

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI REALISASI
PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BPRS PUDUARTA INSANI
TEMBUNG**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

PUJI ANGGI NADIROHA

NPM : 1401270167

Program Studi Perbankan Syariah



FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2018

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 : PUJI ANGGI NADIROHA
NPM : 1401270167
PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
REALISASI PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT.
BPRS PUDUARTA INSANI TEMBUNG

Medan, 20 Maret 2018

Pembimbing Skripsi



Isra Hayati, S. Pd, M. Si

Disetujui Oleh :

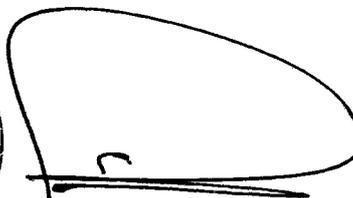
**Ketua Program Studi
Perbankan Syariah**



Selamat Pohan, S.Ag, MA



**Dekan
Fakultas Agama Islam**



Dr. Muhammad Qorib, MA

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI REALISASI
PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BPRS PUDUARTA INSANI
TEMBUNG**

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

PUJI ANGGI NADIROHA

1401270167

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING



Isara Hayati, S. Pd., M.Si

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**

Medan, 20 Maret 2018

Lampiran : Istimewa

Hal : Skripsi a.n. Puji Anggi Nadiroha

Kepada Yth : **Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU**

Di-

Medan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalammu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

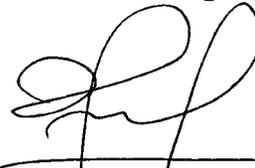
Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran penelitian sepenuhnya terhadap skripsi mahasiswa Puji Anggi Nadiroha yang berjudul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI REALISASI PEMBIAYAAN MIKRO PADA PT. BPRAS PUDUARTA INSANI TEMBUNG”**

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing



Isra Hayati, S. Pd, M.Si

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI



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

NAMA MAHASISWA : Puji Anggi Nadiroha

NPM : 1401270167

PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah

HARI, TANGGAL : Selasa, 27 Maret 2018

WAKTU : 08.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr. Siti Mujiatun, SE, MM

PENGUJI II : Ainul Mardhiyah, SP, M.Si

PANITIA PENGUJI

Ketua

Sekretaris

Dr. Muhammad Qorib, MA



Amilani, S.PdI, 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

Dina Negeri ini semua orang berkonsentrasi
hanya pada Dagingnya



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA
Dosen Pembimbing : Isra Hayati, S. Pd, M. Si

Nama Mahasiswa : Puji Anggi Nadiroha
Npm : 1401270167
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
27 - 02 - 2018	- Perbaikan karakteristik responden - Perbaikan hasil penelitian	3/3	
14 - 03 - 2018	- Perbaikan pembahasan - Perbaikan kesimpulan & saran	3/3	
19 - 03 - 2018	- Perbaikan daftar pustaka - Perbaikan lampiran skripsi	3/3	
20.03 - 2018	- Acc sidang meja hijau skripsi	3/3	

Medan, 20 - 03 - 2018

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Skripsi

Isra Hayati, S. Pd, M. Si

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Puji Anggi Nadiroha
NPM : 1401270167
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Tempat/Tgl. Lahir : Ujunggading, 10 Oktober 1995
Pekerjaan : Mahasiswa FAI UMSU
Alamat : Jl. Young Panah Hijau Gang Resmi.
Telp/Hp : 0823-6062-7206

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang berjudul “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung**”. Benar-benar karya saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, maka kesalahan dan kekeliruan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya dan saya ucapkan terima kasih.

Medan, Maret 2018



Puji Anggi Nadiroha

1401270167

ABSTRAK

PUJI ANGGI NADIROHA. NPM. 1401270167. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung, Skripsi. Medan: Fakultas Agama Islam Univeraitas Muhammadiyah Sumatera Utara. 2018.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa sajakah faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung, dan untuk mengetahui faktor apakah yang paling dominan berpengaruh terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.

Pendekatan penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yaitu pendekatan yang dilakukan untuk menganalisis data dengan cara menyajikan, mendeskripsikan, atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat yang berlaku untuk umum, dan menginterpretasikan hasil penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah melalui wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian penulis, faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro ada tiga yaitu karakteristik individu, karakteristik usaha, dan karakteristik pembiayaan. Faktor utama yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT.BPRS Puduarta Insani Tembung adalah karakteristik individu.

Kata kunci: Realisasi, Pembiayaan, dan Mikro

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum.wr.wb

Syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan anugerahnya penulis dapat menyelesaikan penulisan dan penyusunan skripsi tepat pada waktunya dan tanpa hambatan. Tidak lupa juga shalawat beriringan salam penulis ucapkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang kita harapkan syafaatnya.

Skripsi ini berjudul “ **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung**” disusun sebagai salah satu syarat untuk bisa memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Teristimewa untuk ayahanda dan ibunda tercinta dan seluruh keluarga yang tiada henti-hentinya memberikan dukungan dan dorongan materil kepada penulis, dengan doa restu yang sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis, semoga Allah SWT membalasnya dengan segala berkat-Nya.
2. Bapak Dr. Agussani, M. AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA selaku dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak 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. Ibu Isra Hayati, S. Pd, M. Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberi arahan dan masukan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang selama ini telah banyak sekali memberikan ilmu kepada penulis terutama dalam menuntut ilmu dikampus ini.
9. Seluruh Staf Pegawai biro Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam melengkapi bagian administrasi dalam penelitian dan penyelesaian tugas akhir perkuliahan ini.
10. Sahabat-sahabat penulis dalam berjuang menyelesaikan perkuliahan semester VII yaitu Arnita Harahap, Weni Armalia, Nining Surya Ningsih, Emi Sasmiati, Ummul Khoiro, Nisatul Maulida, Annisa Wahyuni dan seluruh teman-teman kelas B perbankan syariah sore yang selama ini selalu memberikan dorongan dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini berguna dikemudian hari dan memberikan manfaat bagi semua pihak serta rekan-rekan yang membacanya, semoga yang telah penulis lakukan mendapat Ridho Allah SWT. Amin.

Wassalamualaikum wr.wb

Medan, 2018
Penulis,

PUJI ANGGI NADIROHA
1401270167

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK

DAFTAR PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR GAMBAR vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Identifikasi Masalah 4

C. Batasan Masalah..... 5

D. Rumusan masalah..... 5

E. Tujuan Penelitian..... 5

F. Manfaat Penelitian..... 5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis..... 6

1. Pembiayaan 6

a. Pengertian Pembiayaan 6

b. Tujuan Pembiayaan..... 7

c. Fungsi Pembiayaan 9

d. Prinsip-prinsip Pembiayaan..... 10

e. Unsur-unsur Pembiayaan 11

f. Jenis-jenis Pembiayaan 12

2. Realisasi Pembiayaan..... 14

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi 14

Pembiayaan

4. Pembiayaan Mikro..... 23

B. Penelitian Terdahulu..... 28

C. Kerangka Berpikir 31

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian.....	34
B. Tempat dan Waktu Penelitian	34
1. Tempat Penelitian	34
2. Waktu Penelitian.....	34
C. Defenisi Operasional	35
D. Sumber Data.....	36
1. Data Primer	36
2. Data Sekunder	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
1. Wawancara	37
2. Dokumentasi.....	37
F. Teknik Analisis Data	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	39
1. Sejarah PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.....	39
2. Logo PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	40
3. Visi dan Misi PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	40
4. Struktur Organisasi PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	41
5. Deskripsi Tugas PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	43
6. Persyaratan Pembiayaan Mikro PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.....	48
7. Prosedur Pembiayaan Mikro	49
B. Hasil Penelitian.....	50
1. Karakteristik Individu	50
2. Karakteristik Usaha.....	53
3. Karakteristik Pmbiayaan	54
C. Pembahasan	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 59

B. Saran..... 59

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel III.1 Waktu Penelitian	34

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Pemikiran Penelitian	33
Gambar IV.1 Logo PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	40
Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT. BPRS Puduarta Insani Tembung	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah di Indonesia adalah salah satu tujuan untuk melancarkan perekonomian umat islam khususnya yang ada di Indonesia. Pada saat ini jasa perbankan sudah cukup dikenal dan diminati oleh masyarakat luas, apa lagi sekarang perbankan sudah semakin banyak yang memasuki pasar pembiayaan untuk UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Dengan memberikan pembiayaan UMKM kepada pengusaha kecil menengah cara itu juga sangat membantu pengusaha untuk tetap bisa mempertahankan usaha yang sedang mereka jalankan pada saat ini. Dan ini juga salah satu usaha perbankan untuk memajukan UMKM. Demikian pula PT. BPRS Puduarta Insani Tembung memiliki produk yang peduli dengan kelangsungan UMKM yaitu dengan dihadirkannya produk pembiayaan warung mikro.¹

Pihak perbankan yang memberikan pembiayaan kepada UMKM juga menguntungkan bagi BPRS Puduarta Insani Tembung yang hendak melakukan pembiayaan bagi UMKM yang bersangkutan. Pertama, tingkat kemacetan relatif lebih kecil, hal ini terutama disebabkan oleh tingkat kepatuhan nasabah dalam membayar cicilan bulannya. Kedua, pemberian pembiayaan kepada UMKM mendorong penyebab risiko, karena penyaluran pembiayaan kepada UMKM dengan nilai nominal pembiayaan yang kecil memungkinkan pihak bank untuk memperbanyak jumlah nasabahnya, sehingga pemberian pembiayaan hanya pada satu kelompok saja.

Para pelaku UMKM juga harus bisa meningkatkan kemampuan mereka lewat pengetahuan, kemudahan, kemampuan perizinan, pemakaian teknologi, termasuk juga menjalin hubungan dengan perbankan guna untuk mendapatkan fasilitas, misalnya pembiayaan.²

¹ Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) *Sharina Is Caring* Diakses (15 Mei 2013)

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta, Kencana 2009), h. 61.

Akan tetapi, di BPRS Puduarta Insani Tembung, pembiayaan mikro masih menghadapi risiko dalam pemberian kredit atau pembiayaan, seperti gagal bayar, kecilnya nilai nominal pembiayaan, dan minimnya akses pembiayaan. Ada beberapa penyebab terjadinya gagal bayar pada nasabah BPRS, yaitu dari segi ekonomi omzet usaha menurun dikarenakan bahan baku proses produksinya mahal, sementara nasabah tidak dapat menaikkan barang dagangannya. Sedangkan dari aspek sosial, misalkan anak dari nasabah sakit jadi dananya dialihkan untuk biaya perobatan, begitu juga dengan nasabahnya.

