serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁵

⁴Ibid, h.115

⁵Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014) h. 302.

Pembiayaan menggunakan akad *murabahah* ini sebagai hal baru, tentunya menarik sekali dititipkan dalam penelitian ini. Salah satu yang diminati oleh masyarakat di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Setia Budi Medan adalah pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro diperuntukkan bagi pengusaha kecil menengah kebawah.

Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan biasanya ada nasabah yang mengajukan pembiayaan, kemudian pihak bank mensurvei apakah calon nasabah tersebut layak atau tidaknya. Jika layak maka pihak bank akan menentukan margin kemudian angsuran bisa dilakukan beberapa bulan. Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pembiayaan mikro berharap produk ini dapat mendukung pengusaha kecil dan agar lebih berkembang dan nasabah dapat mematuhi apa yang telah disepakati jangka waktu tertentu.

Berdasarkan prapenelitian yang penulis lakukan di PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi masih menghadapi berbagai tantangan dan hambatan, seperti masih kecilnya porsi pembiayaan yang menggunakan akad bagi hasil (*musyarakah* dan *mudharabah*). Padahal, sebagaimana dijelaskan, akad pembiayaan yang mempunyai dampak langsung pada pertumbuhan ekonomi (berupa peluang usaha, kesempatan kerja, dan peningkatan pendapatan) adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.

Akan tetapi, akad yang masih banyak digunakan oleh perbankan syariah adalah akad perdagangan (*murabahah*, *salam*, dan *istishna*). Disamping itu adanya kecenderungan peningkatan pembiayaan yang bermasalah (non lancar). Hal ini penting mendapat perhatian karena perbankan nampaknya mengalami kesulitan untuk pembiayaan non lancar tersebut, terutama pada pembiayaan yang disalurkan kepada UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa risiko pembiayaan untuk UMKM memang relatif lebih besar. Masih terbatasnya pembiayaan yang disalurkan kepada usaha berskala menengah dan besar. Perbankan syariah, baik Bank Umum Syariah (BUS) maupun Unit Usaha Syariah (UUS), selama ini lebih banyak mengalokasikan pembiayaan kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan dengan pembiayaan untuk selain UKM. Fenomena tersebut dari satu sisi menunjukkan bahwa perbankan syariah telah memberikan perhatian lebih besar kepada sector UKM.

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas penulis tertarik untuk mengangkat suatu penelitian yang berjudul: *Analisis Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi*”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Masih kecilnya porsi pembiayaan yang menggunakan akad bagi hasil (musyarakah dan mudharabah).
2. Adanya kecenderungan peningkatan pembiayaan yang bermasalah (non lancar)
3. Terbatasnya pembiayaan yang disalurkan kepada usaha berskala menengah dan besar.

C. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Perkembangan Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan?
2. Bagaimana perkembangan dunia usaha yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan?
3. Apakah kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan dalam mengembangkan dunia usaha melalui pembiayaan?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui perkembangan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan.
2. Untuk menegetahui perkembangan dunia usaha yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan.

3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan dalam mengembangkan dunia usaha melalui pembiayaan.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
 - a. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang produk yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan.
 - b. Dapat menambah wawasan tentang Prosedur Produk Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan.
2. Bagi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
 - a. Sebagai tambahan informasi mengenai pembiayaan produk-produk pembiayaan yang ada di Bank Syariah Mandiri.
 - b. Sebagai tambahan penyempurnaan materi perkuliahan
 - c. Dapat terjalin kerjasama antara Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dengan Bank Syariah Mandiri
3. Bagi Bank Syariah Mandiri
 - a. Dapat di jadikan refrensi untuk meninjau tentang prosedur produk pembiayaan syariah.
 - b. Dapat di jadikan sebagai pertimbangan dan pengambil keputusan dalam rangka kemajuan Bank Syariah Mandiri di masa yang akan datang.
 - c. Dapat mempererat silaturahmi dan kerjasama yang baik antara Mahasiswa, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan Bank Syariah Mandiri.
4. Bagi Masyarakat
 - a. Memberikan pengetahuan baru terhadap pembaca tentang hal yang telah di teliti.
 - b. Dapat memberikan tambahan informasi dan refrensi khususnya bagi mahasiswa yang akan menyusun skripsi.
 - c. Dengan adanya penelitian ini masyarakat akan lebih mengenal adanya produk pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan.

F. Sistematika Penulisan

Sebagai gambaran mengenai isi tesis serta untuk mempermudah dalam penyusunan dan perumusan masalah, maka tesis ini disusun secara sistematis, dengan sistematika penulisan tesis sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi berbagai tinjauan kepustakaan yang mendukung penelitian, deskripsi teori, konsep, hasil penelitian sebelumnya, penelitian yang relevan, kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI

Bab ini akan membahas tentang rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pemeriksaan keabsahan temuan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan deskripsi penelitian tentang lokasi penelitian terutama yang berkenaan atau terkait dengan topik penelitian. Temuan Penelitian Temuan penelitian merupakan deskripsi data yang langsung berkaitan dengan upaya menjawab fokus penelitian serta pembahasan dimana bab ini memuat gagasan peneliti, keterkaitan antara pola-pola, kategori-kategori dan dimensi-dimensi, posisi temuan terhadap teori yang ada dan temuan penelitian sebelumnya, serta penafsiran dan penjelasan dari temuan yang diungkap dari lapangan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir dari penulisan ini berisi kesimpulan dan saran mengenai segala hal yang telah dibahas dalam penulisan ini.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teori

1. Pembiayaan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁶

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

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.⁷

⁶Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 302

⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011) h. 105-106

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:⁸

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:⁹

- 1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, dan sumber daya modal tidak ada.

681 ⁸Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) h.

⁹Ibid, h. 682

- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:¹⁰

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik megarapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2) Karyawan

Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

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

b) Debitur

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

c) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

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

5) Bank

¹⁰Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 303

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

c. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:¹¹

1) Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya dalam bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

2) Meningkatkan Daya Guna Barang

- a) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* dari padi menjadi beras.
- b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusahanya menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, wesel, promes, dan sebagainya. Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku *money creator*. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi; penukaran uang kartal dengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral.

4) Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuaidengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan

¹¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 304-308

usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

5) Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitas prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

6) Sebagai Jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usahanya berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung secara terus- menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Disamping itu, dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun kesektor-sektor lain yang lebih berguna.

7) Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Bank sebagai lembaga pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tetapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun melalui kredit (G to G, Government to Government).

d. Jenis-jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank islam memiliki banyak jenis pembiayaan. Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹²

1) Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi :

- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha
- b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan dalam rangka untuk melakukan investasi atau pengembangan barang konsumtif.

2) Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- a) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun
- b) Pembiayaan waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai 5 tahun
- c) Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank islam akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

Menurut jenis aktiva produktif

a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil meliputi:

1. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (shahibul mal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan usaha tertentu sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya.¹³

¹²Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) h. 686

¹³A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama) 2012, h. 192

2. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak sesuai nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.¹⁴

b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) meliputi:

1. Pembiayaan *Bai' al-Murabahah*

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntunganyang disepakati. Dalam *bai al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁵

2. Pembiayaan *Salam*

Dalam pengertian yang sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.¹⁶

3. Pembiayaan *Istishna*

Transaksi *bai' al-istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.¹⁷

c) Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:

1. Pembiayaan *Ijarah*

Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

2. Pembiayaan *Ijarah muntahiya biltamlik/Wa Iqtina*

¹⁴A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 196

¹⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 101

¹⁶Ibid, h.108

¹⁷Ibid, h.113

Pembiayaan ijarah muntahiya biltamlik/wa iqtina adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

d) Surat Berharga Syariah

Surat berharga syariah adalah surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim diperdagangkan di pasar uang dan atau pasar modal antara lain wesel, obligasi syariah, sertifikat dana syariah dan surat berharga lainnya berdasarkan prinsip syariah.

e) Penempatan

Penempatan adalah penanaman dana Bank Islam pada Bank Islam lainnya atau Bank Pembiayaan Islam antara lain dalam bentuk giro, tabungan wadiah, deposito berjangka, atau dalam bentuk penempatan lainnya sesuai dengan prinsip syariah.¹⁸

f) Penyertaan Modal

Penyertaan modal adalah penanaman dana bank syariah dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan syariah, termasuk penanaman dana dalam bentuk surat utang konversi (*convertible bonds*) dengan opsi saham (*equity options*) atau jenis transaksi tertentu berdasarkan prinsip syariah yang berakibat bank syariah memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan syariah.¹⁹

g) Penyertaan Modal Sementara

Penyertaan modal sementara adalah penyertaan modal bank Islam dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan atau piutang (*debt to equity swap*) sebagaimana dimaksud dalam ketentuan bank Indonesia yang berlaku, termasuk dalam surat utang konversi (*convertible bonds*) dengan opsi saham (*equity options*) atau jenis

¹⁸Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 312

¹⁹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 313

transaksi tertentu yang berakibat bank Islam memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan nasabah.²⁰

h) Transaksi Rekening Administratif

Transaksi rekening administrasi adalah komitmen dan kontijensi (*Off Balance Sheet*) berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas bank garansi, akseptasi/endosemen, Irrevocable Letter of Credit (L/C), akseptasi wesel impor atas L/C berjangka, *standby* L/C, dan garansi lain yang berdasarkan prinsip syariah.²¹

i) Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)

SWBI adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah.²² Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yaitu :

- a. Pembiayaan *Qardh* atau Talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank islam dengan pembiayaan yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dengan jangka waktu tertentu.²³

Berdasarkan surat keputusan Direksi Bank Indonesia No. 30/267/KEP/DIR/1998 membagi tingkat kekuatan pembiayaan menjadi²⁴

1) Lancar

Pembiayaan lancar yaitu pembiayaan yang pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan pembiayaan.

2) Dalam perhatian khusus

Pembiayaan dikatakan dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dana/atau bunga sampai dengan 90 hari, dokumentasi lengkap dan pengikatan agunan kuat.

²⁰Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) h. 689

²¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 313

²²Ibid. h.314

²³Ibid

²⁴Taswan, *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006) h. 156-157

3) Kurang lancar

Pembiayaan kurang lancar yaitu pembiayaan yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari, dokumentasi kurang lengkap dan pengikatan agunan lemah, serta perpanjangan pembiayaan untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4) Diragukan

Pembiayaan diragukan merupakan pembiayaan yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai 270 hari, dokumentasi tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah.

5) Macet

Suatu pembiayaan digolongkan macet apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari, serta dokumentasi pembiayaan dan/atau pengikat agunan tidak ada.

e. Sistem Pembiayaan Syariah

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal berikut:²⁵

²⁵Ahmad Supriyadi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Kudus: STAIN Kudus, 2008) h.82

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan sebagai modal usaha. Biasanya pembiayaan jenis ini berjangka waktu pendek, yaitu tidak lebih dari satu tahun. Contoh pembiayaan ini adalah untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan modal kerja lainnya.²⁶

a) Pembiayaan likuiditas (*cash financing*)

Pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian antara *cash flow* dengan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut pembiayaan rekening koran. Atas pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.

b) Pembiayaan piutang (*receivable financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bank konvensional biasanya memberikan fasilitas berupa pembiayaan piutang dan anjak piutang.

c) Pembiayaan persediaan (*inventory financing*)

Pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal kerja lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga.

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan

²⁶Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012) h. 125

pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.²⁷

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan kepada apengusaha yang melakukan investasi atau penanaman modal. Biasanya pembiayaan ini memiliki jangka waktu yang relatif panjang, yaitu diatas satu tahun. Contoh jenis pembiayaan ini adalah pembiayaan untuk membeli tanah, membangun pabrik, atau membeli peralatan pabrik seperti mesin-mesin.²⁸

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah

- a) Untuk pengadaan barang-barang modal
- b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- c) Berjngka waktu menengah dan panjang

Pada dasarnya penilaian usulan investasi itu diperlukan suatu dasar pembahasan karena.²⁹

- a) Investasi di lakukan dengan menggunakan dana yang terbatas sumbernya
- b) Agar penggunaan dana yang langka sumbernya tersebut dapat memberikan manfaat/imbalan/keuntungan yang sebaik-baiknya, perlu dilakukan pembahasan proyek investasi.