Kecilnya nilai nominal pembiayaan terjadi jika *plafon* yang diberikan tidak besar biasanya manajemen risiko dari bank juga tidak terlalu besar. BPRS ada perhitungan sendiri mengenai *plafon* yang diberikan berdasarkan karakternya, agunan, sumber pengembalian dari mana, dan aspek lainnya. Minimnya akses pembiayaan terjadi karena UMKM tidak memiliki informasi keuangan yang transparan dan terorganisir yang menyebabkan pemberian pembiayaan memiliki kesulitan dalam memperoleh informasi mengenai kondisi keuangan dan usaha dari UMKM.³

Bank perlu mengelola risiko pembiayaan yang terkandung dalam portofolio pembiayaan. Dalam penerapan manajemen risiko pembiayaan, salah satu tujuannya adalah meyakinkan bahwa calon nasabah yang diterima oleh bank adalah memang yang layak untuk diterima dan calon nasabah yang ditolak oleh bank adalah memang seharusnya ditolak berdasarkan profil risiko dari calon nasabah tersebut. Dengan menetapkan penilai pembiayaan yang baik dan sesuai profil populasi dari calon nasabah, maka bank memiliki kemampuan yang lebih baik dan konsisten untuk dapat mengambil keputusan yang lebih tepat untuk menyetujui pengajuan pembiayaan.⁴

Oleh karena itu, BPRS Puduarta Insani Tembung juga harus bisa melayani dan berupaya untuk mensosialisasikan pemberian pembiayaan modal kerja dalam usaha mikro sesuai dengan pengetahuan para pelaku usaha mikro yang hendak melakukan pembiayaan tersebut. Setelah calon nasabah dapat memahami dan ingin bergabung dengan pembiayaan mikro di BPRS Puduarta Insani Tembung.

³ Sutan Herlambang, *Account Officer* BPRS Puduarta Insani Tembung

⁴ Samirah Ali dan Ali Mutasowifin “*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro*” *Jurnal Manajemen IKM*, Februari 2015 (45-51), Vol. 10 No. 1.

Setelah itu barulah *marketing* melakukan tugasnya untuk melakukan penilaian pemberian pembiayaan yaitu, *character, capacity, capital, condition, dan collateral*.⁵

Seperti halnya realisasi pembiayaan merupakan pencapaian nilai nominal yang diajukan nasabah dalam pembiayaan. Salah satu hal yang dilihat oleh pihak BPRS Puduarta Insani Tembung sebelum memberikan keputusan realisasi pembiayaan adalah dengan melihat karakteristik nasabah. Karakteristik nasabah dapat dilihat dari beberapa faktor, antara lain karakteristik individu, karakteristik usaha, dan karakteristik pembiayaan. Karakteristik individu meliputi peubah umur, jenis kelamin, jumlah tanggungan, pendidikan, dan tingkat pendapatan. Karakteristik usaha meliputi peubah lama usaha, tingkat laba bersih per bulan, dan jenis usaha. Karakteristik pembiayaan meliputi peubah frekuensi pinjaman, jumlah pembiayaan yang diajukan, nilai agunan, dan jenis penggunaan pembiayaan.

Karakteristik nasabah penting untuk diidentifikasi karena terkait dengan karakter, keberhasilan dalam menjalankan usaha, serta kemampuan dalam pengembalian pembiayaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian secara faktual untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro tersebut berdasarkan karakteristik nasabah.⁶

Penilaian pemberian pembiayaan ini berguna untuk kelengkapan data calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan di BPRS Puduarta Insani Tembung dan untuk meminimalisir terjadinya kredit macet selama pembiayaan berlangsung. Apabila *marketing* di bank tersebut tidak teliti dalam menganalisa pembiayaan, maka hal tersebut akan merugikan dirinya dan bank yang melakukan pembiayaan tersebut. Oleh sebab itu, perbankan syariah melakukan orientasi ke sektor *rill* yang berfokus untuk memberdayakan kepada pengusaha UMKM.⁷

Konsep dasar yang diusung oleh perbankan syariah di Indonesia pada saat ini yang merupakan lembaga keuangan yang bertugas memperlancar mekanisme

⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013) hlm. 136

⁶ Febrina Mahliza, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Murabahah untuk Usaha Mikro Agribisnis Sektor Perdagangan* di KBMT Bil Barkah Bogor. 2011

⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013) hlm. 136

ekonomi disektor *rill* melalui kegiatan usaha (investasi, jual beli, dan lainnya) yang berdasarkan dengan prinsip syariah, yaitu aturan yang berdasarkan dengan hukum islam antara pihak bank yang berperan sebagai penyalur dana kepada UMKM dan UMKM sebagai pihak yang mengelola dana dari bank yang melakukan pembiayaan tersebut.

Ada beberapa hal yang dapat disediakan oleh bank syariah untuk UMKM, yang berkaitan dengan pencapaian target yang telah ditetapkan oleh bank syariah pada setiap tahunnya. Apa lagi mengenai produk bagi hasil sebagai produk yang diunggulkan oleh bank syariah produk-produk dengan *system profit and loss sharing* yang sistem kemitraannya sangat tepat untuk bisa mengembangkan lagi para pelaku atau usaha UMKM, pengelolaan bisnis yang sangat berpegangan erat dengan moral dan transaksi yang sudah sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini sangat cocok dengan karakteristik para pengusaha yang bergerak dibidang UMKM.⁸

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **”Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung “**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, identifikasi masalah penelitian ini dapat di tetapkan sebagai berikut:

1. Gagalnya nasabah dalam membayar pembiayaan, terjadi akibat omzet usaha perdagangan menurun.
2. Kecilnya nilai nominal pembiayaan mendorong penyebab risiko.
3. Minimnya akses pembiayaan dari sektor perbankan.

C. Batasan Masalah

Untuk menghindari terjadinya pembahasan yang terlalu luas sehingga menghilangkan substansi dari penelitian ini, maka penulis akan membatasi masalah penelitian ini hanya pada faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.

⁸ Ascarya, *Akad Produk Bank syariah*, Ed 1, Cet 4 (Jakarta: Rajawali Pers, 2013) hlm. 30

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada penjelasan latar belakang masalah dan identifikasi masalah penelitian ini, maka dapat di tentukan yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah pada penelitian ini, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan informasi, sebagai berikut:

1. Bagi Universitas, dapat menjadi referensi bagi mahasiswa yang bermaksud mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang di bahas dalam penelitian ini.
2. Bagi peneliti, menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro, kecil, dan menengah.
3. Bagi perusahaan, dapat menjadi salah satu bahan acuan atau masukan bagi manajemen terutama bagian pembiayaan mikro untuk mempertimbangkan langkah strategis berdasarkan pada hasil analisis faktor-faktor realisasi pembiayaan mikro.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sebagaimana firman Allah dalam surah An-nisaa’(4) 29:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِطُورٍ مُّضْمَرٍ وَذِكْرٌ لِلَّذِينَ آمَنُوا عِنْدَ رَبِّهِمْ أَنْ يَتَذَكَّرَ فِيهِمْ لِيَتَّعَفَوْا عَنْهُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ ۝۲۹﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁹

Pembiayaan yang berdasarkan dengan prinsip syariah adalah bank sebagai penyedia dana, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan nasabah yang melakukan pembiayaan maka pada saat nasabah mengembalikan dana yang telah dipinjamkan oleh pihak bank maka nasabah

⁹ Q.S An-nisaa’(4) 29.

harus juga memberikan imbalan atau bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya.¹⁰

Selain yang dikemukakan diatas, berikut ini dapat pula dikemukakan beberapa pengertian lain tentang pembiayaan yang umum dikenal luas oleh masyarakat yaitu :

1. Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.
2. Pembiayaan adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditanggungkan pada suatu jangka waktu yang disepakati.
3. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1989, 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.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank atau lembaga keuangan lainnya yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹

b. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu :

¹⁰ Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 3.

¹¹ Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 4.

1. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
2. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.¹²

Selain itu ada tiga pihak/ pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu :

1. Lembaga Keuangan (selaku *Mudharib* atau *Shahibul Mal*)
 - a. Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.
 - b. Penyaluran pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar lembaga keuangan.
 - c. Penerimaan bagi hasil dari pemberian pembiayaan merupakan sumber pendapatan terbesar.
 - d. Sebagai salah satu *instrument*/ produk dalam memberikan pelayanan pada *customer*.
 - e. Sebagai salah satu media dalam berkontribusi dalam pembangunan.
2. *Customer*/ Nasabah (selaku *Shahibul Mal* atau *Mudharib*)
 - a. Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki.
 - b. Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha.
 - c. Dapat meningkatkan perusahaan.
 - d. Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.
3. Negara (selaku *Regulator*)
 - a. Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan.
 - b. Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar.
 - c. Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.

¹² Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 6.

- d. Meningkatkan pendapatan Negara dari pajak.
- e. Selain Negara dan bank sentral, dalam operasional perbankan syariah adanya peran dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.¹³

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari modal atau uang.
Para pemilik uang atau modal dapat secara langsung meminjamkan uangnya kepada pengusaha yang memerlukan untuk meningkatkan produksi atau untuk meningkatkan usahanya, selain itu juga dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan.
2. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari suatu barang.
Dengan mendapatkan pembiayaan para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, sehingga daya guna barang tersebut menjadi meningkat.
3. Pembiayaan dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening giro dapat menciptakan pembayaran baru seperti cek, giro, *bilyet* dan *wesel* maka akan dapat meningkatkan peredaran uang giral.
4. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, oleh karena itu pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

¹³ Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 7.

5. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi.

Maksud dari pengendalian stabilisasi ekonomi adalah untuk menekan dan mengendalikan inflasi, meningkatkan ekspor, rehabilitasi sarana dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi Negara.

7. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

Pembiayaan tidak hanya dilakukan di dalam negeri, akan tetapi juga harus merambat keluar negeri. Negara-negara kaya yang ekonominya maju banyak yang memberikan bantuan-bantuan kepada Negara yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan.¹⁴

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Melaksanakan kegiatan pembiayaan secara sehat, maka dikenal adanya 5 (lima) prinsip pembiayaan, yaitu :

1. *Character* (kepribadian, watak)

Character adalah keadaan watak atau sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad atau kemampuan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

2. *Capacity* (kemampuan, kesanggupan)

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui atau

¹⁴ Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 8.

Viethzal Rivai, H. dan H. Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Teori, Konsep, dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hlm 698.

mengukur sampai selajuh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.

3. *Capital* (modal, kekayaan)

Capital adalah jumlah dana atau modal sendiri yang di miliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri yang dimiliki, tentu semakin tinggi kesungguha calon nasabah menjalankan usahanya (Karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha) dan lembaga keuangan akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan lembaga keuangan hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

4. *Collateral* (agunan, jaminan)

Collateral adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan atau jaminan terhadap pembiayaan yang diterima. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban *financial* kewajiban nasabah kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

5. *Condition of economy* (keadaan)

Condition adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat dapat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah.¹⁵

e. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus di yakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah

¹⁵ Hidayati N, Widyastutik, Wiliasih R, *Pembiayaan Syariah KJKS BMT UGT Sidogiri*, Jakarta, Jurnal Al-Muzara'ah, Vol. 2. No. 1

disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah :

1. Bank syariah, merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
2. Mitra usaha (*Partner*), merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
3. Kepercayaan (*Trust*), bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalika dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.
4. Akad, merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah atau mitra.
5. Risiko, setiap dana yang disalurkan atau di investasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.
6. Jangka waktu, merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.
7. Balas jasa, sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.¹⁶

f. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya:

¹⁶ Viethzal Rivai, H. dan Andria Permata V. *Islamic financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hlm 10.