Maksud dari pembahasan proyek yang utama adalah menetapkan potensi ppenghasilan proyek, yaitu menilai apakah akan menghasilkan cukup dana untuk membayar kembali semua biaya modal dalam jangka waktu yang diminta dan selanjutnya proyek akan tetap hidup dan berkembang.

Bank dapat memberikan pembiayaan investasi, dengan ketentuan sebagai berikut:³⁰

²⁷Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001) h.195

²⁸Kasmir, *Op Cit*, hlm 124

²⁹A. Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi ketiga*, (Jakarta, RajaGrafindo Persada, 2010) h. 238

³⁰Ibid, h.239

- a) Melakukan penilaian atas proyek yang akan dibiayai dengan mendasarkan pada prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang sehat.
 - b) Memperhatikan peraturan pemerintah tentang analisis mengenai dampak lingkungan (amdal).
 - c) Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 tahun.
 - d) Memenuhi ketentuan-ketentuan bankable yang berlaku (seperti persyaratan penerima pembiayaan, dan jaminan).
- 3) **Pembiayaan Konsumtif**

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan dalam rangka pengadaan barang atau jasa untuk tujuan konsumsi, dan bukan sebagai barang modal dalam kegiatan usaha nasabah. Penggunaan pembiayaan ini misalnya untuk pembelian mobil, rumah dan dan barang-barang konsumsi yang lain. Pembiayaan jenis ini sering kali juga diberi nama pembiayaan multiguna, yang berarti bisa digunakan untuk berbagai tujuan oleh nasabah. Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan *ba'i bit tsaman ajil*, *ijarah muntahia bittamlik*, *musyarakah muntanaqishah* dan *rahn*.³¹

4) **Pembiayaan Eksploitasi**

Program industrialisasi dan pembangunan meliputi usaha pengembangan manajemen produksi, pemasaran dan usaha untuk menunjang pembiayaan baik usaha kebutuhan modal tetap untuk rehabilitasi atau perluasan usaha maupun untuk pembiayaan modal kerja. Program kredit yang berhubungandengan pembiayaan modal kerja ini adalah pemberian pembiayaan eksploitasi berjangka pendek pada dunia usaha.³²

f. Prinsip Penilaian Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan/ pinjaman dan penentuan nilai pembiayaan kepada nasabah, pihak Bank harus berhati-hati, teliti dan cermat dalam pengembalian keputusannya. Namun tidak secara keseluruhan mampu

³¹Totok Budisantoso, Sigit Triandaru, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain Edisi 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006) h.117-118

³²Ibid, 95

menghilangkan ketidakpastian yang ada dalam pemberian pembiayaan. Tetapi setidaknya kecermatan dan ketelitian tersebut diharapkan mampu memperkecil resiko pembiayaan.³³

Bank dalam upaya memperkecil resiko tersebut, dapat menggunakan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan suatu penilaian yang bertujuan untuk menganalisis atau menilai suatu permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur, sehingga dapat memberikan keyakinan bagi pihak bank bahwa proyek atau usaha yang akan dibiayai nantinya memang layak untuk dibiayai.³⁴

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan untuk mencegah terjadinya kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban (angsuran pokok dan bunga pinjaman) sesuai perjanjian yang telah disepakati.

Penilaian dengan analisis 5C menurut Taswan adalah sebagai berikut.³⁵

1) *Character*

Dalam analisis mengenai watak atau karakter berkaitan dengan integritas dari calon debitur. Integritas sangat menentukan kemauan nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah dinikmatinya. Karakter dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan, gaya hidup, keadaan keluarga, dan hobi.

2) *Capacity*

Kemampuan ini dimaksudkan untuk melihat kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian pinjaman atau akad pembiayaan. Penilaian kemampuan berkaitan dengan kemampuan debitur dalam mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba. Semakin besar pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk memenuhi kewajiban pembiayaan.

3) *Capital*

Penilaian terhadap permodalan berkaitan dengan nilai modal yang dimiliki calon nasabah untuk membiayai proyek atau usaha yang akan

³³Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012) h. 95

³⁴*Ibid*, h. 95

³⁵Taswan, *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006) h. 156-157

dijalankan. Biasanya bank tidak akan membiayai suatu usaha 100% artinya usaha calon debitur yang akan dibiayai harus memiliki modal dari sumber lain.

4) *Condition*

Dalam penilain ini, pihak kreditur melihat dan mempertimbangkan situasi ekonomi yang terjadi pada suatu daerah atau negara saat ini dan dimasa yang akan datang. Kondisi ini juga menilai kinerja di masa mendatang dari sector yang dibiayai. Situasi dan kondisi ini sangat berpengaruh terhadap keberhasilan pemanfaatan dan pengembalian pembiayaan oleh debitur.

5) *Colleteral*

Dalam menilai *colleteral* atau agunan, nilai agunan hendaknya harus melebihi jumlah pembiayaan, agunan juga harus diteliti keabsahannya. Agunan memiliki fungsi sebagai pelindung Bank dari resiko kerugian.

Selanjutnya penilaian suatu pembiayaan dapat pula dilakukan dengan analis 7P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut:³⁶

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari hari selain itu penilain juga dapat dilakukan melalui sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah berdasarkan golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3) *Perpose*

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

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak.

³⁶Thamrin Abdullah, Francis Tantri, *Bank Dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013) h. 174-175

5) *Payment*

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

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar aman. Selain metode penilaian ‘‘5C dan 7P’’ juga dapat dianalisis dengan menggunakan metode penilaian ‘‘7A’’ yaitu,³⁷

1) Aspek hukum

Bertujuan untuk menilai legalitas dan keaslian dokumen dan surat-surat dari calon debitur.

2) Aspek pasar dan pemasaran

Analisis pada aspek ini bertujuan untuk menilai kemungkinan pangsa pasar sekarang dan dimasa yang akan datang dari produk atau jasa yang akan dibiayai pembiayaan. Serta mencermati strategi yang digunakan oleh debitur untuk memasarkan produk hasil dari usaha yang dibiayai.

3) Aspek teknis

Bertujuan untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha, dan kapasitas produk suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.³⁸

4) Aspek manajemen

Aspek yang bertujuan untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

5) Aspek keuangan

Aspek ini bertujuan untuk menilai dan mengukur kemampuan calon debitur dalam membiayai dan mengelola keuangan dalam usahanya. Penilaian aspek keuangan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

³⁷Lasmi Wardi'ah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013) h. 221

³⁸Ibid, h.222

6) Aspek sosial ekonomi

Merupakan aspek yang bertujuan untuk menilai dampak sosial dan ekonomi terhadap masyarakat yang mungkin dapat muncul sebagai akibat adanya suatu usaha. Aspek ini menilai apakah lebih banyak *benefit* atau lebih banyak *cost*-nya. Salah satu dampak yang mungkin dapat terjadi adalah perluasan lapangan kerja dan pendapatan pajak.³⁹

7) Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

2. Konsep Perkembangan Dunia Usaha

a. Pengertian Wirausaha

Petter F. Drucker menyatakan bahwa wirausaha adalah suatu kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda⁴⁰. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dengan yang lainnya atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Sedangkan Zimmerer menyatakan bahwa wirausaha sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Maksudnya untuk menciptakan sesuatu yang memerlukan suatu kreativitas dan jiwa inovator yang tinggi seseorang yang memiliki kreativitas dan jiwa inovator tentu berfikir untuk mencari atau menciptakan peluang yang baru agar lebih baik dari sebelumnya⁴¹.

Berdasarkan kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.

³⁹Thamrin, *Op Cit*, h.176

⁴⁰Kashmir, *Kewirausahaan* (Jakarta : Rajawali Pers,2011),h. 20

⁴¹*Ibid*, h .21

Kegiatan wirausaha dapat dikelola sendiri atau dikelola orang lain. Dikelola sendiri artinya si pengusaha memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya. Sementara itu, jika dikelola orang lain adalah si pengusaha cukup menyetor sejumlah uang, pengelola usahanya diserahkan kepada pihak lain. Itu berarti, dalam wirausaha seseorang dapat menyetor sejumlah uang kemudian dikelola

orang lain atau seseorang menjadi investor sekaligus pengelolanya, atau dapat pula dana yang disetor menjadi bukti kepemilikannya dalam bentuk tenaga yang dikonversikan kedalam bentuk saham dengan jumlah tertentu.

Wirausaha dapat dijalankan oleh seseorang atau sekelompok orang, dengan kata lain, seseorang baik secara pribadi maupun bergabung dengan orang lain dapat menjalankan kegiatan usaha atau membuka usaha. Secara pribadi artinya membuka perusahaan dengan inisiatif dan modal seorang diri. Sementara itu, berkelompok secara bersama-sama dua orang atau lebih dengan cara masing-masing menyetor modal dalam bentuk uang atau keahliannya.

b. Kelebihan dan Kekurangan Wirausaha

Wirausaha adalah orang yang menjalankan usaha perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Oleh karena itu wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi maupun untung besar. Sehingga seorang wirausaha harus mempunyai karakteristik khusus yang melekat pada diri seorang wirausaha seperti percaya diri, mempunyai banyak minat, bisa bersepakat, mempunyai ambisi, berjiwa penjelajah, suka mencoba sesuatu, dan lain sebagainya. Adapun kelebihan dan kekurangan dari wirausaha yaitu⁴² :

- 1) Kesempatan untuk mewujudkan cita-cita
- 2) Kesempatan untuk menciptakan perubahan
- 3) Untuk mencapai potensi penuh
- 4) Untuk menuai keuntungan yang mengesankan
- 5) Memberikan kontribusi kepada masyarakat dan mendapatkan pengakuan untuk usaha yang dilakukan.

⁴² *Ibid*,h.23

Sedangkan kekurangan dari wirausaha adalah sebagai berikut :

- 1) Ketidakpastian pendapatan, mendirikan dan menjalankan bisnis tidak memberikan jaminan akan mendapatkan cukup uang untuk berharap hidup
- 2) Resiko kehilangan seluruh investasi, tingkat kegagalan bisnis kecil relative tinggi.
- 3) Jam kerja yang panjang dan bekerja keras.
- 4) Kualitas hidup lebih rendah sampai bisnis didirikan.
- 5) Tanggung jawab kompleks, banya pengusaha diharuskan untuk membuat keputusan mengenai isu-isu diluar bidang ilmu.
- 6) Putus asa, sangat membutuhkan dedikasi, disiplin, dan kekuatan untuk mengatasinya.

c. Strategi Pengembangan Usaha

Setelah merintis dan mengelola usaha, tahap lanjutan yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Dalam perjalanan sebuah usaha, pengusaha harus menyadari bahwa segala Sesuatu tidak ada yang mudah, sesuai rencana dan terus tumbuh. Banyak strategi yang dapat dilakukan oleh seorang pengusaha untuk mengembangkan usahanya, antara lain sebagai berikut⁴³.

- 1) Melakukan kerjasama dengan agen/distributor untuk memasarkan barang dan jasa.
- 2) Menambah jumlah produksi.
- 3) Melakukan kerjasama yang srtategis.
- 4) Melakukan kemitraan dengan pihak lembaga keuangan, baik bank maupun non bank.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

⁴³Agung Sujatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Jakarta: visi media 2009), h. 95

Adapun karakteristik dari suatu usaha yang dapat dikatakan berkembang adalah sebagai berikut⁴⁴.

- 1) Kondisi usaha yang stabil, kondisi usaha yang mengalami grafik pertumbuhan yang stabil, baik dari pendapatan, laba usaha, tingkat penjualan, maupun efisiensi biaya.
- 2) Pangsa pasar semakin luas.
- 3) Kemampuan menghasilkan produksi yang semakin banyak, termasuk peningkatan omset penjualan, daya dukung mesin, peralatan usaha dan sumberdaya pelaksanaan.
- 4) Jaringan kerja yang semakin luas.
- 5) Ada dukungan dari internal usaha atau lembaga keuangan, baik bank maupun non bank.

d. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Menengah Kecil dan Mikro) adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang (UU) ini.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai mana yang di atur dalam undang- undang ini.