1. Jenis pembiayaan dilihat dari segi kegunaan
 - a. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk perluasan usahanya atau membangun proyek atau pabrik atau untuk keperluan rehabilitasi.
 - b. Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.
2. Jenis pembiayaan di lihat dari tujuan
 - a. Pembiayaan konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.
 - b. Pembiayaan produktif, bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.
 - c. Pembiayaan perdagangan, pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan. Biasanya digunakan untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.
3. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu
 - a. Pembiayaan jangka pendek (*Short Term*), yaitu suatu bentuk pembiayaan berjangka waktu maksimal satu tahun.
 - b. Pembiayaan jangka waktu menengah (*Intermediate Term*), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.
 - c. Pembiayaan jangka panjang (*Long Term*), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.
 - d. *Demand Loan* atau *Call Loan* adalah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta lagi.
4. Jenis pembiayaan dilihat dari segi jaminan
 - a. Pembiayaan dengan jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

- b. Pembiayaan tanpa jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon peminjam selama ini.¹⁷

2. Realisasi Pembiayaan

Realisasi pembiayaan merupakan pencapaian nilai nominal yang diajukan nasabah dalam pembiayaan. Realisasi pembiayaan disebut efektif jika realisasi pembiayaan yang diberikan cepat. Realisasi yang cepat adalah jika nasabahnya tidak perlu menunggu waktu yang lama untuk mendapatkan pembiayaan dimana maksimal yaitu dua minggu dari pengajuan pembiayaan. Sedangkan, disebut tidak efektif jika nasabah menunggu realisasi pembiayaan di atas dua minggu.¹⁸

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Realisasi Pembiayaan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan adalah, sebagai berikut:

1. Karakteristik Individu

Karakteristik individu terdiri dari:

a. Umur

Umur mempengaruhi keberanian nasabah dalam mengambil keputusan secara rasional dalam menjalankan usahanya. Hal ini karena peningkatan umur pada umumnya akan mempengaruhi kemampuan berfikir seseorang sehingga semakin meningkatnya umur nasabah dianggap dapat lebih bertanggung jawab dalam memanfaatkan pembiayaan bagi usahanya. Semakin meningkatnya umur ini pun dianggap telah memiliki pengalaman yang lebih banyak baik dalam menjalankan usaha ataupun mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, jumlah realisasi pembiayaan diduga akan semakin besar dengan semakin meningkatnya usia nasabah.

¹⁷ muchlisin Riadi, Add Comment-Ekonomi. 27 Februari 2014.

¹⁸ Drs, Ismail, MBA., Ak. *Perbankan syariah*, Ed. 1. Copyright 2011, Jakarta, hal 107.

b. Jenis kelamin

Jenis kelamin berkaitan dengan pria atau wanita yang mengajukan pembiayaan. Dari jenis kelamin ini dapat terlihat posisi nasabah dalam keluarganya dan dalam usaha yang dijalankannya. Pada umumnya pria diduga lebih banyak mengajukan kredit dibandingkan wanita karena perannya sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga. Sehingga pria dianggap dapat lebih bertanggung jawab terhadap pembiayaan, karena pembiayaan tersebut ditujukan untuk usahanya dalam rangka menghidupi keluarganya. Oleh karena itu, diduga bahwa jika pria yang mengajukan pembiayaan akan diberikan jumlah realisasi pembiayaan yang lebih besar dibandingkan wanita.

c. Jumlah tanggungan

Jumlah tanggungan berkaitan dengan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga maka semakin besar biaya yang akan dikeluarkan. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kemampuannya dalam membayar angsuran pembiayaan. Oleh karena itu, diduga bahwa semakin banyak jumlah tanggungan keluarga maka semakin kecil jumlah realisasi pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.

d. Pendidikan

Pendidikan berkaitan erat dengan pengetahuan yang dimiliki nasabah dalam mengajukan pembiayaan maupun dalam menjalankan usahanya. Lama pendidikan masuk dalam prinsip *capacity*. Diduga bahwa semakin lama pendidikan formal nasabah, maka nasabah semakin memahami penggunaan pembiayaan yang diajukan bagi usaha serta kewajibannya terkait pengembalian pembiayaan. Oleh karena itu, semakin lama pendidikan nasabah maka semakin besar jumlah realisasi pembiayaan mikro yang diberikan oleh pihak BPRS Puduarta Insani Tembung.¹⁹

¹⁹ Hidayati N, Widyastutik, Wiliasih R, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Nasabah* di KJKS BMT UGT Sidogiri, Jakarta, Jurnal Al-Muzara'ah, Vol. 2, No. 1.

e. Tingkat Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari penjualan atau jasa yang diperoleh nasabah dari kegiatan atau usaha dari pembiayaan yang sedang dijalankan. Menurut ilmu ekonomi pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pendapatan masyarakat data digolongkan menjadi dua bagian, yaitu:

1. Pendapatan permanen (*Permanent Income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji atau upah. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang (yang menciptakan kekayaan).
2. Pendapatan sementara (*Transitory Income*) adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan.

Penjelasan yang lebih rinci pendapatan adalah penerimaan tingkat hidup dalam satuan rupiah yang dapat dinikmati seorang individu atau keluarga yang didasarkan atas penghasilannya atau sumber-sumber pendapatan lain. Pendapatan nasabah yang digunakan untuk mengembalikan pembiayaan, harus jelas dan riil.

Tingkat pendapatan adalah tingkat selisih dari penerimaan dan penjualan produk, yang didapat dari hasil perkalian harga dan kuantitas dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan *output*. Pendapatan terdiri dari penerimaan total dan pengeluaran total. Semakin besar modal pendapatan semakin bisa dalam membayar angsuran.²⁰

Pendapatan perseorangan (*Personal Income*) dapat diartikan sebagai semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk

²⁰ Arief Maulana, *Analisis Pengaruh Karakteristik Usaha, Tingkat Pendapatan dan Karakteristik Pembiayaan Terhadap Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah KJKS BMT Tumang Kartasuri*.

suatu negara dalam kurun waktu tertentu. Pendapatan perseorangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Pendapatan asli, yaitu pendapatan yang diterima setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.
2. Pendapatan turunan, yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang, seperti dokter, ahli hukum dan pegawai negeri.

Pendapatan (*Revenue*) atau *Net Sales* menunjukkan jumlah uang yang dibawa masuk kedalam usaha. Laba (*Profit*) merupakan indikator yang sangat penting yang akan menunjukkan penghasilan bersih di masa mendatang. Kendati perusahaan mengalami penurunan pendapatan, maka hal ini mengakibatkan penurunan laba cepat atau lambat.

Pendapatan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor penghambat seperti besarnya modal yang mereka miliki. Semakin besar modal yang dimiliki akan semakin besar pula pendapatan yang akan mereka terima.

Tingkat pendapatan dipengaruhi oleh:

1. Modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana.
2. Untung dari penjualan aktiva yang berupa produk perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan, atau temuan.
4. Penyerahan produk perusahaan berupa hasil penjualan produk atau penyerahan jasa.

Adapun yang dimaksud dengan pendapatan yang diperoleh nasabah dari hasil usaha yang dijalankan sehari-hari dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Pendapatan nasabah berpengaruh positif terhadap pengajuan pembiayaan, yaitu ketika pendapatan naik maka jumlah pengajuan pembiayaan akan naik.²¹

²¹ *Ibid*, Jurnal Arief Maulana.

2. Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha terdiri dari:

a. Lama Usaha

Lama usaha merupakan lama pengusaha dalam berkarya atau dalam menjalankan usaha yang telah dijalani saat ini dinyatakan dalam tahun. Semakin lama pengusaha memiliki pengalaman dibidang usahanya maka keterampilan dan pengetahuan tentang selera atau perilaku konsumen dalam berdagang akan semakin dipercaya dalam realisasi pembiayaan.

Jangka waktu pedagang dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Sangat bervariasi antara pedagang atau dengan pedagang lainnya. Usaha dengan umur operasi yang lama memungkinkan akan mempunyai relasi bisnis yang banyak dan sudah dapat memperoleh kepercayaan dari para konsumennya. Pengalaman usaha seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu.

Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usahanya akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Lama usaha memiliki nilai orientasi pada hubungan antar pelaku pasar yang telah terbina dengan baik serta kepercayaan antar pelaku pasar. Semakin lama pedagang memiliki pengalaman usahanya semakin tinggi pula keuntungan yang diperoleh pedagang, begitu pula sebaliknya semakin sedikit pengalaman usaha yang dimiliki maka semakin kecil pula keuntungan yang diperoleh pedagang.

Lama pembukaan usaha mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitas kemampuan profesionalnya atau keahliannya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan

akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.²²

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam lama usaha adalah:

1. Waktu yang digunakan dalam menjalani suatu bisnis atau lamanya seseorang dalam menjalankan usahanya, pedagang yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola usahanya, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu pedagang dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang lebih luas yang berguna dalam pengolahan laba.
2. Keterampilan, pengetahuan yang luas tanpa diiringi dengan keterampilan hanya akan menjadi aksi yang tidak kongret. Banyak orang yang pandai berbicara, tetapi hanya sedikit orang yang bisa bekerja dan menekuni bidang pekerjaannya.
3. Manfaat keterampilan, keterampilan yang dimiliki dalam bidang usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat bagi kelangsungan usaha tersebut.

Lama usaha berpengaruh positif terhadap realisasi KUR, semakin lama usaha nasabah maka akan semakin besar realisasi KUR yang akan diberikan kepada nasabah.

b. Tingkat laba bersih per bulan

Tingkat laba bersih per bulan berkaitan dengan laba usaha yang telah dikurangi dengan risiko-risiko atau pengeluaran-pengeluaran usaha dan biaya-biaya tak terduga. Tingkat laba bersih per bulan masuk kedalam prinsip *capacity*. Hal ini karena tingkat laba bersih per bulan menjadi cerminan terkait kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaannya berdasarkan hasil usaha yang dijalankan. Semakin tinggi

²² *Ibid*, Arief Maulana, h. 42

tingkat laba bersih rumah tangga maka akan semakin besar jumlah realisasi pembiayaannya.

c. Jenis usaha

Arti dari model regresi untuk jenis usaha perdagangan adalah jika jenis usaha nasabah adalah perdagangan, maka realisasi pembiayaan akan turun. Hal tersebut terjadi karena dikhawatirkan dalam usaha perdagangan debitur memiliki banyak stok dan terjadi penumpukan akibat tidak laku. Selain itu, jenis usaha perdagangan tidak mengandung sesuatu yang unik, karena banyak yang menjalankan usaha sejenis dan memiliki banyak pesaing. Oleh karena itu, jika usaha debitur adalah perdagangan, maka realisasi pembiayaan akan turun dibandingkan jika jenis usaha debitur adalah manufaktur atau jasa.²³

3. Karakteristik Pembiayaan

Karakteristik pembiayaan terdiri dari:

a. Frekuensi pinjaman

Frekuensi pinjaman berkaitan dengan karakter nasabah yang dapat dipercaya dan hal tersebut sudah terbukti dari pengalaman kredit sebelumnya. Oleh karena itu, frekuensi pinjaman masuk kedalam prinsip *character*. Diduga bahwa semakin tinggi frekuensi pinjaman maka semakin besar jumlah realisasi pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah karena tingkat kepercayaan BPRS Puduarta Insani Tembung terhadap nasabah tinggi.

b. Jumlah pembiayaan yang diajukan

Arti dari model regresi untuk jumlah pembiayaan yang diajukan adalah jika jumlah pembiayaan naik satu satuan, maka realisasi pembiayaan naik. Hal tersebut terjadi karena ketika debitur mengajukan pembiayaan, bank akan menyetujui pembiayaan 85% dari kebutuhan nasabah, sehingga ketika debitur mengajukan tinggi, maka realisasi pembiayaan akan naik.