Usaha mikro merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan layanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat. Mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.

Usaha Mikro dan Kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan

⁴⁴Dedi Haryadi, *Tahap Perkembangan Usaha Kecil : Dinamika Dan Peta Potensi Pertumbuhan*, (Bandung : Yayasan Akatiga, 1998), h.79

pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Secara ringkas kriteria usaha mikro kecil, dan menengah dapat juga dilihat pada tabel dibawah berikut ini⁴⁵:

Tabel 2.1
Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

Kriteria UMKM	Mikro	Kecil	Menengah
Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Maksimal 50 juta	>50 juta - 500 juta	> 500 juta- 10 M
Omset pertahun	Maksimal 300 juta	>300 juta - 2,5 M	>2,5 M - 50 M

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMK.

e. Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) pada masa sekarang telah diakui oleh berbagai pihak sehingga memiliki peran yang cukup besar dalam perekonomian nasional. Menurut Bank Indonesia ada beberapa peran strategis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) antara lain :

- 1) Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang besar dan terdapat dalam tiap-tiap sector ekonomi.
- 2) Menyerap banyak tenaga kerja dan setiap investasi menciptakan lebih banyak kesempatan kerja.
- 3) Memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasikan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau.

Pentingnya peranan usaha mikro di Negara Indonesia terkait dengan posisi strategi berbagai aspek yaitu terdiri dari :

- 1) Aspek permodalan

Usaha mikro tidak memerlukan modal yang besar sehingga dalam pembentukan usaha tidak akan sesulit perusahaan atau perseroan besar.

⁴⁵Kementerian Koperasi dan UMK, *Kriteria Usaha Mikro , Kecil dan Menengah menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM*. Di akses pada tanggal 05 Juli 2019.

2) Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang diperlukan untuk usaha ini tidak menuntut pendidikan formal atau tinggi tertentu.

3) Lokasi

Sebagian besar usaha mikro berlokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur perusahaan besar.

4) Ketahanan

Peranan usaha mikro ini terbukti bahwa usaha mikro memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi.

f. Usaha Dalam Pandangan Islam

Konsep berusaha pada dasarnya sudah diatur dalam agama Islam. Islam mengajarkan manusia agar senantiasa berusaha. Dalam Al-quran surah Ar-Ra'd ayat 11 menyatakan untuk melakukan usaha dan mencoba tanpa harus menggantungkan diri kepada orang lain. Adapun ayat yang menerangkan tentang hal ini adalah :

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

Artinya :

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, dimuka dan dibelakangnya, mereka menjaga atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya ; dan sekali-kali tak pelindung bagi mereka selain Dia”⁴⁶.

Berdasarkan ayat di atas dapat dipahami bahwa Allah SWT menyuruh hamba-hamba-Nya agar berusaha tanpa menyerah pada nasib. Harus tetap berusaha melakukan upaya perubahan ke arah yang lebih baik, karena Allah tidak

⁴⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Swadaya: Penerbit Magfirah pustaka 2006) h. 251

akan merubah nasib suatu kaum atau seseorang sebelum mereka melakukan usaha untuk perubahan.

Islam adalah agama yang *kaffah* yang telah mengatur segala aspek kehidupan yang mencakup tentang akidah dan ibadah, termasuk pula mengatur aspek bisnis dan ekonomi. Mengenai konsep berusaha sendiri, pada dasarnya telah diatur dalam Islam. Islam mengajarkan manusia agar senantiasa berusaha. Adapun ayat yang menerangkan tentang hal ini adalah Q.S.Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi sebagai berikut :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya:

“ Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaran lah kamu dimuka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingat lah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung⁴⁷”

Berdasarkan ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa umat Islam jika telah selesai menunaikan ibadah sholat atau ibadah kepada Allah SWT, hendaklah manusia tersebut berusaha atau bekerja seperti apa yang diperintahkan Allah untuk memperoleh karunia-Nya berupa penghasilan, ilmu pengetahuan, harta benda, kesehatan dan lain sebagainya. Kemudian umat Islam juga diperintahkan agar senantiasa mengingat Allah di dalam maupun di luar ibadahnya. Secara tegas, Allah menerangkan bahwa dalam menjalankan segala aktivitas usaha harus dibarengi dengan norma-norma syariah, diantaranya mnghadirkan nilai-nilai ketuhanan dalam kegiatan usaha.

Para pelaku usaha memiliki perbedaan kemampuan dan bakat dalam menjalankan usahanya yang dapat mengakibatkan perbedaan yang diperoleh. Hal ini juga terdapat di dalam Q.S.An-Nisa' ayat 32 yang berbunyi sebagai berikut :

⁴⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Swadaya: Penerbit Maghfirah pustaka 2006), h. 555

وَلَا تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللَّهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرَّجَالِ
 نَصِيبٌ مِّمَّا كَتَبُوا^ط وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا كَتَبْنَ^ع وَسَأَلُوا اللَّهَ مِنْ
 فَضْلِهِ^ظ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمًا ﴿٣٢﴾

Artinya :

Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan memohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah maha mengetahui segala sesuatu⁴⁸.

Ayat di atas menjelaskan bahwa hendaklah masing-masing individu berusaha dengan bersungguh-sungguh sesuai dengan kemampuan masing-masing dari usaha yang mereka lakukan itu akan memperoleh hasil yang sesuai dengan usaha yang dilakukan.

g. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

1) Faktor internal

Faktor internal merupakan faktor yang dikendalikan oleh pihak-pihak perusahaan, pada umumnya faktor internal adalah :

- a) Kemampuan perusahaan untuk mengelola produk yang akan dipasarkan.
- b) Kebijakan harga dan promosi yang digariskan perusahaan.
- c) Kebijakan untuk memilih perantara yang digunakan.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan, pada umumnya adalah :

- a) Perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, perdagangan dan moneter.
- b) Kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, perdagangan dan moneter.
- c) Suasana persaingan pasar.

⁴⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Swadaya: Penerbit Maghfirah pustaka 2006) h.83

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang pembiayaan perbankan syariah dalam mengembangkan dunia usaha dilakukan diantaranya:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Rani Erna Wati ⁴⁹	Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (studi kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang).	Analisis deskriptif kualitatif	Pembiayaan dengan sistem mudharabah yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat.
2	Ary Syofwan ⁵⁰	Peranan Kredit Usaha Rakyat terhadap Pengembangan UMK di Kecamatan Gebang Kabupaten Langkat (studi kasus : Bank BRI Kecamatan Langkat Gebong).	Analisis Deskriptif Kualitatif	Kredit Usaha Rakyat (KUR) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Usaha Mikro dan Kecil (UMK), ini terlihat dari beberapa indikator seperti peningkatan omset produksi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Kecamatan Gebong.

⁴⁹Rani Ernawati, Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (studi kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang).. Skripsi. 2012

⁵⁰Ary Syofwan, Peranan Kredit Usaha Rakyat terhadap Pengembangan UMK di Kecamatan Gebang Kabupaten Langkat (studi kasus : Bank BRI Kecamatan Langkat Gebong). Skri7psi 2012

3	Fitri Ananda ⁵¹	Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang.	Analisis Diskripsi Kualitatif	Berdasarkan hasil uji pangkat wilcoxon's yang telah dilakukan terjadi peningkatan variabel modal usaha sebesar 92%, peningkatan variabel omset penjualan sebesar 103%
---	----------------------------	---	-------------------------------	---

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dipaparkan, belum ada yang membahas tentang dinamika pembiayaan syariah. Maka, peneliti akan meneliti yang berkaitan dengan perkembangan pembiayaan syariah serta kendalanya pembiayaan syariah dalam mengembangkan dunia usaha. Yang tujuannya adalah untuk mengetahui apakah perkembangan pembiayaan syariah dan dunia usaha melalui pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi.

⁵¹Fitri Ananda . Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang. Skripsi. 2011

BAB III METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Melalui pendekatan penelitian kualitatif peneliti bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang di alami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain. Secara holistik dan deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁵²Melalui pendekatan deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, kemudian di integrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang hendak diteliti.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2019 sampai dengan bulan September 2019.

Tabel 3.1 Pelaksanaan Waktu Penelitian

No	Jenis Penelitian	Tahun 2019															
		Juni				Juli				Agust				Sept			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■	■	■	■												
2	Penyusunan Proposal					■	■	■	■	■	■	■	■				
3	Seminar Proposal													■			
4	Penyusunan Skripsi													■	■	■	■
5	Bimbingan Skripsi															■	■
6	Sidang																

⁵²Bambang Waluyo. "Penelitian Hukum Dalam Praktek". (Jakarta: PT. Sinar Grafika, 2002) h 15.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam hal ini sangatlah penting dan utama, hal ini seperti yang dikatakan Moleong bahwa dalam penelitian kualitatif kehadiran peneliti sendiri atau bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data utama⁵³

Sesuai dengan penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan adalah sangat penting dan diperlukan secara optimal. Peneliti merupakan instrument kunci utama dalam mengungkapkan makna dan sekaligus sebagai alat pengumpul data. Karena itu peneliti juga harus terlibat dalam kehidupan orang-orang yang diteliti sampai pada tingkat keterbukaan antara kedua belah pihak. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan mengumpulkan data yang dibutuhkan.

D. Tahapan Penelitian

Dalam pelaksanaan kegiatan penelitian, terdapat beberapa tahap penelitian yang harus dilakukan oleh peneliti, yang terdiri dari : 1) Tahap Pra Lapangan, 2) Tahap Pengerjaan, 3) Tahap Analisis Data, 4) Tahap Analisis Lapangan.⁵⁴

1. Tahap Pra Lapangan

a. Menyusun Rancangan Penelitian

Sebelum melaksanakan penelitian harus disusun terlebih dahulu suatu rencana penelitian. Dalam hal ini peneliti menyusun rancangan penelitian yang disusun dalam bentuk proposal penelitian.

b. Memilih Lapangan Penelitian

Cara terbaik yang ditempuh dalam penelitian ialah dengan jalan mempertimbangkan teori substantif dan dengan mempelajari serta mendalami fokus dan rumusan masalah penelitian. Dalam hal ini peneliti memilih lapangan penelitian yang bertempat di PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi.

⁵³Moleong J. Lexy, Penelitian kualitatif. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2008) hal.

⁵⁴Ibid. 332

c. Mengurus Perizinan

Pertama-tama yang perlu diketahui oleh peneliti ialah siapa saja yang berwenang memberikan izin bagi pelaksanaan penelitian. Tentu saja peneliti jangan mengabaikan izin meninggalkan tugas yang pertama-tama perlu dimintakan dari atasan peneliti sendiri.

d. Menjajaki dan Menilai Lapangan

Maksud dan tujuan penjajakan lapangan adalah berusaha mengenal segala unsur lingkungan sosial, fisik dan keadaan kerja.

e. Memilih dan Memanfaatkan Informan

Informan adalah orang yang dipilih dan dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.

f. Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Peneliti hendaknya menyiapkan tidak hanya perlengkapan fisik, tetapi juga segala macam perlengkapan penelitian yang diperlukan seperti alat tulis dan kamera foto.

g. Persoalan Etika Penelitian

Selain persiapan fisik itu, persiapan mental pun perlu dilatih sebelumnya.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Dalam tahap pekerjaan lapangan latar merupakan kegiatan inti dari penelitian yang dibagi atas tiga bagian, yaitu: a) Memahami latar penelitian dan persiapan diri, b) Memasuki lapangan, c) Berperan serta sambil mengumpulkan data.

a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri

Untuk memasuki pekerjaan lapangan perlu memahami latar penelitian dulu selain itu mempersiapkan dirinya baik secara fisik maupun mental.

b. Memasuki Lapangan

Ketika peneliti memasuki lapangan penelitian, maka peneliti sudah harus mempunyai persiapan yang matang dan sikap yang ramah. Peneliti hendaknya pintar mengurai senyum pada saat memasuki lapangan penelitian.

c. Berperan sambil mengumpulkan data

Data yang ada dilapangan dikumpulkan sesuai keperluan, dengan cara di catat. Catatan itu dibuat pada waktu peneliti mengadakan pengamatan atau observasi, wawancara atau menyaksikan suatu kejadian tertentu. Data lain yang harus dikumpulkan yaitu berupa dokumen gambar dan foto.

d. Tahap Analisa Data

Data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi selanjutnya dianalisis dengan cara mengorganisasikan ke dalam kategori menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang dipelajari dan dipahami dari diri sendiri dan orang lain.

e. Tahap Penulisan Laporan

Penulisan atau penyusunan laporan ini merupakan kegiatan akhir dalam penelitian. Penyusunan laporan penelitian ini sangat dan juga mendapat perhatian yang seksama dan tiap langkah penelitian yang dilakukan dan apabila hasil penelitian ini dilaporkan, maka hasil penelitian tersebut akan hilang arti dan kehilangan nilai dari sebuah penelitian.

E. Data dan Sumber Data

Adapun data dan sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang relevan dengan pemecahan masalah, data yang di ambil dari sumber utama atau dikumpulkan langsung dari peneliti sendiri.⁵⁵ Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari observasi dan wawancara oleh peneliti pada bagian pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung pembahasan dan diperoleh dari orang lain berupa laporan-laporan, buku-buku maupun media

⁵⁵Suharsini Arikunto. (*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*). Jakarta: Renika Cipta, 2006, h 18.

lainnya.⁵⁶ Data sekunder yang digunakan penulis berupa prosedur pembiayaan syariah dari PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Data yang diteliti sebagai bahan penelitian dari PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan diperoleh dengan cara:

1. Teknik Wawancara

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab sepihak yang dilakukan antara penulis dengan koresponden.⁵⁷ Wawancara ini dilakukan penulis dengan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan untuk dapat mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi akuntabilitas laporan keuangan.

2. Studi Dokumen

Metode dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan peristiwa.⁵⁸

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penulisan ini dilakukan secara deskriptif analisis, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diteliti dengan cara memaparkan data yang diperoleh dari hasil pengamatan lapangan, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan dengan cara memberikan kesimpulan.

Adapun tahapan analisis deskripsi dapat dilihat pada langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam menganalisis data sebagai berikut:

1. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan memokuskan pada hal yang penting dicari tema dan polanya. Proses reduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai yaitu, sebuah temuan dalam penelitian tersebut.

⁵⁶*Ibid*, h 128-143

⁵⁷Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Jakarta: Prenamedia, 2011) hal. 8

⁵⁸*Ibid*, Sugiyono, hal. 9

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data dapat disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori *flowchart* dan sejenisnya yang paling sering digunakan menyajikan data dalam penelitian kualitatif dengan teks yang bersifat naratif. Namun, tidak menutup kemungkinan penyajian data juga didukung dengan grafik, tabel maupun *chart* untuk melengkapi penjelasan teks yang bersifat naratif.

3. Penarikan Kesimpulan Verifikasi (*Conclusion Drawing atau Verification*)

Penarikan kesimpulan verifikasi yaitu kesimpulan yang dihasilkan dari dua proses sebelumnya diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Penyajian data yang dikemukakan nanti bila telah didukung dengan data-data yang lengkap, maka dapat ditarik kesimpulan yang bersifat kredibel.

H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Uji keabsahan data meliputi uji kredibilitas data (validitas internal), uji depenabilitas (reliabilitas) data, uji transferabilitas (validitas eksternal/generalisasi), dan uji konfirmabilitas (obyektivitas).⁵⁹

Dalam penelitian kualitatif ini memakai beberapa teknik, yaitu:

1. Kepercayaan (kreadibility)

Kreadibilitas data dimaksudkan untuk membuktikan data yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan sebenarnya. ada beberapa teknik untuk mencapai kreadibilitas ialah teknik : perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, dan *membercheck*.

2. Trianggulasi

Trianggulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan berbagai sumber diluar data sebagai bahan perbandingan. Kemudian dilakukan *cross check* agar hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua

⁵⁹Sugiyono, hal.94

triangulasi yaitu triangulasi sumber data dan triangulasi metode. Hal ini sesuai dengan saran Faisal untuk mencapai standar kredibilitas hasil penelitian setidaknya menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi metode.

3. Memperpanjang pengamatan

Dengan memperpanjang pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan memperpanjang pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk *rapport* (hubungan), semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi.

Dalam perpanjangan pengamatan ini, peneliti melakukan penggalian data secara lebih mendalam supaya data yang diperoleh menjadi lebih konkrit dan valid. Peneliti datang ke lokasi penelitian walaupun peneliti sudah memperoleh data yang cukup untuk dianalisis, bahkan ketika analisis data, peneliti melakukan *crosscheck* di lokasi penelitian.

4. Pemeriksaan sejawat

Pemeriksaan sejawat melalui diskusi yaitu teknik yang dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Dari informasi yang berhasil digali, diharapkan dapat terjadi perbedaan pendapat yang akhirnya lebih memantapkan hasil penelitian.

5. Kebergantungan (dependability)

Kriteria ini digunakan untuk menjaga kehati – hatian akan terjadinya kemungkinan kesalahan dalam mengumpulkan dan menginterpretasikan data sehingga data dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Kesalahan sering dilakukan oleh manusia itu sendiri terutama peneliti karena keterbatasan pengalaman, waktu, pengetahuan.

6. Kepastian (konfermability)

Kriteria ini digunakan untuk menilai hasil penelitian yang dilakukan dengan cara mengecek data dan informasi serta interpretasi hasil penelitian yang didukung oleh materi yang ada.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

Bank merupakan lembaga keuangan yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu tempat menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat dan memberikan pelayanan jasa lainnya. Menghimpun berarti mengumpulkan uang dengan cara membeli dari masyarakat luas dalam bentuk simpan giro, tabungan dan deposito, menyalurkan berarti memberikan kembali dana yang diperoleh melalui simpan giro, tabungan dan deposito kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau kredit dalam istilah bank konvensional. Sedangkan dalam bank Islam disebut dengan pembiayaan. Memberikan pelayanan jasa maksudnya adalah memberikan jasa pendukung atau pelengkap kegiatan perbankan, seperti jasa setoran, jasa pengiriman uang, jasa penagihan dan sebagainya.⁶⁰

Praktek-praktek seperti menitipkan harta, meminjam harta untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis serta melakukan pengiriman uang, telah ada sejak zaman Rasulullah Saw.⁶¹ Lembaga keuangan terkenal pertama yang didirikan oleh umat Islam sekitar sepuluh tahun setelah nabi wafat oleh Khalifah Umar Ibnu Khattab yang dikenal dengan *baitul mal*, *baitul mal* adalah suatu lembaga atau dewan yang mengurus subsidi untuk warga negara miskin dan mengelola pemasukan dan pembagian ghanimah (harta rampasan). Menurut Kadin Sadr sebagaimana dikutip Abdul Manan, Umar Ibnu Khattab sudah menggunakan cek guna untuk membayar gaji dan tunjangan kepada yang berhak. Dengan cek yang diberikan ini, para karyawan menukarkannya dengan gandum di *baitulmal* yang ketika itu diimport dari Mesir.⁶² Berdasarkan uraian di atas, dapat diketahui bahwa pada awal Islam sudah ada praktik perbankan Islam, meskipun dalam

⁶⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2010), hal. 498-499.

⁶¹ Adiwarmanto Abdul Karim, *Islamic Banking: Fiqh and Financial Analysis* (Jakarta PT. RajaGrafindo Persada, 2005), edisi 3, hal. 13-15.

⁶² Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hal. 202

bentuk praktek yang sederhana seperti ada individu yang membuka usaha dengan fungsi pinjam meminjam uang, ada yang melakukan fungsi pengiriman uang dan ada pula yang memberikan modal kerja. Praktik perbankan sebagaimana yang dijelaskan diatas dilarang dalam islam. Dalam urusan muamalat, hukum asal sesuatu diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya. Maka untuk mengimbangi praktik yang dilakukan bank-bank konvensional, muncullah bank-bank syariah yang semakin banyak.

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia. Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah. PT. Bank Susila Bakti (PT. Bank Susila Bakti) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 – 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik, Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, BankExim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero). PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian

melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris : Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.⁶³ Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. PT. Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia. Hadir dengan Cita-Cita Membangun Negeri dengan Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

2. Visi, Misi, Prinsip dan Nilai Budaya Bank Syariah Mandiri

a. Visi: “Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Bank Syariah Terdepan: Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen consumer, micro, SME, commercial, dan corporate. **Bank Syariah Modern:** Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

b. Misi:

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 3) Menciptakan suasana pasar perbankan syariah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syarikat dagang yang terkoordinasi dengan baik
- 4) Mempekerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah

⁶³ [www. Syariahmandiri, co.id](http://www.Syariahmandiri.co.id). 69

- 5) Menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian
- 6) Mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong tenwujudnya manajemen zakat, infak dan shadaqah yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial

3. Tujuan dan Strategi Perusahaan

Sesuai misinya menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha, BSM bertekad untuk memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas dan turut serta meningkatkan kesejahteraan di atas landasan ekonomi syariah. Tekad tersebut ditegakkan di atas empat prinsip utama (keadilan, kemitraan, keterbukaan, dan universalitas). Adapun maksud universalitas adalah tekad pelayanan pada seluruh golongan masyarakat di Indonesia, tanpa membedakan latar belakang suku, agama, dan ras. Hal itu, lanjutnya, selaras dengan keyakinan bahwa ajaran Islam adalah pembawa rahmat kepada seluruh alam.

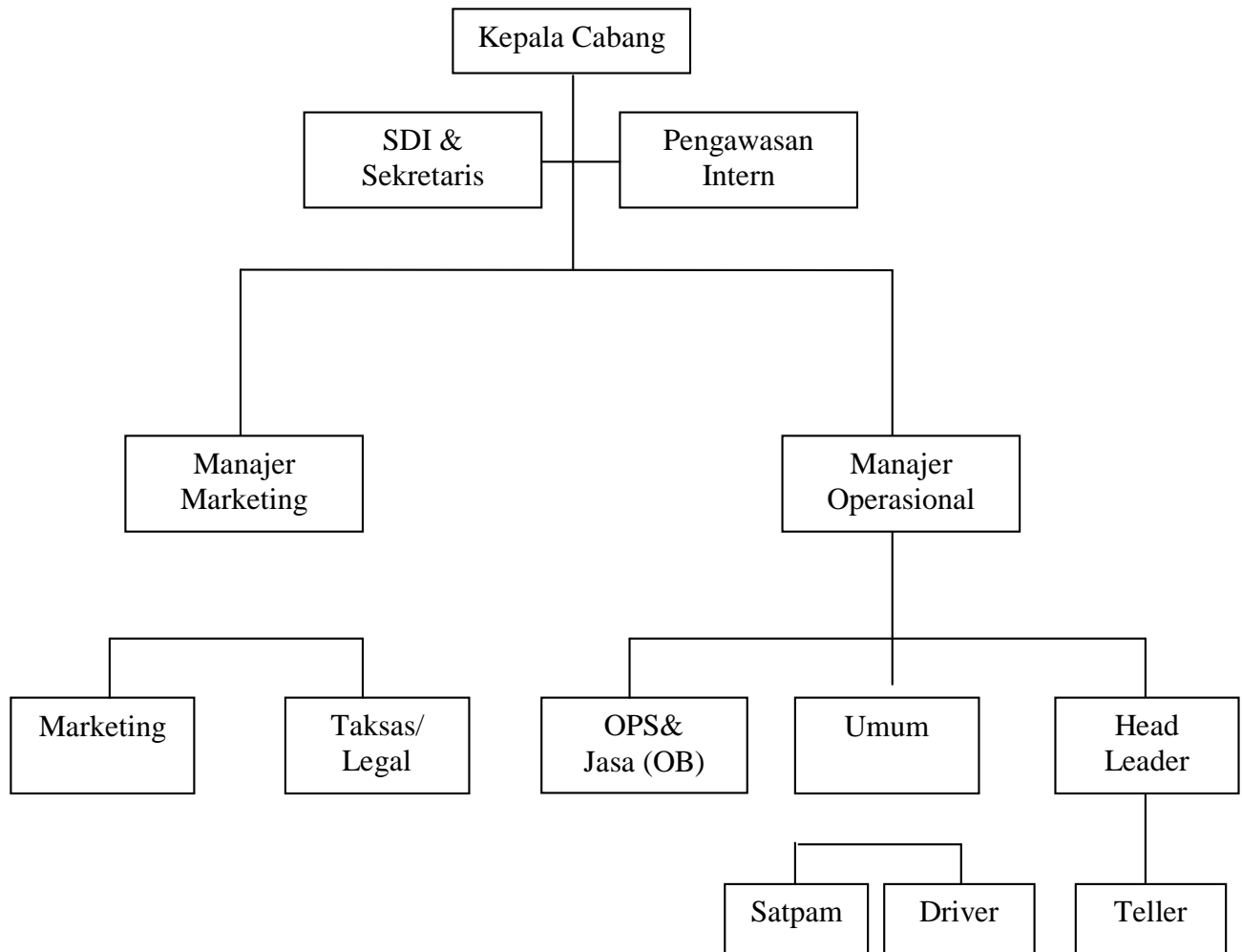
Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri adalah *Aggressive Maintenance Strategy*. Dalam peningkatan volume bisnis, sepanjang tahun keempat ini, PT Bank Syari'ah Mandiri terus melakukan perburuan nasabah baru melalui penyediaan beragam produk dan pelayanan, sosialisasi proaktif, promosi terarah, kegiatan pemasaran serta pelayanan yang lebih prima.