²³ *Ibid, Jurnal Hidayati N, dkk.*

c. Agunan atau Jaminan

Dalam Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan tidak disebutkan lagi secara tegas mengenai kewajiban atau keharusan tersedianya jaminan atas kredit yang dimohonkan oleh debitur atau kreditur, seperti yang diatur dalam undang-undang perbankan sebelumnya.

Selengkapnya dapat dibandingkan bunyi pasal dalam Undang-undang perbankan yang mengatur masalah jaminan tersebut yaitu:

1. Bunyi pasal 24 ayat 1 Undang-undang No. 14 tahun 1967: “Bank umum tidak memberi kredit tanpa jaminan kepada siapapun juga”.
2. Bunyi pasal 8 Undang-undang No. 7 Tahun 1992: “Dalam memberikan kredit, bank umum wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang di perjanjikan.”²⁴

Agunan merupakan salah satu dari rumus 5C dalam prinsip pembiayaan, dimana agunan merupakan jaminan yang disertakan nasabah ketika melakukan pinjaman pembiayaan. Agunan bisa dijadikan syarat wajib dalam pengambilan pembiayaan syariah, dimana agunan dapat memberikan keyakinan atas pembiayaan yang diajukan. Semakin besar agunan maka akan semakin besar nilai uang yang direalisasikan. Nilai agunan dapat dilihat dari harga pasar dari agunan yang diajukan.

Semakin *likuid* jaminan yang diberikan, maka semakin rendah tingkata bagi hasil yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito tingkat bagi hasil jaminan akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah dalam hal pencairan jaminan apabila kredit yang diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang *likuid* seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

Hampir semua pinjaman memerlukan jaminan, dengan adanya jaminan, bank atau kreditur akan menilai jaminannya dan memberikan

²⁴ *Ibid*, Arief Maulana, h. 44

pinjaman. Bank melihat pinjamannya itu memiliki risiko dan agar meminimalkan risiko, jaminan nilai harganya. Biasanya bank hanya memberikan nilai pinjaman maksimal 80% dari nilai jaminan tersebut.²⁵

Jaminan atau agunan dapat dibedakan menjadi 3 yaitu:

1. Jaminan perorangan

Jaminan perorangan merupakan jenis kredit yang didukung dengan jaminan seseorang (*Personal Securities*) atau badan sebagai pihak ketiga yang bertindak sebagai penanggung jawab apabila terjadi wan prestasi dari pihak debitur.

2. Jaminan benda berwujud

Jaminan benda berwujud merupakan jaminan kebendaan yang terdiri dari barang bergerak maupun barang tidak bergerak. Misalnya kendaraan bermotor, mesin dan peralatan, inventaris kantor, barang dagangan. Jaminan yang bersifat barang tidak bergerak, antara lain tanah dan gedung yang berdiri di atas tanah tersebut atau tanah tanpa gedung, kapal api dengan bobot 20 m.

3. Jaminan benda tidak berwujud

Beberapa jaminan yang dapat diterima adalah jaminan benda tidak berwujud. Benda tidak berwujud tersebut, antara lain promes, obligasi, saham dan surat berharga lainnya. Barang tidak berwujud tersebut dapat diikat dengan cara pemindah tanganan.

Adapun kegunaan jaminan adalah:

1. Memberikan hak kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari hasil penjualan barang-barang jaminan tersebut, apabila nasabah melakukan cidera janji, yaitu tidak membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
2. Menjamin agar nasabah berperan serta di dalam transaksi untuk membiayai usahanya atau proyeknya dengan merugikan sendiri

²⁵ *Ibid*, Arief Maulana, h. 46

atau perusahaannya dapat dicegah sekurang-kurangnya kemungkinan untuk berbuat demikian diperkecil terjadinya.

3. Memberi dorongan kepada debitur (tertagih) untuk memenuhi perjanjian kredit. Khususnya mengenai pembayaran kembali sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui agar ia tidak kehilangan kekayaan yang telah dijamin kepada bank. ²⁶

4. Pembiayaan Mikro

Suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa pengumpulan dana yang di pinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah kebawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata. Adapun yang dimaksud dengan usaha mikro menurut Keputusan Menteri Keuangan nomor 40/ KMK. 06/ 2003 tanggal 29 Januari 2003 adalah:

1. Usaha produktif milik keluarga atau perorangan.
2. Penjualan maksimal Rp 100 juta per tahun
3. Kredit yang diajukan maksimal Rp 50 juta

Adapun kelebihan dari pembiayaan mikro itu sendiri adalah jika masyarakat Indonesia dalam usaha mikro nya bisa meningkatkan *performance* mereka, mereka akan dapat keuntungan. Maka secara tidak langsung kita ikut meningkatkan perekonomian bangsa Indonesia. Di karenakan efek multiplayernya lebih cepat dibandingkan dengan memberi pembiayaan kepada sektor besar. sebagai contoh kita punya dana Rp 1 milyar dan kita melakukan pembiayaan sebesar satu juta per orang, berarti ada seribu orang yang bisa kita bantu. ²⁷

Pengertian UMKM terdiri dari:

1. Usaha Mikro

Menurut Keputusan Menteri Keuangan NO. 40/ KMK. 06/ 2003, usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil yang

²⁶ Arief Maulana, *Analisis Pengaruh Karakteristik Usaha, Tingkat Pendapatan dan Karakteristik Pembiayaan Terhadap Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah KJKS BMT Tumang Kartasuri.*

²⁷ Kasmir. *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2001), h 96

penjualan mencapai angka Rp 100.000.000,00 per tahun dengan pengajuan kredit ke bank maksimal sebesar Rp 50.000.000,00.

2. Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, usaha kecil adalah usaha produktif yang bersekala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 per tahun serta dapat menerima kredit bank maksimal diatas Rp 50.000.000,00 sampai dengan Rp 500.000.000,00.

3. Usaha Menengah

Menurut inpres No. 10 Tahun 1998, usaha menengah adalah usaha yang bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 sampai dengan Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp 500.000.000,00 sampai dengan Rp 5.000.000.000,00.²⁸

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah). Sampai dengan paling banyak Rp

²⁸ Ali Chamidun, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada lembaga Keuangan Syariah*, Studi Kasus di BMT Barokah Mgelang. 2015.

- 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).²⁹

Ciri-ciri Usaha Mikro adalah:

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. Artinya para usaha mikro ini lebih melihat pada jenis barang yang banyak diminati oleh calon pembeli maka dari itu jenis barangnya berubah-ubah.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah. Sama dengan jenis barang yang di jualnya tempatnya pun berpindah-pindah, para usaha mikro lebih melihat pada kondisi yang ramai dengan para pembeli.
- c. Belum melakukan administrasi yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha. Dalam hal ini para usaha mikro masih sangat sedikit sekali yang mampu membuat neraca usahanya (cacatan keuangan).
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai, usaha mikro ini hanya usaha sampingan saja untuk menawarkan barangnya dan hanya terdiri 4 orang.

²⁹ Kementerian Koperasi dan UKM, *Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM*. Diakses pada 10 November 2013.

- e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah, umumnya hanya tingkat SD saja.
- f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank. Akan tetapi para usaha mikro ini lebih mengenal pada rentenir atau tengkulak saja.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Ciri-ciri usaha kecil adalah:

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya sudah tetap dan tidak gampang berubah.
- b. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah tetap, tidak berpindah-pindah.
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, dan sudah memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, seperti NPWP.
- e. Sumber daya manusia memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- f. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan permodalan.

Ciri-ciri usaha menengah adalah:

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih moderen, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian.

- c. Telah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin usaha, izin tempat, NPWP, dan lain-lain.
- d. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- e. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.³⁰

Usaha mikro sering disebut bersamaan dengan usaha kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pelaku usaha yang memiliki peran penting namun kadang dianggap terlupakan dalam kebijakan di Indonesia. Peran usaha mikro juga tidak hanya sekedar pendukung dalam kontribusi ekonomi nasional. Hal ini ditandai dengan kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, penyedia lapangan kerja terbesar, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Usaha mikro kecil menengah dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut dapat dilihat dari berbagai data empiris yang mendukung bahwa eksistensinya cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, yaitu jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Setiap tahun jumlahnya mendominasi dari jumlah total unit usaha. Kontribusinya dalam pembentukan PDB cukup signifikan. Kemudian potensinya juga besar dalam penyerapan tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor usaha mikro kecil menengah dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar.

Akan tetapi, potensi yang begitu besar tidak membuat usaha mikro kecil menengah dapat berkembang dengan pesat. Bahkan banyak yang perkembangannya masih jauh dari harapan. Permasalahan-permasalahan tersebut dapat dikategorikan menjadi tiga, yaitu permasalahan yang bersifat klasik dan mendasar, permasalahan lanjutan, dan permasalahan antara.

³⁰ Tim Citra Umbara, *Undang-Undang Republik Indonesia No. 6 Tahun 2009 tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*, (Bandung: Citra Umbara, 2009) hlm 423.

Permasalahan yang bersifat klasik dan mendasar, antara lain berupa permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non-formal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran. Lalu permasalahan lanjutan, antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan, serta peraturan yang berlaku di Negara tujuan ekspor. Sedangkan permasalahan antara, yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut antara lain dalam hal manajemen keuangan, agunan, dan keterbatasan dalam kewirausahaan.³¹

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini pada tabel dibawah ini sebagai berikut:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Nadia Hidayati, Widyastutik dan Ranti Wiliasih	Faktor-faktor yang memengaruhi realisasi pembiayaan mikro syariah dan dampaknya terhadap omzet usaha nasabah	Realisasi pembiayaan, dampak, omzet nasabah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang signifikan memengaruhi omset usaha ialah asset usaha, jumlah pembiayaan, laba usaha setelah pembiayaan, lama

³¹ Rafinaldy N. 2006. *Memeta Potensi dan Karakteristik UMKM bagi Pertumbuhan Usaha Baru*. Infokop No. 29.

				pendidikan, dan lama usaha. ³²
2	Febrina Mahliza	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan untuk usaha mikro agribisnis sektor perdagangan	Usia, jenis kelamin, tanggungan keluarga, lama pendidikan, lama usaha, pendapatan, frekuensi pembiayaan, agunan	Penelitian tersebut menggunakan metode analisis regresi linier berganda dan didapat hasil jenis kelamin, tanggungan, lama usaha, lama pendidikan, pendapatan, frekuensi pembiayaan, agunan berpengaruh positif terhadap pembiayaan. Sedangkan usia berpengaruh negatif terhadap pembiayaan. ³³
3	Anna dan dwi	Faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi dan pengembalian kredit usaha rakyat	Omzet usaha per bulan, tingkat pendapatan bersih per bulan, jumlah usaha, jumlah kredit yang diajukan dan nilai agunan	Penelitian tersebut menggunakan metode analisis regresi logistik. Sedangkan hasilnya adalah omzet usaha per bulan, tingkat pendapatan bersih perbulan, jenis usaha, jumlah kredit yang diajukan dan