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Medan

Dalam rangka mengembangkan peran dan fungsi perbankan syariah diindonesia, Bank Syariah Mandiri telah melakukan ekspansi dan perluasan jaringan outlet diberbagai daerah kabupaten/kota. salah satu outlet BSM berdiri dengan status kantor Cabang Kota Medan . Yang menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk menabung dan mendapatkan pembiayaan. Sebagai sebuah perusahaan, Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Medan memiliki struktur organisasi yang menjadi acuan bagi pelaksanaan pekerjaan, sehingga setiap pegawai mengetahui secara jelas tanggung jawab pekerjaannya. Struktur

organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Medan dapat dilihat pada bagan dibawah ini.

**Gambar 4. Struktur Perusahaan Bank Syariah Mandiri Sumber:
Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Medan**



Sumber: BSM Mandiri Cabang Kota Medan

Berdasarkan Struktur diatas, dapat ditegaskan bahwa model organisasi Bank Syariah Mandiri adalah Model mesin. model mesin sebagai mana dijelaskan Alo Liliwari, yaitu suatu model organisasi dimana setiap orang dibagi dan diberi spesifikasi tugas dan fungsi tertentu. Model mesin mempunyai beberapa prinsip, yaitu: 1) ada pembagian kerja disetiap unit-unit yang menampilkan tugas-tugas

spesifik. 2) ada pengontrol, dimana setiap unit secara hirarkis berada dibawah subordinasi dari unit lain. 3) ada kesatuan komando termasuk sentralisasi pengawasan dari atasan kepada bawahan.⁶⁴ Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap struktur kepengurusan BSM, dapat dipahami bahwa setiap pegawai memiliki tugas dan tanggung jawab yang sudah ditetapkan secara baku.

5. Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri

Produk-produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip dan kaidah muamalah Islam (halal) antara lain; tidak ada unsur riba dan menerapkan zakat harta. Dengan demikian nasabah merasakan ketentraman lahir maupun batin. produk dan jasa pelayanan yang telah dipasarkan meliputi produk-produk pendanaan, pembiayaan, dan jasa-jasa layanan lainnya.⁶⁵

a. **Pendanaan**, meliputi kegiatan menghimpun dana :

Tabungan : Tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Al-Muthlaqah. Dengan prinsip ini, dana nasabah diperlakukan sebagai investasi yang selanjutnya disalurkan untuk aktivitas pembiayaan. Bank memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dalam bentuk bagi hasil.

- 1) Tabungan BSM
- 2) Tabungan BSM Dollar
- 3) Tabungan Mabrur BSM
- 4) Tabungan Kurban BSM
- 5) BSM Investa Cendekia

Deposito : Deposito yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Al-Muthlaqah. Dengan prinsip ini, dana nasabah diperlakukan sebagai investasi yang selanjutnya disalurkan untuk aktivitas pembiayaan. Bank memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dalam bentuk bagi hasil.

- 1) Deposito BSM
- 2) Deposito BSM Valas

Giro : Giro yang dikelola berdasarkan prinsip Wadiah yad Adh-Dhamamah, dimana dana nasabah akan diperlakukan sebagai titipan yang keamanannya

⁶⁴ Alo Liliweri, Gatra-Gatra, Komunikasi Antar Budaya (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2001),hal. 223. 75

⁶⁵ [www. Syariahmandiri.co.id](http://www.Syariahmandiri.co.id)

dijamin sepenuhnya oleh bank dan bank dapat memanfaatkan untuk aktivitas pembiayaan. Nasabah dapat memperoleh bonus sebagai imbalan atas kemitraannya dengan bank.

- 1) Giro BSM
- 2) Giro BSM Valas
- 3) Giro BSM Singapore Dollar

Pembiayaan, meliputi pembiayaan modal kerja, investasi, konsumsi, dan pinjaman kebajikan. Konsep (akad) yang digunakan adalah :

- 1) Gadai Emas BSM
- 2) Mudharabah BSM
- 3) Musyarakah BSM
- 4) Murabahah BSM
- 5) Talangan Haji BSM
- 6) Bai Al-Istishna BSM
- 7) Qardh
- 8) Ijarah Muntahiyah Bitamlik
- 9) Hawalah
- 10) Salam

b. Jasa

Jasa produk :

- 1) Kartu/ATM BSM
- 2) BSM B-Payer
- 3) BSM SMS Banking
- 4) Jual beli Valuta Asing
- 5) Bank Garansi
- 6) BSM Electronic Payroll
- 7) SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri)
- 8) BSM Letter of Credit
- 9) BSM SUMCH (Saudi Umrah & Haji Card)

Jasa Operasional :

- 1) Setoran Kliring
- 2) Inkaso

- 3) BSM Intercity Clearing
- 4) BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)
- 5) Transfer Dalam Kota (LLG)
- 6) Transfer Valas BSM
- 7) Pajak Online BSM
- 8) Pajak Import BSM
- 9) Referensi Bank
- 10) Standing Order

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian merupakan deskripsi data yang langsung berkaitan dengan upaya menjawab focus penelitian. Penelitian mengungkapkan data focus penelitian. Peneliti mengungkapkan data serinci mungkin terkait focus penelitian. Penelitian mendeskripsikan ungkapan-ungkapan informan dengan mengutip kalimat langsung yang diucapkan oleh informan.

Adapun hasil yang didapatkan oleh penulis dari hasil wawancara yang dilakukan kepada Ryan Syafreza selaku Relationship Manager Funding yang bersifat langsung terhadap “Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi”.⁶⁶

1. Perkembangan Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan

a. Jenis Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah
 - a) Pembiayaan Syariah Dengan Skema Jual Beli

Terdapat dua jenis kontrak pembiayaan syariah untuk modal kerja. Pertama adalah pembiayaan syariah untuk modal kerja dengan skema murabahah (jual beli). Dengan skema pembiayaan syariah ini, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan akan membiayai pembelian barang kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan nasabah. Pembiayaan tersebut adalah sebesar harga

⁶⁶Ryan Syafreza, selaku Relationship Manager Funding BSM KC. Setia Budi, Wawancara di Medan Tanggal 09 September 2019.

pokok dan ditambah dengan margin keuntungan bank syariah yang sudah disetujui oleh pihak nasabah dan bank. Perlu diketahui bahwa untuk tingkat keuntungan bank sudah ditentukan di awal dan keuntungan ini menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Sebagai contoh, jika suatu pebisnis yang bergerak di industri manufaktur memperoleh pesanan barang dengan total modal yang diperlukan adalah satu miliar, sedangkan dana untuk modal yang dimiliki saat ini hanya Rp 500 juta. Maka pengusaha tersebut dapat melakukan pengajuan pembiayaan syariah untuk tambahan modal kerja sebesar Rp 500 juta. Jika bank menilai kebutuhan pengusaha cenderung ke kebutuhan material maka bank syariah akan memberikan pembiayaan modal kerja dengan skema jual beli. Di awal perjanjian, bank akan menetapkan margin keuntungan jual beli, misalnya sebesar Rp 85 juta, sehingga total pembiayaan adalah senilai Rp 585 juta.

b) Jenis Pembiayaan Syariah Skema Kerja Sama

Jenis kontrak pembiayaan syariah kedua adalah dengan skema kemitraan bagi hasil atau mudharabah dan musyarakah. Pembiayaan syariah pada skema ini didasarkan pada kemauan kedua pihak (bank dan nasabah) untuk melakukan kerja sama dalam upaya untuk menaikkan nilai aset mereka. Dalam kontrak perjanjian tertulis pula skema pembagian hasil keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Sebagai contoh, ada kontraktor yang mendapatkan nilai kontrak pembangunan infrastruktur sebesar dengan total modal yang diperlukan untuk melaksanakan kontrak tersebut adalah Rp 2 miliar. Namun, pengusaha jasa konstruksi ini hanya mempunyai modal sebesar Rp 1.5 miliar, masih kurang Rp 500 juta. Dalam hal ini, jika pihak kontraktor lebih memerlukan kas, maka bank syariah akan menyediakan pembiayaan syariah dengan skema bagi hasil. Dalam skema ini, pihak bank dan kontraktor tersebut bekerja sama dan membentuk kesepakatan nisbah bagi hasil.

Melalui pembiayaan syariah dengan skema jual beli (murabahah), nasabah bisa merasakan manfaat lebih daripada kredit di bank konvensional karena nilai angsuran tetap sampai periode perjanjian berakhir. Kondisi ini juga sangat memudahkan nasabah dalam melakukan perencanaan keuangannya. Sedangkan manfaat menggunakan pembiayaan syariah dengan skema bagi hasil adalah mekanisme pembayaran yang fleksibel sesuai dengan keuntungan usaha.

2) Pembiayaan Konsumtif Syariah

a) Pembiayaan Syariah Untuk Kebutuhan Konsumtif Dengan Skema Murabahah

Perlu diketahui bahwa dalam dunia perbankan syariah di Indonesia, akad murabahah adalah salah satu akad utama dalam pembiayaan syariah. Hal ini karena sistem serta cara kalkulasi perhitungan dengan skema akad ini lebih mudah. Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan menawarkan fasilitas pembiayaan syariah konsumtif murabahah menyediakan pembiayaan syariah untuk pembelian kendaraan bermotor. Untuk agunannya adalah kendaraan bermotor yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan ini.

b) Pembiayaan Syariah Dengan Skema Ijarah

Pada dasarnya, prinsip dalam akad ijarah hampir serupa dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya adalah terletak pada obyek transaksi. Jika dalam transaksi jual beli obyek transaksinya adalah jenis barang. Dalam akad ijarah, pembiayaan diberikan untuk suatu jasa. Misalnya adalah fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh. Dalam hal ini, biasanya bank syariah sudah melakukan kerja sama dengan agen travel sesuai dengan prinsip syariah.

3) Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi syariah adalah suatu pembiayaan dengan periode jangka pendek atau jangka panjang untuk melakukan pembelian barang-barang modal yang dibutuhkan dalam pendirian proyek/usaha

baru, ekspansi, relokasi proyek yang sudah ada dan rehabilitasi atau penggantian mesin-mesin pabrik. Akad yang biasanya diterapkan dalam jenis pembiayaan investasi syariah adalah akad murabahah dan Ijarah Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan menawarkan pembiayaan investasi yang bertujuan untuk modernisasi dan ekspansi usaha-usaha produktif seperti pembelian tempat usaha atau pembelian kendaraan operasional. Selain menawarkan produk pinjaman, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan juga menawarkan banyak produk perbankan lainnya, misalnya jasa kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah. Dengan adanya banyak jenis pilihan kontrak pembiayaan syariah dan produk-produknya, Anda bisa memilih jenis pembiayaan yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan.

b. Data Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, IMBT

Pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memiliki portofolio lebih rendah dibandingkan dengan pembiayaan murabahah. Pembiayaan Musyarakah lebih rendah dari Mudharabah. Dan IMBT lebih rendah dari pembiayaan mudharabah, musyarakah dan murabahah. Dari data yang diperoleh dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi sebagai berikut :

Tabel 4.1

Perbandingan Pembiayaan Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, IMBT

	Tahun		
	2016	2017	2018
Pembiayaan Mudharabah	Rp. 976.963.041	Rp. 681.068.128	Rp. 889.365.398
Pembiayaan Murabahah	Rp. 10.842.165.967	Rp. 15.842.632.437	Rp. 17.321.698.256
Pembiayaan Musyarakah	Rp. 856.259.333	Rp. 553.251.998	Rp. 754.325.698
IMBT	Rp. 773.258.654	Rp. 589.635.441	Rp. 555.963.748

Sumber : BSM KCP Setia Budi, 2019

Pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah KCP Setia Budi idealnya dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat yang membutuhkan sehingga dampaknya bagi perkembangan ekonomi akan terasa lebih luas dan merata. Alokasi pembiayaan perbankan syariah, khususnya BUS dan UUS, sejauh ini masih lebih banyak ditujukan pada pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Nilai pembiayaan yang diperoleh UKM tahun 2014 mencapai Rp 14,9 trilyun atau

sekitar 73 persen dari total pembiayaan yang disalurkan. Sedangkan penerima pembiayaan selain UKM hanya mendapat porsi 27 persen. Usaha skala Menengah Besar (UMB) termasuk dalam kelompok selain UKM tersebut. Dengan demikian porsi pembiayaan perbankan syariah yang disalurkan kepada UMB tentunya lebih kecil dari 27 persen. Walaupun total pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah KCP Setia Budi telah mengalami pertumbuhan diatas dua kali lipat, namun porsi pembiayaan yang disalurkan kepada kelompok selain UKM hampir tidak mengalami perubahan. Hal ini memberikan indikasi bahwa perbankan syariah memang cukup konsisten berpihak kepada UKM. Selain itu, dana yang berhasil dihimpun perbankan syariah juga masih terbatas, sehingga belum memungkinkan bagi perbankan bebas riba ini untuk menyalurkan pembiayaan dengan porsi yang lebih besar kepada UMB. Risiko yang harus ditanggung jelas lebih besar apabila menyalurkan pembiayaan kepada UMB dibandingkan dengan pembiayaan untuk UKM.

Banyaknya bank-bank di Kota dan Kabupaten menjadikan persaingan antar bank tidak bisa dihindarkan. Baik bank konvensional maupun bank syariah sama-sama bersaing dalam mencari pasar. Bahkan persaingan antar satu bank beda KCP pun terjadi. Hal ini menyebabkan pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri harus bisa bersaing dengan pembiayaan-pembiayaan lain. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah khususnya pembiayaan Mudharabah menjadikan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi kalah dengan bank-bank konvensional.

2. Perkembangan Dunia Usaha yang Dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan

a. Pembiayaan Bermasalah Dunia Usaha Produktif

Menurut Sutan Remy Sjahdeini, pembiayaan bermasalah disebabkan karena nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi karena faktor-faktor intern nasabah, faktor-faktor intern bank, dan atau faktor-faktor ekstern bank dan nasabah. Pada kasus yang dialami oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi.

Sebelum tahun 2012, pembiayaan yang diajukan oleh nasabah melebihi batas yang telah ditentukan oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi

dapat dengan mudah diterima oleh nasabah melalui Kantor Cabang atas persetujuan dari Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi. Seharusnya persetujuan pemberian pembiayaan kepada nasabah dengan jumlah yang melebihi batas ketentuan hanya boleh dilakukan oleh komite dengan pemutus di atas Kepala Cabang, yaitu Kepala Wilayah ataupun Kantor Pusat PT Bank Syariah Mandiri. Kemudian di tahun 2012 barulah PT Bank Syariah Mandiri membuat kebijakan mengenai prosedur pemberian pembiayaan. Di mana nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan terlebih dahulu diseleksi oleh pihak marketing, unit risk, bagian operasional dan terakhir pemutus persetujuan pembiayaan. Namun karena kurangnya pengawasan atau monitoring yang dilakukan bank kepada nasabah, maka muncullah pembiayaan bermasalah yang terus meningkat.

**Tabel 4.2 Pembiayaan Bermasalah
PT. Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi**

Tahun	BD (Baki Debet)	Jumlah	Restrukturisasi	Non
		Nasabah		Restrukturisasi
2013	64.828	179 Orang	140 Orang	21 %
2014	61.463	294 Orang	178 Orang	39 %
2015	38.716	179 Orang	145 Orang	18 %
2016	37.655	186 Orang	132 Orang	29 %
2017	32.755	165 Orang	128 Orang	22 %

Sumber: PT. Bank Mandiri Syariah KCP Setia Budi, 2019

Dari data di atas dapat dilihat pada tahun 2013, jumlah pembiayaan bermasalah mengalami berjumlah 179 orang, pada tahun 2014, jumlah pembiayaan bermasalah mengalami peningkatan yang cukup drastis berjumlah 294 orang, pada tahun 2015, pembiayaan bermasalah mengalami penurunan berjumlah 179 orang, pada tahun 2016 jumlah pembiayaan bermasalah mengalami peningkatan lagi berjumlah 186 orang, dan pada tahun 2017 pembiayaan bermasalah mengalami penurunan berjumlah 165 orang.

Penunggakan yang terjadi seiring menyebabkan kredit macet yang muncul dari berbagai faktor di antaranya penyalahgunaan dana oleh nasabah

atau nasabah yang tidak sanggup lagi atau turunnya kemampuan nasabah dalam membayarkan kredit sehingga risiko kerugian bank bertambah.

b. Dunia Usaha yang Mendapatkan Pembiayaan yang Mengalami Peningkatan

Perkembangan usaha UMKM sesudah menerima pembiayaan dari Bnk Syariah Mandiri KCP Setia Budi dapat dilihat dari omset penjualan perbulan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan. Omset penjualan ini berupa rata-rata total penjualan yang diperoleh pelaku UMKM dalam tiap bulan. Diketahui bahwa omset penjualan pelaku UMKM terjadi peningkatan setiap bulannya. Dikarenakan setelah mendapatkan pembiayaan pelaku UMKM bisa menambah jumlah produk atau barang yang dijual menjadi lebih bervariasi dan lengkap, sehingga mempengaruhi omset penjualan. Selain omset penjualan indikator perkembangan usaha adalah jumlah tenaga kerja yang bekerja di UMKM. Indikator perkembangan usaha yang lain adalah jumlah pelanggan. Pelanggan disini adalah konsumen yang rutin maupun tidak rutin membeli barang ditempat usaha. Sehingga UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan dalam usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan mudharabah tidak hanya memenuhi kebutuhan akan modal UMKM tetapi juga berpengaruh pada perkembangan usaha UMKM tersebut. Berikut tabel 4.1 perkembangan usaha UMKM mengalami peningkatan pendapatan.

Tabel 4.3
Perkembangan Usaha W.R Bang Mamat 2019
Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
WR. Bang Mamat	13.125.000	17.500.000	2	2	589	785
	14.062.000	18.750.000	2	3	657	876
	14.587.500	19.450.000	2	3	692	923
	15.337.500	20.450.000	2	4	717	956
	16.905.000	22.540.000	2	4	730	974

Sumber: PT. Bank Mandiri Syariah KCP Setia Budi, 2019

Dilihat dari tabel diatas usaha Wr. Bang Mamat mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif setelah mendapat pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi. Dapat dilihat dari segi omset penjualan sebelum dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dilihat dari segi jumlah tenaga mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan dua orang, setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan empat orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.4
Perkembangan Usaha Toko Jaya Mandiri Tahun 2019
Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
Jaya Mandiri	18.750.000	25.000.000	4	5	732	976
	21.750.000	29.000.000	4	5	774	1023
	25.500.000	34.000.000	4	6	733	978
	21.750.000	29.000.000	4	6	760	1014
	22.500.000	30.000.000	4	7	793	1057

Sumber: Wawancara dengan Bapak Yusuf (Tanggal, 10 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko Yusuf mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan dua orang sebelum mendapat pembiayaan, setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan tiga orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.3
Perkembangan Usaha Toko Kokom Tahun 2019 setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
Toko Kokom	17.180.000	22.900.000	3	4	658	878
	18.560.000	24.750.000	3	4	685	914
	19.725.000	26.300.000	3	5	742	989
	22.950.000	30.600.000	4	5	767	1023
	24.750.000	33.000.000	4	8	808	1078

Sumber: Wawancara dengan Bapak Iwan (Tanggal, 10 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko Kokom mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan tiga orang sebelum mendapat pembiayaan, setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan sampai empat orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.4
Perkembangan usaha Toko EKA tahun 2019 Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
EKA	13.880.000	20.800.000	1	3	559	698
	14.830.000	21.450.000	2	3	645	756
	17.120.000	22.560.000	2	4	712	864
	18.158.000	25.600.000	2	4	754	963
	18.630.000	30.500.000	2	6	814	1032

Sumber: Wawancara dengan Ibu Eka (Tanggal, 10 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko EKA mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan dua orang sebelum mendapat, tetapi setelah

mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan tiga orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.5
Perkembangan usaha Toko Makmur Tahun 2015
Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
Makmur	11.880.000	18.800.000	2	4	435	537
	13.830.000	20.450.000	2	4	541	639
	16.120.000	24.560.000	2	6	625	756
	17.158.000	26.600.000	2	6	725	947
	19.630.000	33.500.000	2	8	814	1125

Sumber: Wawancara dengan Bapak Makmur (Tanggal, 12 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko Makmur mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan dua orang sebelum mendapat pembiayaan, tetapi setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan tiga sampai empat orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan sesudah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.6
Perkembangan Usaha Toko Dirga Tahun 2019
Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
Toko Dirga	15.332.000	22.325.000	3	5	598	725
	16.452.000	25.114.000	3	5	699	775
	17.325.000	29.215.000	4	6	725	865
	19.558.000	30.568.000	5	6	874	995
	20.336.000	35.569.000	5	8	958	1562

Sumber: Wawancara dengan Bapak Iwan (Tanggal, 12 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko Dirga mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dilihat dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan tiga orang sebelum mendapat pembiayaan, tetapi setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan empat sampai lima orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif.

Tabel 4.7
Perkembangan Usaha Toko Adam Tahun 2019
Setelah Mendapat Pembiayaan

Nama Usaha	Omset Penjualan Sebelum	Omset Penjualan Setelah	Tenaga Kerja Sebelum	Tenaga Kerja Sesudah	Jumlah Pelanggan Sebelum	Jumlah Pelanggan Sesudah
Toko Adam	15.880.000	24.800.000	2	4	545	698
	16.830.000	30.450.000	2	5	654	732
	17.120.000	30.560.000	2	6	855	815
	19.158.000	35.600.000	2	7	875	865
	20.630.000	40.500.000	2	10	916	1695

Sumber: Wawancara dengan Bapak Adam (Tanggal, 12 September 2019)

Dilihat dari tabel diatas usaha Toko Adam mengalami perkembangan usaha yang cukup fluktuatif. Dilihat dari segi omset penjualan sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya selalu mengalami kenaikan yang cukup relatif. Dari segi jumlah tenaga kerja mengalami penambahan yang awalnya hanya mempekerjakan lima orang sebelum mendapat pembiayaan, tetapi setelah mendapat pembiayaan bisa mempekerjakan enam orang tenaga kerja. Dari segi jumlah pelanggan antara sebelum mendapat pembiayaan dan setelah mendapat pembiayaan setiap bulannya mengalami kenaikan yang cukup relatif. Jadi dilihat dari tabel diatas dapat penulis simpulkan jika dilihat dari ketiga indikator perkembangan usaha diatas dapat diketahui jika setiap pelaku usaha mengalami peningkatan yang cukup relatif. Sehingga UMKM atau pelaku usaha yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan dalam usahanya jika dilihat dari omset

penjualan, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan yang dimiliki oleh pelaku Usaha Mikro. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, Usaha Mikro yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah KCP Setia Budi mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan akan modal bagi pelaku Usaha tetapi juga berpengaruh pada perkembangan usaha pelaku Usaha tersebut.