³² Hidayati N, Widyastutik, Wiliasih R, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Nasabah* di KJKS BMT UGT Sidogiri, Jakarta, Jurnal Al-Muzara'ah, Vol. 2, No. 1

³³ Febrina Mahliza, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Murabahah untuk Usaha Mikro Agribisnis Sektor Perdagangan* di KBMT Bil Barkah Bogor. 2011

				nilai agunan berpengaruh terhadap realisasi KUR kupedes. Sedangkan jenis kelamin, kewajiban perbulan, jangka waktu pengembalian dan tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pengembalian KUR. ³⁴
4	Eko Putro Mulyarto	Faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi kredit usaha rakyat (KUR)	Jumlah pendapatan, asset keluarga, asset usaha, pengalaman kredit, modal usaha dan lama usaha	Penelitian tersebut menggunakan metode analisis regresi linear berganda dan didapati hasil jumlah pendapatan, pengalaman kredit, modal usaha, dan lama usaha berpengaruh positif terhadap kredit, sedangkan asset keluarga dan asset usaha berpengaruh negatif terhadap kredit. ³⁵
5	Petrus	Analisis	Nilai agunan,	Pada penelitian ini

³⁴ Anna dan Dwi, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi dan Pengembalian Kredit Usaha Rakyat di BRI Unit X. 2011.*

³⁵ Eko Putro Mulyarto, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Rakyat Indonesia Unit Leuwiliang Kabupaten Bogor. 2009.*

	Hasudungan Sitinjau	faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi kredit mikro	kebutuhan modal kerja, pendapatan per bulan, dan <i>history</i> pinjaman	variabel memiliki pengaruh masing-masing. Variabel <i>history</i> pinjaman berpengaruh konstan terhadap realisasi kredit, maksudnya adalah apabila semua variabel lain sudah memiliki kategori baik tetapi <i>history</i> pinjaman tidak sesuai dengan standar bank maka kredit tidak akan di realisasikan. Sementara nilai agunan, kebutuhan modal kerja dan pendapatan per bulan sangat menentukan jumlah kredit yang akan di realisasikan. ³⁶
--	------------------------	--	--	---

C. Kerangka Berpikir

Setiap aktivitas ekonomi modal menjadi salah satu faktor yang berpengaruh besar dalam pergerakan awal mula berdirinya suatu usaha. Modal sendiri terdiri dari dua hal, yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Pembiayaan yang telah direalisasikan pada dasarnya melalui penilaian dalam pembiayaannya

³⁶Petrus Hasudungan Sitinjau, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Kredit Mikro pada Bank CIMB Niaga Unit Subrantas*.

agar tidak terjadi pembiayaan macet dan dalam merealisasikannya harus memperhatikan beberapa faktor.³⁷

Faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada BPRS Puduarta Insani Tembung ini didasarkan pada prinsip 5C, yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*. Penilaian tersebut akan mempengaruhi realisasi pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.

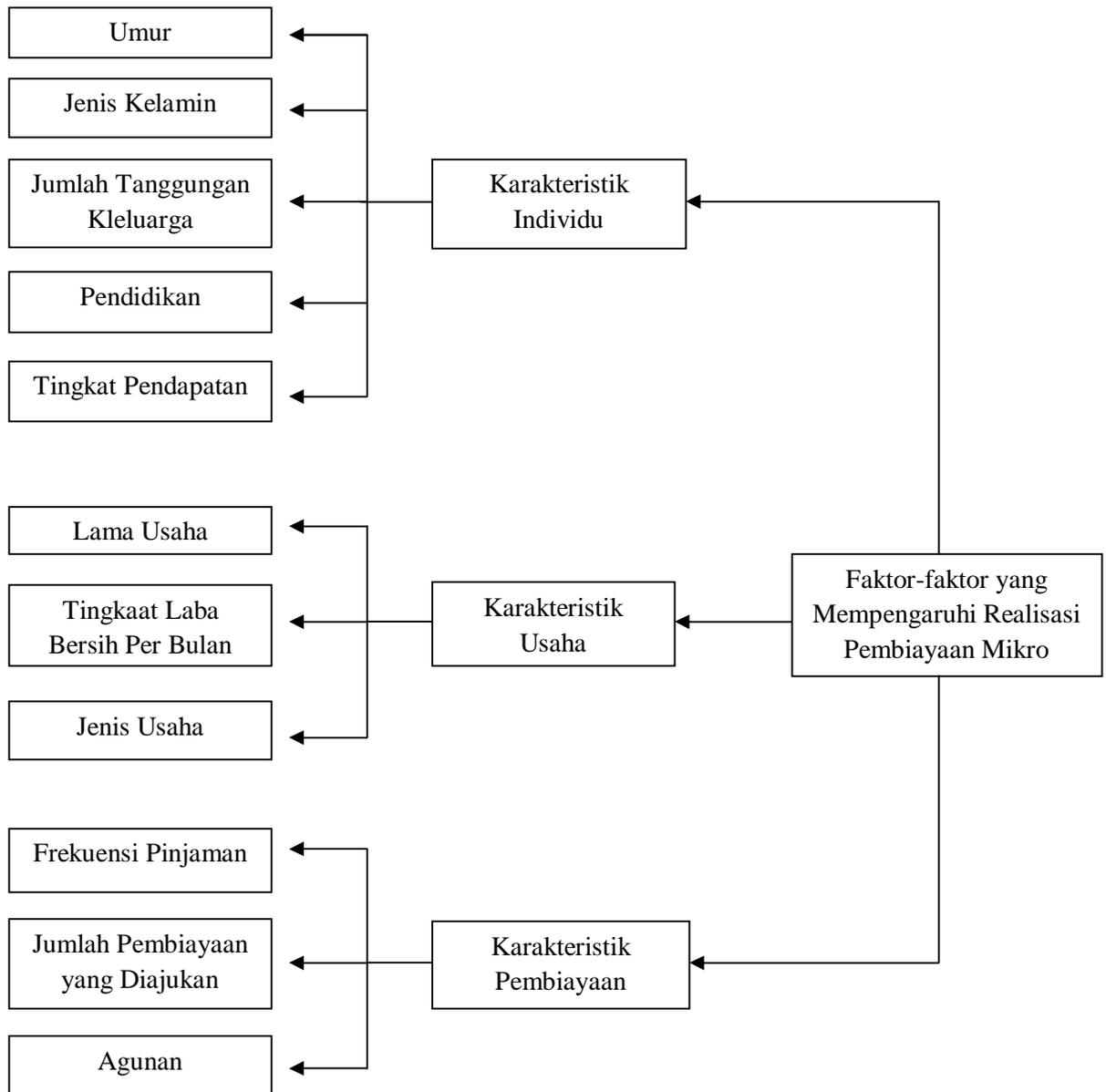
Variabel yang diturunkan dari prinsip 5C ini diduga mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro yang terdiri dari:

- d. karakteristik individu meliputi; umur, jenis kelamin, jumlah tanggungan, pendidikan, dan tingkat pendapatan.
- e. Karakteristik usaha meliputi; lama usaha, tingkat laba bersih per bulan, dan jenis usaha.
- f. Karakteristik pembiayaan meliputi; frekuensi pinjaman, jumlah pembiayaan yang diajukan, dan agunan.³⁸

Semua karakteristik tersebut diperkirakan memiliki pengaruh yang nyata terhadap jumlah realisasi pembiayaan mikro sehingga pihak BPRS Puduarta Insani Tembung perlu memperhatikan karakteristik nasabah dalam menyetujui suatu permohonan pembiayaan mikro. Penentuan faktor-faktor ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda. Setelah *output* regresi berganda didapatkan, maka akan diinterpretasikan untuk menunjukkan faktor-faktor apa saja yang berpengaruh nyata mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai kerangka pemikiran penelitian dapat dilihat pada gambar II.1 dibawah ini:

³⁷ Hidayati N, Widyastutik, Wiliasih R, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Nasabah* di KJKS BMT UGT Sidogiri, Jakarta, Jurnal Al-Muzara'ah, Vol. 2, No. 1

³⁸ Hidayati N, Widyastutik, Wiliasih R, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Nasabah* di KJKS BMT UGT Sidogiri, Jakarta, Jurnal Al-Muzara'ah, Vol. 2, No. 1



Gambar II.1 Kerangka pemikiran penelitian

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif bertujuan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

Melalui pendekatan deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis kemudian diintegrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang hendak diteliti.³⁹

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Puduarta Insani Tembung yang beralamat di Jl. Pekan Raya No. 13 A Tembung.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2018 sampai dengan bulan Maret 2018

Tabel III.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Bulan																							
		Okt'17				Nov'17				Des'17				Jan'18				Feb'18				Mar'18			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul																								
2	Penyusunan Proposal																								
3	Bimbingan Proposal																								

³⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012. Hlm 13.

7. Lama usaha adalah lamanya usaha yang diajukan untuk pembiayaannya oleh nasabah dan diukur dalam satuan tahun.
8. Tingkat laba bersih per bulan yang dimaksud disini adalah selisih antara jumlah penerimaan kotor dikurangi beban usaha dan beban lainnya yang mempengaruhi usaha (seperti beban rumah tangga), diukur dalam satuan rupiah.
9. Jenis usaha yang dimaksud disini adalah usaha apa yang dijalankan nasabah saat melakukan pembiayaan.
10. Frekuensi pinjaman adalah pengalaman pinjaman atau jumlah pinjaman pembiayaan yang telah diajukan dan diterima oleh nasabah kepada BPRS itu sendiri sebelumnya, diukur dalam satuan kali.
11. Jumlah pembiayaan yang diajukan, seberapa besar jumlah pembiayaan yang diajukan nasabah dalam mengambil pembiayaan.
12. Agunan adalah ada atau tidaknya jaminan yang diberikan oleh nasabah ke pihak BPRS Puduarta Insani Tembung untuk dipenuhi.

D. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer

Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak karyawan BPRS Puduarta Insani Tembung yang berkompeten dan dapat memberikan informasi yang akurat mengenai data nasabah.

2. Data sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai arsip dan administrasi BPRS Puduarta Insani Tembung, jurnal, buku, serta sumber literatur lain yang diperlukan untuk menunjang proposal.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan maka peneliti menggunakan beberapa teknik pengambilan data sebagai berikut:

1. *Interview* (Wawancara)

Metode *interview* adalah metode pencarian data dengan melakukan wawancara, yaitu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan yang dipersiapkan oleh peneliti dan diajukan kepada seseorang mengenai topik penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengadakan wawancara dengan karyawan BPRS Puduarta Insani Tembung. Wawancara tersebut dilakukan agar peneliti mendapatkan data yang akurat.⁴⁰

2. Dokumentasi

Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku-buku, brosur, dan sebagainya. Serta data-data lain yang berhubungan dengan pokok penelitian. Dalam penelitian ini data dokumentasi diperoleh dari brosur-brosur BPRS Puduarta Insani Tembung. Dan dari hasil tersebut diperoleh informasi tentang gambaran simulasi pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Puduarta Insani Tembung.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisis, data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah dalam penelitian. Dalam teknik analisis ini, data disajikan dalam bentuk uraian dan tabel.⁴¹ Adapun langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam menganalisis data adalah 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 produksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai yaitu, sebuah temuan dalam penelitian tersebut.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data dapat disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori *flowcart* dan sejenisnya yang paling sering

⁴⁰ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Press. 2011

⁴¹ Nazir, *Metodologi Penelitian*, 2003.

digunakan penyajian 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 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 ditemukan nanti bila telah didukung dengan data-data yang lengkap, maka ditarik kesimpulan yang bersifat kredibel.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

Pada tahun 1992, ketika rektor IAIN Sumatera Utara dijabat oleh Brigjend TNI Drs.H Nazril Adlani, beliau menyampaikan gagasan di kalangan pimpinan IAIN, yaitu bagaimana agar IAIN dapat berbuat sesuatu yang nyata di tengah-tengah masyarakat. Gagasan itu mendapat sambutan dan segera di tinjak lanjuti dengan menyelenggarakan kegiatan kursus perbankan syariah di bawah asuhan Forum Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah Islam (FKEBI), suatu lembaga non struktural di bawah IAIN Sumatera Utara yang telah berdiri sejak tahun 1990.

Forum Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah Islam berhasil menyelenggarakan kursus sebanyak 4 angkatan masing-masing 3 bulan, dengan jumlah peserta sebanyak 40 orang setiap angkatan pada ketika itu H.Nazri Adlani bertindak sebagai ketua dewan pelindung, Prof.Dr.H.M.Yasir Nst sebagai Direktur dan Syahrul Muda Siregar sebagai Direktur pendidikan dan pelatih FKEBI. Setelah menyelenggarakan 4 angkatan, aktivitas untuk mewujudkan sesuatu yang nyata ditengah-tengah masyarakat ini dilanjutkan pula dengan rencana mendirikan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah), dimana para stafnya akan diangkat dari kursus perbankan ini.

Pada saat pengajuan permohonan pengesahan akte ke menteri kehakiman, di ajukan nama PT Pembiayaan Rakyat Suariah Insani. Namun didapati bahwa nama BPR Syariah Insani telah ada. Untuk menyegerakan proses, seseorang di Departemen Kehakiman mengusulkan penambahan nama menjadi PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Puduarta Insani. Menurut informasi kata “Puduarta” berasal sari bahasa banten (serang) yang berarti

“Rumah Harta”.pengesahan menteri Kehakiman diperoleh tanggal 20 Desember 1994 dengan Nomor Keputusan 02-18.631.HT.01.01 th 1994.

2. Logo PT. BPRS Puduarta Insani Tembung



Gambar IV.1 Logo PT.BPRS Puduarta Insani

Menurut informasi yang penulis dapat, kata “Puduarta” berasal dari bahasa Banten atau disebut *serang* yang mempunyai arti “Rumah Harta”.Ruamah harta sendiri jika penulis definisikan merupakan sebuah tempat atau usaha yang memiliki cukup dana yang mengelola perekonomian, dalam kata lain rumah harta bisa dikenal sebagai lembaga keuangan yang mengelola dana, baik dana dari masyarakat, investor maupun dana pribadi.

PT.BPRS Puduarta Insani Tembung didirikan berdasarkan akte notaries Ny. Chairani Bustam, SH No.3 tanggal 04 Juli tahun 1994. Dan secara resmi mulai beroperasi sejak tanggal 18 Juni 1996.

3. Visi dan Misi PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

Adapun Visi dan Misi PT.BPRS Puduarta Insani Tembung adalah sebagai berikut:

- a. Visi : Menjadi BPRS Syariah terbaik di Sumatera Utara
- b. Misi : 1) Menerapkan Prinsip syariah secara murni.

- 2) Melayani Secara Profesional.
- 3) Memanfaatkan teknologi untuk efisiensi dan kualitas.

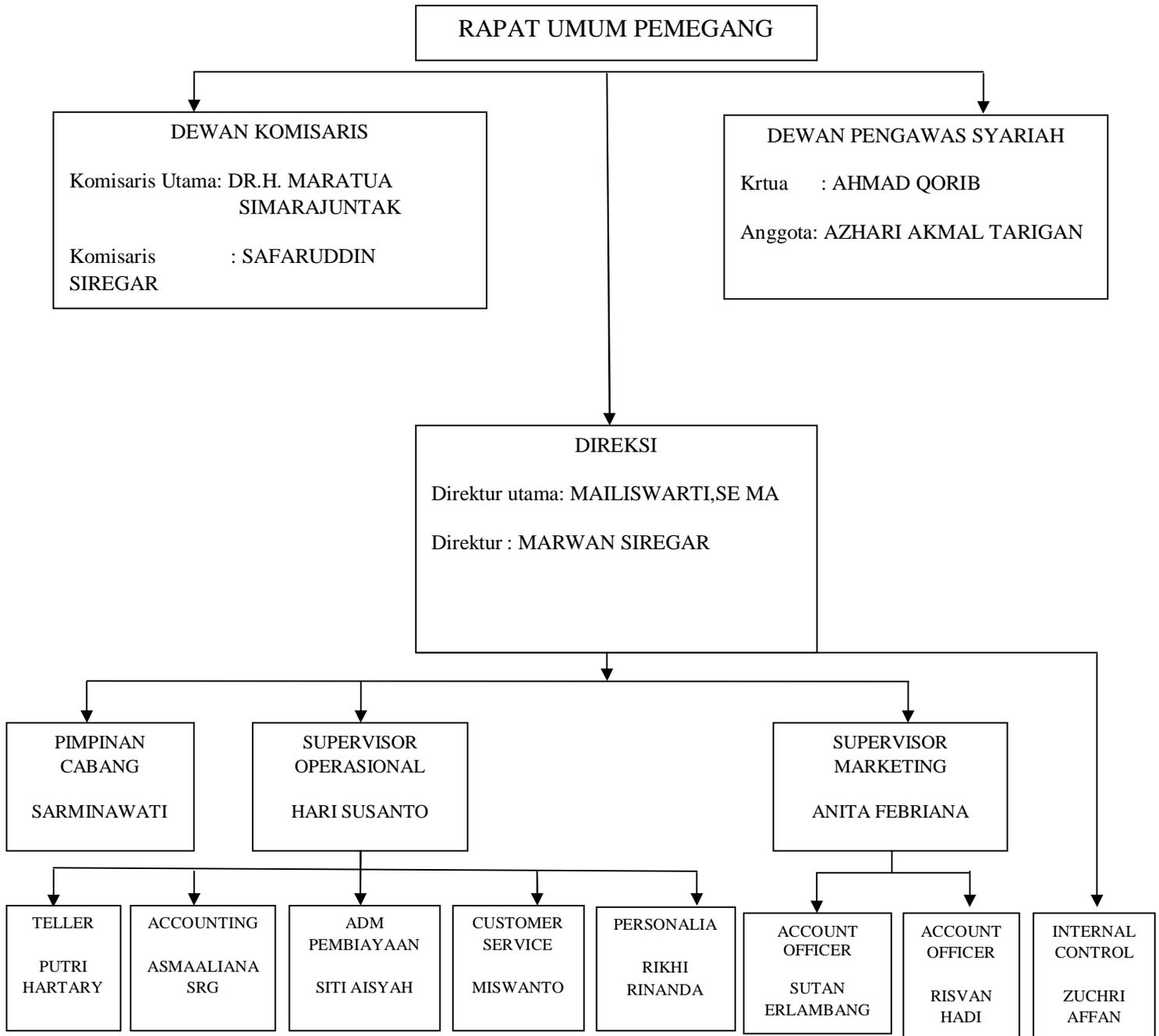
4. Struktur Organisasi PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

Struktur organisasi merupakan susunan sub-sub sistem yang menggambarkan hubungan komunikasi, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian terdapat dalam organisasi. Struktur organisasi ini tidak selamanya sama antar satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan bersangkutan.

Struktur organisasi dapat dipandang sebagai suatu kerangka yang menyeluruh. Melalui struktur organisasi yang di sesuaikan dengan antara satu bagian dengan bagian lainnya guna mencapai tujuan perusahaan. PT.BPRS Puduarta Insani Tembung No.13 A Medan juga memiliki struktur organisasi tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BPRS PUDUARTA INSANI TEMBUNG



Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT.BPRS Puduarta Insani

5. Deskripsi Tugas PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

Deskripsi jabatan dan pekerjaan (job description) sangat diperlukan dalam struktur organisasi agar dapat mengidentifikasi pekerjaan-pekerjaan yang penting dan jenis-jenis kegiatan yang dilaksanakan oleh pimpinan dan lain sebagainya.

Adapun uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1. Direktur Utama

- a. Tugas pokok: Melaksanakan pengurusan BPRS sesuai Anggaran Dasar
- b. Tugas umum:
 - 1) Melakukan supervisi terhadap pelaksanaan tugas supervisor kantor kas audit.
 - 2) Berkordinasi dengan Direktur Operasi menyusun rencana kerja tahunan (RKT) untuk mendapat persetujuan RUPS.
 - 3) Menjalankan kegiatan usaha BPRS sesuai RKT yang telah di setujui RUPS.
 - 4) Mengevaluasi usulan pembiayaan sesuai limit yang ditetapkan komisaris.
 - 5) Memberikan approval biaya non rutin sesuai limit yang ditetapkan dengan berpedoman kepada prinsip cost consciousness.
 - 6) Berkordinasi dengan supervisor, mengevaluasi dengan kinerja pegawai dalam rangka penetapan kenaikan gaji karyawan.
 - 7) Menandatangani akad pembiayaan,
 - 8) Melakukan monitoring terhadap kelancaran pembayaran cicilan nasabah.
 - 9) Memberikan motivasi kerja terhadap semua pegawai untuk meningkatkan kegairahan dan semangat kerja.
 - 10) Menjaga tingkat kesehatan bank.
 - 11) Melaksanakan tour of duty pegawai untuk kesempatan berkarir dengan cara meningkatkan pengetahuan teknis perbankan,
 - 12) Melakukan monitoring terhadap kualitas pelayanan bank.

2. Direktur Operasional

- a. Tugas pokok: bertanggung jawab dalam bidang operasi secara keseluruhan.
- b. Tugas umum:
 - 1) Melakukan supervise terhadap pelaksanaan tugas supervisor marketing dan supervisor operasional.
 - 2) Melakukan pemantauan terhadap laporan keuangan BPRS, terutama menyangkut likuiditas.
 - 3) Memastikan berbagai laporan ke bank Indonesia, LPS, perpajakan terlaksana dengan baik dan tidak terjadi keterlambatan.
 - 4) Berkordinasi dengan Direktur Utama menyusun rencana kerja tahunan (RKT) untuk mendapat persetujuan RUPS.
 - 5) Menjalankan kegiatan usaha BPRS sesuai dengan RKT yang telah disetujui RUPS.
 - 6) Menyelenggarakan pelatihan secara regular dalam rangka mempersiapkan sumber daya insane yang terampil.
 - 7) Mengevaluasi usulan pembiayaan sesuai limit yang ditetapkan komisaris.
 - 8) Memberikan approval biaya non rutin sesuai limit yang di tetapkan dengan berpedoman kepada prinsip cost consciousness.
 - 9) Berkordinasi dengan supervisor, mengevaluasi kinerja pegawai dalam rangka penetapan kenaikan gaji pegawai.
 - 10) Menandatangani akad pembiayaan.
 - 11) Melakukan monitoring terhadap kelancaran pembayaran cicilan nasabah.