3. Kendala dalam Mengembangkan Dunia Usaha Melalui Pembiayaan

a. Penyelesaian Pembiayaan yang Bermasalah

Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi melakukan upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif / kuratif. Upaya-upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Langkah-langkah yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memberlakukan peraturan bank Indonesia tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah, yaitu:

- 1) Penjadwalan kembali (rescheduling), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
- 2) Persyaratan kembali (reconditioning), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank;
- 3) Penataan kembali (restructuring), yaitu perubahan persyaratan Pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi:

- a. Penambahan dana fasilitas Pembiayaan Bank;
- b. Konversi akad Pembiayaan;
- c. Konversi Pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
- d. Konversi Pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.⁶⁷

Khusus mengenai konversi akad Murabahah, Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/11/2005 antara lain menyatakan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi boleh melakukan konversi akad murabahah bagi nasabah yang tidak dapat menyelesaikan atau melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai dengan jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek murabahah *dijual* oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar;
2. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
3. Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah;
4. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang *tetap* menjadi *hutang nasabah* yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah.

b. Sebab-Sebab Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah dapat terjadi dikarenakan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. *Faktor Intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Munculnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan juga pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor Ekstern merupakan faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan,

⁶⁷Ryan Syafreza, selaku Relationship Manager Funding BSM KC. Setia Budi, Wawancara di Medan Tanggal 09 September 2019.

seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

Dalam menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Bila pembiayaan bermasalah dikarenakan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Bila bank sudah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak berkaitan dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali apabila aktivitas pengawasan sudah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya dengan sengaja pengusaha mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain di luar proyek pembiayaan yang disepakati.

Berdasarkan Pasal 23 dan Penjelasan Pasal 37 ayat (1) UU No. 21 Tahun 2008 terkait Perbankan Syariah, dapat disimpulkan bahwa Penyaluran dana oleh Bank Syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas penyaluran dana/pembiayaan yang sehat. Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, maka akan timbul berbagai risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

- 1) Hutang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar;
- 2) Margin / Bagi hasil / *fee* tidak dibayar;
- 3) Membengkaknya biaya yang dikeluarkan;
- 4) Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*).

Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*non performing financings/NPFs*), yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat kesehatan bank dan juga akan berpengaruh pula kepada

keamanan dana masyarakat yang ada di bank tersebut. Oleh karenanya, memahami sebab-sebab timbulnya pembiayaan bermasalah menjadi hal yang penting.

C. Pembahasan

1. Perkembangan Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan

Pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memiliki portofolio lebih rendah dibandingkan dengan pembiayaan murabahah. Pembiayaan Musyarakah lebih rendah dari Mudharabah. Dan IMBT lebih rendah dari pembiayaan mudharabah, musyarakah dan murabahah. Untuk mendukung pertumbuhan pembiayaan, Bank Syariah KCP Setia Budi membantu nasabah komersial (menengah) dalam menyalurkan pembiayaan baik untuk investasi maupun modal kerja dengan pembiayaan lebih dari Rp10 miliar. Total pembiayaan komersial yang telah disalurkan kepada nasabah sampai dengan Desember 2017 sekitar Rp672,2 miliar, meningkat sebesar Rp166 miliar dibandingkan saat dilaksanakannya *spin off*. Porsi pembiayaan komersial adalah sebesar 18,89 persen dari total pembiayaan Bank Syariah KCP Setia Budi. Pembiayaan untuk dunia usaha kategori UMB nampaknya termasuk dalam pembiayaan komersial ini.

Berikut ini akan disampaikan beberapa informasi tentang pembiayaan komersial berdasarkan hasil wawancara dengan pejabat di Kantor Bank Syariah KCP Setia Budi:

1. Nilai pembiayaan non ritel (komersial) dikelola di kantor pusat dibawah divisi komersial. Jadi semua proses persetujuan ada di pusat meskipun mungkin nasabahnya ada di kantor Bank Syariah KCP Setia Budi.
2. Analisa untuk nasabah korporat ini harus lebih tajam dan lebih lebih *complicated* sehingga tidak bisa disamakan dengan analisa nasabah ritel.
3. Asset Bank Syariah KCP Setia Budi belum begitu besar, baru sekitar 6 triliun. Sedangkan pembiayaan ke sektor non ritel (komersial) ini nilainya besar. Dari sisi lain Bank KCP Setia Budi masih ingin mengoptimalkan intermediasi ke daerah-daerah untuk pembiayaan mikro dan ritel. Oleh

karena itu, sementara ini rasio portfolio untuk pembiayaan komersial masih sekitar 20 persen.

4. Potensi pembiayaan komersial ini sebenarnya masih sangat besar. Namun untuk masuk lebih jauh pada segmen ini membutuhkan penanganan yang lebih intensif.
5. Nasabah korporat lebih sensitif terhadap tingkat margin atau bagi hasil. Sedangkan pembiayaan pada segmen mikro biasanya tidak terlalu sensitif terhadap margin atau bagi hasil.
6. Proses pembiayaan mikro lebih sederhana, margin atau bagi hasilnya lebih menguntungkan. Namun demikian, pembiayaan mikro membutuhkan SDM lebih banyak, karena proses yang harus dijalankan untuk pembiayaan 100 milyar sama saja dengan nasabah yang mengajukan 5 milyar. Akan tetapi, untuk pembiayaan yang lebih besar analisisnya harus lebih tajam dan perangkat analisisnya pun berbeda.

Sektor usaha yang dibiayai mencakup sektor prospektif dan sedang berkembang seperti pertambangan, konstruksi dan sektor pengangkutan, pergudangan, dan komunikasi. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah komersial, Bank Syariah KCP Setia Budi berusaha selektif memilih sektor usaha dan meningkatkan prinsip *prudential banking*. Selain itu Bank Syariah KCP Setia Budi juga berusaha menjaga pembiayaan yang telah berjalan dengan melakukan komunikasi secara aktif dan berkesinambungan serta melakukan kunjungan secara intensif untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi. Hal ini semata-mata agar dapat meminimalisasikan risiko dan permasalahan yang mungkin timbul.

Bank Syariah KCP Setia Budi bekerjasama dengan bank-bank syariah lainnya dalam rangka pembiayaan sindikasi kepada beberapa perusahaan untuk sektor komunikasi, jasa, perdagangan, dan sektor transportasi udara. Total pembiayaan sindikasi per Desember 2010 mencapai Rp 92,8 miliar.

Pembiayaan ritel produktif Bank Syariah KCP Setia Budi mencakup fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) dan disalurkan kepada pengusaha yang baru merintis usahanya. Penyaluran pembiayaan kategori ini didominasi oleh sektor perdagangan. Pembiayaan ini mengalami peningkatan

sebesar 31,9 persen atau sebesar Rp75,438 miliar menjadi Rp311,534 miliar dari posisi Juni 2017 sebesar Rp236,096 miliar. Produk ini memiliki keunggulan yaitu syarat pengajuan yang sederhana dan proses yang cepat. Sementara ada pula pembiayaan yang ditujukan untuk usaha (produktif) nasabah yang sepenuhnya dikelola oleh cabang dengan pembiayaan sampai dengan sebesar Rp10 miliar. Total pembiayaan ritel produktif per Desember 2010 sebesar Rp722,4 miliar atau memiliki porsi 20,3 persen dari total pembiayaan Bank Syariah KCP Setia Budi.

Pembiayaan Ritel Konsumtif Bank Syariah KCP Setia Budi terdiri dari berbagai program. Total pembiayaan ritel konsumtif tahun 2017 sebesar Rp2,163 triliun atau memiliki porsi 60,81 persen dibandingkan total pembiayaan. Pembiayaan ini meningkat sebesar Rp259,2 miliar dalam 6 bulan sejak *spin off*. Posisi Desember 2016 sebesar Rp1,851 triliun. Perkembangan pembiayaan ritel konsumtif ini dipengaruhi beberapa faktor antara lain tingginya permintaan konsumen yang didorong oleh meningkatnya daya beli dan kecepatan proses serta besaran angsuran yang relatif terjangkau. Beberapa contoh produk pembiayaan Bank Syariah KCP Setia Budi yang masuk kategori ritel konsumtif ini antara lain pembiayaan untuk perumahan dan talangan haji.

2. Perkembangan Dunia Usaha yang Dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan

UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan dalam usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan mudharabah tidak hanya memenuhi kebutuhan akan modal UMKM tetapi juga berpengaruh pada perkembangan usaha UMKM tersebut. Dalam menjalankan perannya, nasabah merasa terbantu dengan adanya program pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi, selain membantu meringankan nasabah dalam hal permodalan yang dibutuhkan, juga memajukan usaha nasabah, dengan adanya program pembiayaan tersebut bisa menambah pendapatan nasabah. Namun menurut Pak Sony Staf Account Officer Micro "Adapun beberapa nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran setiap

bulannya, dikarenakan usaha yang dijalani kurang berkembang sehingga pendapatan mereka tidak cukup untuk membayar angsuran".⁶⁸ Hal ini bisa terjadi karena beberapa faktor seperti, cuaca dan daya saing yang ketat. Kehadiran Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi sedikitnya membantu perkembangan UMKM di Kota Medan. Contohnya seperti di sektor perdagangan dan jasa, yang merupakan salah satu sektor yang mampu menyerap tenaga kerja. Ini menjadi alasan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memberi pembiayaan kepada sektor perdagangan dan jasa, karena para wirausaha mempunyai keterbatasan dalam pendanaan. Peneliti bertanya kepada seorang nasabah bernama Syaifdin yang memperoleh pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi disektor perdagangan dan jasa di bidang otomotif yang usahanya bernama Yan Motor, usaha tersebut telah dirintisnya sejak 18 tahun lalu. *"apa ya membuat bapak melakukan pembiayaan ke bank ?* Nasabah menjawab *"Saya mengajukan pembiayaan kepada bank karena untuk mengembangkan usaha yang saya miliki, saya mengajukan pembiayaan untuk menambah barang berupa spare part agar menjadi lebih lengkap. Selain itu margin yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi cukup ringan sehingga membuat saya tertarik untuk mengajukan pembiayaan.* Hadirnya Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi menurut narasumber sangat membantu dalam permodalan ketika narasumber kekurangan dalam masalah permodalan untuk bengkelnnya.

Kemudian contoh disektor jasa rumahan seperti jasa laundry yang sudah berdiri 8 tahun, narasumber mengeluhkan tentang kurangnya modal untuk membeli 2 unit mesin cuci, sehingga narasumber memutuskan mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi, karena prosesnya cukup mudah dan cepat, selain itu juga tidak menggunakan sistem bunga seperti pada bank konvensional. Narasumber merasa terbantu dengan permodalan yang diberikan bank, karena selain meringankan, dengan bertambahnya unit mesin cuci akan membuat usahanya semakin lancar dan lebih efisien dalam pengerjaannya.

Perkembangan usaha UMKM sesudah menerima pembiayaan dari Bnk Syariah Mandiri KCP Setia Budi dapat dilihat dari omset penjualan perbulan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan. Omset penjualan ini berupa rata-rata

⁶⁸Sony Dirga, selaku Staf Account Officer Micro BSM KC. Setia Budi, Wawancara di Medan Tanggal 09 September 2019.

total penjualan yang diperoleh pelaku UMKM dalam tiap bulan. Diketahui bahwa omset penjualan pelaku UMKM terjadi peningkatan setiap bulannya. Dikarenakan setelah mendapatkan pembiayaan pelaku UMKM bisa menambah jumlah produk atau barang yang dijual menjadi lebih bervariasi dan lengkap,

Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memiliki peran yang baik dalam perkembangan UMKM di Kota Medan, dengan produk pembiayaan yang ada seperti pembiayaan mikro dan KUR, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mampu menarik minat nasabah agar mengajukan pembiayaan dan mengembangkan usahanya. Namun dari baiknya peran Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi dalam mengembangkan UMKM, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi masih mempunyai kelemahan dan kendala dalam mengembangkan UMKM tersebut. Seperti kurangnya promosi Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi kepada masyarakat, terkendalanya jaminan dalam pengajuan pembiayaan, dan belum maksimalnya Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi dalam memberikan pelatihan agar nasabah memiliki keterampilan dan bisa bersaing dengan usaha lainnya. Dalam melakukan pembiayaannya, Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memberikan dampak positif terhadap UMKM, ini terbukti dari beberapa pengakuan narasumber terkait dengan program pembiayaan yang dilakukan, mereka merasa terbantu dengan hadirnya Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi karena usaha yang dilakukannya berkembang dan menambah pendapatan mereka, sehingga nasabah UMKM nyaman bertransaksi dengan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi.

3. Kendala yang Dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi Medan dalam Mengembangkan Dunia Usaha Melalui Pembiayaan

Secara umum pembiayaan bermasalah dapat terjadi dikarenakan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. *Faktor Intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Munculnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan juga pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor Ekstern

merupakan faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain. Walaupun bank syariah memiliki berbagai kelebihan dan keunggulan dalam menggerakkan perekonomian, khususnya sektor UMKM, namun perlu diketahui bahwa pengaruh bank syariah KCP Setia Budi terhadap pertumbuhan perekonomian nasional hanya 0,23% atau kurang dari 1%. Menurut analisis dari Bank Indonesia bahwa bank syariah akan bisa memengaruhi perekonomian nasional bahkan bisa memengaruhi inflasi jika peran bank syariah dalam pertumbuhan perekonomian nasional berkisar antara 10%-20%. Dalam sektor UMKM, yang merupakan salah satu stimulator perekonomian, peran pembiayaan syariah KCP Setia Budi saat ini belum maksimal. Saat ini penyaluran pembiayaan pada sektor UMKM di Kota Medan masih didominasi oleh bank konvensional.

Adapun alasan-alasan yang menghambat bank syariah KCP Setia Budi dalam mengoptimalkan perannya pada sektor UMKM di Kota Medan adalah: Pertama, ketersediaan sumber daya manusia yang memahami aspek fikih sekaligus aspek finansial masih sangat terbatas (SDM yang kurang berkualitas). Kedua, kurangnya sosialisasi tentang bank syariah terutama kepada masyarakat lapisan bawah sebagai pemegang peranan penting sektor UMKM. Ketiga, bank syariah kurang aktif dalam pembiayaan. Keempat, kecanggihan teknologi informasi yang masih ketinggalan jika dibandingkan dengan bank konvensional. Kelima, kebijakan pemerintah terhadap perkembangan bank syariah KCP Setia Budi dinilai masih lamban karena pemerintah sendiri masih berpihak pada perbankan konvensional dengan alasan eksistensi bank konvensional selama ini berpengaruh pada perekonomian nasional serta kurangnya pengetahuan pemerintah tentang bank syariah. Keenam, adanya asimetris information atau informasi satu arah antara bank syariah dengan nasabah sehingga tidak ada sinkronisasi dalam menjalankan aktivitasnya. Ketujuh, kadang-kadang terjadi penyelewengan tugas oleh pihak bank syariah KCP Setia Budi karena sumber daya manusia yang diberdayakan berasal dari bank konvensional atau keterbatasan pengetahuan tentang syariah. Kedelapan, peran bank syariah KCP Setia Budi sebagai mitra kerja sektor UMKM yang dinilai belum tuntas, yaitu

bank syariah hanya membantu dalam hal pembiayaan dana saja tetapi belum turut serta membantu untuk memajukan UMKM dalam meningkatkan pendapatan. Kesembilan, jumlah bank syariah yang masih terbatas merupakan hambatan yang cukup signifikan karena sebagian besar sektor UMKM berlokasi di wilayah pedesaan.

Hambatan-hambatan seperti itulah yang menyebabkan perkembangan bank syariah KCP Setia Budi terhambat walaupun secara teoretis bank syariah memiliki keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) dalam perekonomian nasional. Oleh sebab itu, diperlukan adanya kerjasama antara pemerintah sebagai penentu kebijakan, bank syariah, serta masyarakat. Dengan begitu pembiayaan syariah diharapkan akan mampu bersaing dengan bank konvensional serta memengaruhi pertumbuhan ekonomi nasional melalui pertumbuhan sektor riil.

Usaha kecil dan menengah dalam perekonomian saat ini menempati posisi yang sangat strategis karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDB) Kota Medan, serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama atau tulang punggung peningkatan perekonomian daerah maupun nasional di masa mendatang. Namun banyak UMKM yang dalam perkembangannya masih mempunyai keterbatasan dalam modal sehingga perlu pembiayaan untuk mendukung perkembangan tersebut. Banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik dari bank konvensional, *microfinance*, dan bank syariah. Namun, dari semua tawaran skema kredit tersebut hanya sekira 60% yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM karena mereka belum bisa memanfaatkannya dengan baik. Hal ini disebabkan oleh adanya beberapa keterbatasan dari UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank syariah, salah satunya adalah *collateral* atau jaminan yang dimiliki.

Ketersediaan jaminan merupakan salah satu hambatan bagi UMKM dalam mengajukan pembiayaan, sebab sebagian besar UMKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan tersebut. Bank biasanya tidak dapat memberikan pembiayaan kepada orang yang tidak memiliki jaminan yang cukup.

Hambatan lain bagi UMKM dalam memperoleh pembiayaan dari bank syariah adalah masih minimnya aspek legalitas dan administrasi. Sebagian besar UMKM tidak memiliki administrasi yang teratur bahkan banyak yang mengalami permasalahan dalam arus kasnya. Mereka menganggap bahwa sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah terlalu rumit karena setiap bulan mereka harus menghitung berapa persen laba yang harus disetorkan kepada bank. Padahal masih banyak hal yang harus dilakukan oleh pemilik

Penetapan harga produk bank syariah KCP Setia Budi Kota Medan yang kadang lebih tinggi dari bank konvensional juga mempunyai pengaruh pada kurangnya minat masyarakat dalam mengakses produk bank syariah, karena harga tersebut relatif memberatkan pelaku UMKM, apalagi yang memiliki pendapatan relatif kecil. Saat ini banyak bank konvensional yang menawarkan kredit dengan bunga kecil kepada UMKM. Hal itu tidak terlepas dari dominasi bank-bank konvensional karena dari segi umur bank konvensional lebih dikenal oleh masyarakat dari pada bank syariah.

Oleh karena itu maka perlu adanya solusi untuk mempermudah akses UMKM terhadap pembiayaan bank syariah. Semua pihak harus berperan dalam hal ini, baik pemerintah, bank syariah, dan UMKM sendiri. Bank-bank syariah diharapkan dapat lebih memperluas akses dan mensosialisasikan kelebihanannya dengan baik sehingga bank syariah bisa menjadi penguat dan pendamping pengembangan UMKM. Sementara pemerintah dapat memberikan fasilitas pelatihan manajemen bagi para pelaku UMKM agar kompetensi mengenai pengelolaan administrasi usaha dapat meningkat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi, serta dalam pembahasannya yang telah diuraikan dan diterangkan oleh peneliti sehingga penulis dapat menarik kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi memiliki portofolio lebih rendah dibandingkan dengan pembiayaan murabahah. Pembiayaan Musyarakah lebih rendah dari Mudharabah. Dan IMBT lebih rendah dari pembiayaan mudharabah, musyarakah dan murabahah. Untuk mendukung pertumbuhan pembiayaan, Bank Syariah KCP Setia Budi membantu nasabah komersial (menengah) dalam menyalurkan pembiayaan baik untuk investasi maupun modal kerja. Sektor usaha yang dibiayai mencakup sektor prospektif dan sedang berkembang seperti pertambangan, konstruksi dan sektor pengangkutan, pergudangan, dan komunikasi. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah komersial, Bank Syariah KCP Setia Budi berusaha selektif memilih sektor usaha dan meningkatkan prinsip *prudential banking*.
2. UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan dalam usahanya jika dilihat dari jumlah pelanggan yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Dari ketiga indikator perkembangan usaha yang sudah diteliti, UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi mengalami perkembangan usaha. Pembiayaan mudharabah tidak hanya memenuhi kebutuhan akan modal UMKM tetapi juga berpengaruh pada perkembangan usaha UMKM tersebut. Dalam menjalankan perannya, nasabah merasa terbantu dengan adanya program pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi, selain membantu meringankan nasabah dalam hal permodalan yang dibutuhkan, juga memajukan usaha nasabah, dengan adanya program pembiayaan tersebut bisa menambah pendapatan nasabah.

3. Kendala-kendala pembiayaan bermasalah dapat terjadi dikarenakan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. *Faktor Intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Munculnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan juga pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor Ektern merupakan faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

B. Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan yang penulis terangkan, maka penulis akan memberikan saran yang dapat memberikan kelancaran operasional perusahaan dimasa yang akan datang adalah sebagai berikut:

1. PT. Bank Syariah Mandiri KCP Setia Budi sebagai salah satu bank yang beroperasi dengan prinsip syariah harus memberikan pembiayaan kepada pengusaha yang ingin membuka usaha yang baru bisa berkembang dan dalam memberikan pembiayaan harus lebih memperhatikan aturan-aturan yang sudah menjadi landasan hukum, seperti aturan-aturan yang telah ditetapkan.
2. Pihak PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan harus dapat meningkatkan dalam hal pengawasan penerapan dan implementasi pemberian pembiayaan terutama dalam hal *survey* serta pendapatan yang diterima serta apakah ada tunggakan (kredit macet), sehingga apabila tingkat pendapatan yang diterima oleh nasabah lebih tinggi dibandingkan dalam hutang calon nasabah tersebut, maka dapat memungkinkan terjadinya pembiayaan bermasalah potensi kecil atau bahkan tidak ada yang bermasalah dalam hal pembiayaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- A Wangsawidjaja Z. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2012.
- A. Karim, Adiwarmam. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan, Edisi Ketiga*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2010.
- Agung Sujatmoko. *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat*, Jakarta: Visi Media. 2009.
- Ahmad Supriyadi. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kudus: STAIN Kudus. 2008.
- Ary Syofwan. Peranan Kredit Usaha Rakyat terhadap Pengembangan UMK di Kecamatan Gebang Kabupaten Langkat (Studi Kasus: Bank BRI Kecamatan Langkat Gebong). 2012.
- Bambang Waluyo. *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta: PT. Sinar Grafika. 2002.
- Dedi Haryadi. *Tahap Perkembangan Usaha Kecil : Dinamika Dan Peta Potensi Pertumbuhan*, Bandung: Yayasan Akatiga. 1998.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Swadaya: Penerbit Magfirah Pustaka. 2006.
- Fitri Ananda. Analisis Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At-Taqwa Halmahera di Kota Semarang. 2006.
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.
- Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2012.
- Kementrian Koperasi dan UMK, *Kriteria Usaha Mikro , Kecil dan Menengah menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM*. Di akses pada tanggal 05 Juli 2019.
- Khotibul Umam. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. 2016.
- Lasmi Wardi'ah. *Dasar-Dasar Perbankan*, Bandung: CV. Pustaka Setia. 2013.
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001.

- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2014.
- Rani Ernawati. Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (studi kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang). 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, Jakarta: Prenamedia. 2012.
- Suharsini Arikunto. (*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*), Jakarta: Renika Cipta. 2006.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Keuangan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu. 2012.
- Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani Press. 2001.
- Taswan. *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Dan Aplikasi*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2006.
- Taswan. *Manajemen Perbankan Konsep, Teknik, Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2006.
- Thamrin Abdullah, Francis Tantri. *Bank Dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2013.
- Totok Budisantoso, Sigit Triandaru. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain Edisi 2*, Jakarta: Salemba Empat. 2006.