3. Teller

- a. Tugas pokok: Melayani setoran dan penarikan uang tunai.
- b. Tugas umum:
 - 1) Pagi hari, membuka brankas bersama dengan SPV Operasional mengambil uang dan *cash box teller*.

- 2) Mencatat ke register teller jumlah mutasi transaksi harian teller dan cash *opname teller* sesuai dengan tanggal hari sebelumnya.
- 3) Melakukan pembayaran dan penerimaan sehubungan dengan pembayaran biaya-biaya bank, biaya personalia dan umum melalui kas teller.
- 4) Memastikan nota debt dan kredit biaya sudah di *meker, cheker dan approval*.
- 5) Melayani penyetoran dan pembayaran tunai sehubungan transaksi tabungan, deposito dan pembiayaan sebagai berikut:
 - a. Untuk setoran tunai
 - 1) Memeriksa keabsahan tiket.
 - 2) Menerima uang nasabah.
 - 3) Menghitung jumlah uang dari nasabah.
 - 4) Memeriksa keaslian uang.
 - 5) Memposting ke program tabungan atau program angsuran nasabah.
 - 6) Memasukkan mutasi transaksi ke mutasi harian teller.
 - b. Untuk penarikan tunai
 - 1) Memeriksa keabsahan tiket.
 - 2) Memastikan tiket sudah ditanda tangani nasabah.
 - 3) Memastikan dana yang ditarik saldonya ada ditabungan.
 - 4) Memastikan tanda tangan nasabah sesuai dengan cocok tanda tangan nasabah yang bersangkutan.
 - 5) Menulis di tiket penarikan nasabah, lembar uang yang akan di serahkan ke nasabah.
 - 6) Memosting ke program tabungan.
 - 7) Memasukkan mutasi transaksi ke transaksi mutasi harian teller.
 - 8) Menghitung jumlah uang yang disaksikan oleh nasabah.
 - 9) Menyerahkan uang ke nasabah.

4. Staf Accounting

- a. Tugas pokok: Melakukan pencatatan akuntansi.
- b. Tugas Umum:
 - 1) Melakukan entri data dan updating mutasi ke *General Ledger* (GL).
 - 2) Melakukan posting angsuran pembiayaan khusus melalui pendebitan rekening tabungan maupun dari antaer bank.
 - 3) Mencocokkan mutasi transaksi antar kantor cabang, teller dan Adm pembiayaan.
 - 4) Mencetak mutasi harian.
 - 5) Mencetak neraca detail dan komulatif.
 - 6) Mencetak laba rugi detail dan komulatif.

5. Staf Administrasi Pembiayaan

- a. Tugas pokok: Memelihara data pembiayaan.
- b. Tugas umum:
 - 1) Membuka ruang khasanah dan brankas tempat asli jaminan,
 - 2) Memeriksa surat keterangan jaminan, surat tukar jaminan.
 - 3) Mengevaluasi dokumen legal maupun jaminan pembiayaan yang akan dicairkan.
 - 4) Memeriksa kembali kelengkapan dokumen dan asli dokumen pembiayaan yang diserahkan AO dan ADM untuk disimpan ke brankas dan ke filing kabinet.
 - 5) Melakukan entri dan updating modul pembiayaan laporan harian nominatif, laporan sementara dan nomor rekening pembiayaan.
 - 6) Menyimpan asli dokumen pembiayaan ke brankas dan dokumen file ke filing cabinet.
 - 7) Sore hari melakukan pencocokan saldo pembiayaan menurut modul pembiayaan dengan GL.
 - 8) Membuat tiket penyesuaian margin pembiayaan saat pelunasan (diposting oleh accounting).

6. Staf Audit

- a. Tugas pokok: Melakukan audit transaksi operasional dan marketing.
- b. Tugas umum:
 - 1) Memeriksa tiket-tiket transaksi operasional.
 - 2) Memeriksa kelengkapan dokumen file dan asli jaminan pembiayaan.
 - 3) Memeriksa adanya selisih-selisih pembukuan.
 - 4) Menyusun laporan rekonsiliasi.
 - 5) Tugas bulanan.
 - 6) Memeriksa kecocokan proofing saldo bulanan.
 - 7) Membantu dewan komisaris dan DPS menyiapkan bahan laporan.
 - 8) Memeriksa pembayaran pajak.
 - 9) Meminta DPS melaksanakan pelatihan karyawan tentang produk.

7. Customer Service/IT

- a. Tugas pokok: Pelayanan nasabah.
- b. Tugas umum:
 - 1) Melakukan pembayaran bagi hasil deposito.
 - 2) Memeriksa kelengkapan pengisian aplikasi tabungan dan deposito.
 - 3) Megerister (mengambil nomor rekening) tabungan dan deposito.
 - 4) Menginput data nasabah ke program tabungan dan deposito.
 - 5) Sore hari mencocokkan saldo tabungan dan saldo deposito dengan GL.
 - 6) Membuat rekapitulasi tabunga dan deposito.

8. Supervisor Marketing

- a. Tugas pokok: Supervisi area marketing
- b. Tugas umum:
 - 1) Melakukan supervise terhadap stap marketing dan remedial.
 - 2) Melakukan kelayakan atas usulan pembiayaan dari staf marketing.
 - 3) Memonitor kelengkapan data nasabah yang di butuhkan sesuai prinsip mengenal nasabah (KYC).

- 4) Memeriksa kelayakan penyusutan tagihan cicilan.
- 5) Membuat daftar asuransi ,mengirim data asuransi ke asuransi, membuat permohonan claim asuransi.

9. Supervisor Operasional

- a. Tugas pokok: Supervisi Area Operasional.
- b. Tugas umum:
 - 1) Melakukan supervise staf teller, Akuntansi/Deposito dan Umum.
 - 2) Memeriksa keabsahan tiket dan mengapproval biaya-biaya yang akan dicairkan dan akan diposting ke mutasi transaksi sesuai dengan [ersetujuan limit biaya yang dikeluarkan.
 - 3) Memastikan laporan-laporan disiapkan dengan akurat,
 - 4) Sore hari, memeriksa kecocokan mutasi transaksi, *cash opname* dan fisik uang *teller*.
 - 5) Memastikan kecocokan mutasi teller, dengan buku besar *cash accounting* dan baki debt pembiayaan di ADM.
 - 6) Menandatangani cash opname, mutasi transaksi teller yang sudah dicocokkan.
 - 7) Bersama dengan teller memasukkan uang dan cash box ke brankas.
 - 8) Bersama dengan teller mengunci brankas dan ruang khasanah.
 - 9) Membuat surat menyurat internal dan eksternal perusahaan.

6. Persyaratan Pembiayaan Mikro di PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

1. Foto copy KTP suami istri masing-masing 3 lembar.
2. Pas photo suami istri ukuran 3x4 masing-masing 1 lembar.
3. Foto copy kartu keluarga 1 lembar.
4. Foto copy laporan keuangan usaha.
5. Foto copy surat izin usaha dari RT/RW.
6. Foto copy surat nikah.
7. Foto usaha yang akan diberika modal.
8. Foto copy rekening air, listrik, dan telepon (salah satu).

7. Prosedur Pembiayaan Mikro di PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

1. Pengajuan Pembiayaan
 - a. Calon nasabah mengisi data secara lengkap dan benar pada formulir pembiayaan mikro.
 - b. Setelah mengisi formulir secara lengkap dan benar calon nasabah memperlihatkan data/ dokumen pendukung lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - c. Marketing pembiayaan menerima formulir pembiayaan yang telah diisi dengan lengkap dan benar dari calon nasabah pembiayaan mikro dan memastikan lagi bahwa data yang telah diisi oleh calon nasabah tersebut sudah lengkap.
 - d. Marketing melakukan input data nasabah sesuai dengan data/ dokumen yang telah diterima dari calon nasabah.
2. Verifikasi dan Analisis Pembiayaan
 - a. Marketing melakukan verifikasi skoring untuk mengetahui kebenaran data/ dokumen sesuai dengan yang di sampaikan oleh calon nasabah.
 - b. Jika skoring telah diverifikasi dan telah diketahui bahwa data/ dokumen yang diberikan nasabah itu benar maka marketing melakukan kunjungan langsung kepada usaha nasabah.
 - c. Marketing melakukan penilaian atas jaminan yang diberikan oleh nasabah.
 - d. Marketing meyakini bahwa calon nasabah yang memiliki usaha untuk tujuan produktif layak untuk dibiayai, usaha yang dijalankan minimal 2 tahun, dan bukan juga merupakan usaha yang dilarang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - e. Marketing melakukan proses analisis pembiayaan berdasarkan kelengkapan dokumen pembiayaan kepada komite pembiayaan meliputi persetujuan/ penolakan, jenis fiktur, limit yang diberikan, dan jangka waktu.

- f. Melakukan pengecekan data calon nasabah melalui *BI Checking*. Hasil pengecekan tersebut maka akan dilampirkan pada saat mengajukan kepada komite pembiayaan.

B. Hasil Penelitian

1. Karakteristik Individu

a. Umur

Umur berhubungan dengan kematangan berpikir atau kedewasaan seseorang dalam menentukan tindakan. Hal ini karena peningkatan umur pada umumnya akan mempengaruhi kemampuan berfikir seseorang sehingga semakin meningkatnya umur, nasabah dianggap dapat lebih bertanggung jawab dalam memanfaatkan pembiayaan bagi usahanya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung melalui wawancara langsung kepada narasumber. Adapun umur berpengaruh terhadap besarnya realisasi pembiayaan mikro. Hal ini dikarenakan pembiayaan mempengaruhi dari segi legal atau cakap hukum. BPRS tersebut merupakan lembaga keuangan yang akan bermain dengan resiko-resiko, bermain dengan hukum perdata.

Jadi di saat nasabah akan berinvestasi dan nasabah belum cakap hukum, umurnya masih dibawah standar yang dilegalkan, pengajuan pembiayaan umur yang sesuai dengan cakap hukum secara hukum dan ketika masuk kedalam sengketa berarti pihak banknya yang salah karena tidak melihat umurnya. Saat melakukan pengajuan pembiayaan minimal berumur 25 tahun.

b. Jenis Kelamin

Jenis kelamin terkait dengan laki-laki dan perempuan yang mengajukan pembiayaan. Dari jenis kelamin ini dapat terlihat posisi nasabah dalam keluarganya dan dalam usaha yang dijalankannya. Pada umumnya pria diduga lebih banyak mengajukan pembiayaan dibandingkan wanita karena perannya sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga. Pria dianggap dapat

bertanggung jawab terhadap pembiayaan karena pembiayaan tersebut ditujukan untuk usahanya dalam rangka menghidupi keluarganya.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa dalam melakukan pengajuan pembiayaan pihak yang bermohon baik laki-laki atau perempuan tidak dibedakan sejauh persyaratan terpenuhi. Misalkan suaminya yang bekerja namun istrinya yang mengajukan permohonan karena alasan jaminan atas nama istrinya, hal ini tidak menjadi permasalahan karena ada pembuktian penghasilan dari suaminya yang.

c. Jumlah Tanggungan

Jumlah tanggungan keluarga terkait dengan banyaknya anggota keluarga atau yang ada hubungan keluarga dengan nasabah serta yang tinggal dengan nasabah dan kebutuhan hidupnya ditanggung oleh nasabah.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Pduarta Insani Tembung mengatakan bahwa dalam melakukan pengajuan pembiayaan jumlah tanggungan akan di pertimbangkan dari aspek penghasilan dan pengeluaran nasabah akan dinilai karena adanya tanggungan. Jika jumlah tanggungannya banyak akan dilihat resiko-resikonya dan jika penggunaan pembiayaannya itu tidak terlalu besar maka itu akan menjadi salah satu pertimbangan untuk merealisasikan pembiayaan.

Apabila jumlah tanggungan nasabah banyak akan ditentukan kecukupan rasionya, jika memang tidak cukup tidak bisa di proses, tapi jika tanggungannya normal (1-4 orang) akan proses. Tetapi sejauh ini dilihat dari sumber pengembalian banyapun jumlah tanggungannya jika pengembaliannya cukup tidak menjadi permasalahan bagi pihak BPRS.

d. Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu unsur yang dapat merubah sikap dan prilaku dalam meningkatkan dan mengembangkan pola pikir, wawasan serta memudahkan seseorang menyerap informasi. Seseorang yang mempunyai

pendidikan tinggi akan mengetahui manfaat dari sebuah tindakan, terkait dalam hal ini tindakan dalam pengambilan pembiayaan di PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa dalam melakukan pengajuan pembiayaan pendidikan juga di pertimbangkan, hanya saja tergantung dari situasi nasabah yang bersangkutan. Contohnya nasabah mempunyai pengelolaan usaha yang besar dan latar belakang pendidikannya rendah, maka latar belakang pendidikan tidak berpengaruh cukup besar karena terkadang pendidikan yang rendah mampu mengelola usaha besar tersebut, hal ini dapat dilihat dari aspek pengelolaan usaha yang dilakukannya selama nasabah mengelola usaha tersebut. Selain itu juga dapat dilihat dari sumber penghasilan nasabah apakah penghasilan tetap atau bukan penghasilan yang tidak tetap.

Adapun alasan mengapa latar belakang pendidikan mempengaruhi realisasi pembiayaan karena nasabah dituntut untuk memahami bagaimana perincian penggunaan pembiayaan, dan untuk usaha apa dana pembiayaan digunakan, agar nasabah tidak sembarangan mengajukan pembiayaan.

e. Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan merupakan jumlah pendapatan yang diperoleh seseorang sebagai hasil kerjanya selama periode waktu tertentu. Pendapatan secara umum merupakan penghasilan yang diterima baik yang berupa gaji/ upah, laba usaha atau pendapatan lainnya .

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa Tingkat pendapatan sangat berpengaruh saat pengajuan pembiayaan, karena hal pertama yang akan dilihat yaitu sumber penghasilan nasabah. Saat pihak BPRS melihat jumlah permohonan nasabah maka pihak BPRS juga akan menentukan berapa angsuran nasabah perbulannya, itulah yang akan ditinjau kedepannya dan arus kas nasabah akan di cek. Jika arus kas nasabah

cukup untuk menutupi kewajibannya besar kemungkinan pihak BPRS akan merealisasikannya.

Besarnya pendapatan minimal pengajuan pembiayaan tidak ada persyaratannya, karena yang menilai dan menentukan itu dari pihak BPRS sendiri. Jika pendapatannya cukup maka akan ditentukan besarnya angsuran yang akan dipenuhi nasabah setiap bulannya, jadi pihak BPRS tidak menentukan besarnya pendapatan nasabah harus RP10 juta perbulan baru bisa melakukan permohonan.

2. Karakteristik Usaha

a. Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya pengusaha dalam bekerja atau dalam menjalankan usahanya yang telah dijalani saat ini . Semakin lama pengusaha memiliki pengalaman di bidang usahanya maka keterampilan dan pengetahuan tentang selera atau perilaku konsumen dalam berdagang akan semakin di percaya dalam realisasi pembiayaan mikro.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduata Insani Tembung mengatakan bahwa lama usaha tidak menjamin untuk realisasi pembiayaan, tetapi memperkuat analisa untuk realisasi karena jika semakin lama nasabah menjalankan usahanya tentu nasabah sudah tahu kendala-kendala yang dihadapinya kemudian dapat menggambarkan posisi arus kas keuangan nasabah untuk membayar angsuran. Jadi lama usaha tidak menjamin besarnya realisasi pembiayaan, namun menjadi pertimbangan.

b. Tingkat Laba Bersih Per Bulan

Tingkat laba bersih perbulan berkaitan dengan pendapatan usaha yang telah dikurangi dengan resiko-resiko atau pengeluaran-pengeluaran usaha dan biaya-biaya tak terduga. Hal ini karena laba bersih perbulan menjadi cerminan terkait kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaannya berdasarkan hasil usaha yang dijalankan.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa tingkat laba usaha yang tinggi pasti akan di proses pihak BPRS untuk realisasi, karena jika laba bersih usaha besar akan direalisasikan tetapi tetap melihat aspek yang lainnya seperti aspek *character*, *capacity*, *capital*, dan yang lainnya.

c. Jenis Usaha

Dalam menilai usaha nasabah dapat terlihat dari jenis usaha yang dijalankan nasabah. Jika jenis usaha nasabah adalah perdagangan, maka realisasi pembiayaan akan turun. Hal tersebut terjadi karena dikhawatirkan dalam usaha perdagangan nasabah memiliki banyak stok dan terjadi penumpukan akibat tidak laku.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa jenis usaha biasanya memiliki prospek untuk menentukan realisasi. Dengan jenis usaha yang dimiliki nasabah baik itu berupa perdagangan, manufaktur ataupun jasa jika usaha nasabah mengalami perkembangan maka pihak BPRS akan terus membiayai sampai kedepannya dengan memperhatikan keperluan dan kebutuhan yang diperlukan oleh nasabah, dengan tujuan untuk menghindari kelebihan biaya.

3. Karakteristik Pembiayaan

a. Frekuensi Pinjama

Frekuensi pinjaman yang dimaksud adalah berapa banyak pinjaman pembiayaan yang telah diajukan dan diterima oleh pihak BPRS Puduarta Insani Tembung sebelumnya. Frekuensi pinjaman dapat mencerminkan tingkat loyalitas dari nasabah. Dalam menilai karakter nasabah dapat dilihat dari frekuensi pinjamannya. Pada saat pengajuan maka dapat terlihat melalui *checking* banyaknya pinjaman yang dimiliki oleh nasabah, dan juga dapat terlihat kelancaran nasabah dalam melakukan pembayaran.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa frekuensi pinjaman yang diajukan nasabah akan disesuaikan dengan kemampuan keuangan nasabah dengan cara melihat berapa jumlah plafonnya, kemampuan nasabah membayar jumlah angsuran.

Bagi nasabah lama (nasabah yang sudah pernah mendapatkan pembiayaan mikro) pada saat penentuan frekuensi pinjaman juga perlu mempertimbangkan frekuensi pembiayaan dengan kemampuan nasabah tersebut dalam membayar cicilan, apakah dibayar tepat waktu pada pembiayaan sebelumnya atau tidak tepat waktu. Hal ini dilakukan untuk melihat kelancaran nasabah dalam membayar kewajibannya. Jika nasabah tidak membayar kewajibannya tepat waktu maka akan di proses kembali.

b. Jumlah Pembiayaan yang Diajukan

Jumlah pembiayaan yang diajukan adalah jika jumlah pembiayaan naik satu satuan, maka realisasi pembiayaan naik. Hal tersebut terjadi karena ketika nasabah mengajukan pembiayaan, bank akan menyetujui pembiayaan 85% dari kebutuhan nasabah, sehingga ketika nasabah mengajukan tinggi, maka realisasi pembiayaan akan naik.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa jumlah pembiayaan yang diajukan menentukan besarnya cicilan yang akan dibayar oleh nasabah. Oleh sebab itu, jumlah pembiayaan menjadi faktor yang harus dipertimbangkan dalam realisasi pembiayaan karena harus disesuaikan dengan kemampuan keuangan nasabah.

c. Agunan/ Jaminan

Agunan merupakan jaminan yang disertakan nasabah ketika melakukan pinjaman pembiayaan. Agunan bisa dijadikan syarat wajib dalam pengambilan pembiayaan mikro, dimana agunan dapat memberikan keyakinan atas pembiayaan yang diajukan. Semakin besar agunan, maka semakin besar nilai uang yang akan direalisasikan.

Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung mengatakan bahwa pengaruh agunan/ jaminan dalam mengajukan pembiayaan cukup besar. Semakin tinggi nilai jaminan yang diberikan nasabah, maka semakin tinggi pula realisasi pembiayaan yang akan di berikan oleh pihak BPRS. Kegunaan jaminan bagi pihak BPRS adalah sebagai pengikat antara pihak pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan (nasabah).

C. Pembahasan

Pembahasan merupakan suatu gambaran tentang hasil yang diperoleh dari penelitian yang di dalamnya terdiri atas variabel penelitian. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung, maka peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara kepada salah satu narasumber pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis maka dapat dianalisis satu persatu tentang jawaban narasumber sehingga diperoleh rekapitulasi data sebagai berikut:

1. Karakteristik Individu

Karakteristik individu merupakan penilaian karakter nasabah yang bertujuan untuk mengetahui iktikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting untuk diidentifikasi terkait dengan keberhasilan dalam menjalankan usaha serta kemampuan dalam pengembalian pembiayaan, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, tetapi jika tidak mempunyai iktikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Dalam karakteristik individu pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung akan menilai nasabah dari segi umur, jenis kelamin, jumlah tanggungan, pendidikan, dan tingkat pendapatan saat melakukan pengajuan pembiayaan.

Karena dari penilaian karakteristik individu tersebut pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung akan mengetahui apakah nasabah sudah memenuhi persyaratannya dan sudah layak untuk melakukan pengajuan pembiayaan mikro.

2. Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha bertujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya dan pengembalian pembiayaan yang diambil, dan untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi hutang-hutang secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya.

Dalam karakter usaha ini pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung juga akan menilai dari segi lama usaha, tingkat laba bersih per bulan, dan jenis usahanya. Apakah dengan lamanya usaha, nasabah sudah mengetahui kendala-kendala yang akan dihadapinya kemudian posisi arus kas keuangan nasabah untuk membayar angsuran setiap bulannya. Dengan tingkat laba bersih perbulannya apakah nasabah mampu untuk mengembalikan pembiayaannya berdasarkan hasil usaha yang dijalankan, karena semakin tinggi tingkat laba bersih maka akan semakin besar pula jumlah realisasi pembiayaannya. Sedangkan dengan jenis usaha yang dimiliki nasabah apakah memiliki prospek untuk menentukan realisasinya.

3. Karakteristik Pembiayaan

Dalam karakteristik pembiayaan pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung akan menilai dari segi frekuensi pinjaman nasabah, jumlah pembiayaan yang akan diajukan oleh nasabah dan agunan atau jamin. Hasil dari penilaian itulah pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung akan mengetahui apakah frekuensi pinjaman yang diajukan nasabah sudah sesuai dengan kemampuan keuangan nasabah dengan cara melihat berapa jumlah plafonnya, kemampuan nasabah membayar jumlah angsurannya.

Pada saat penentuan frekuensi pinjaman juga perlu mempertimbangkan frekuensi pinjaman dengan kemampuan nasabah tersebut dalam membayar

cicilan, apakah dibayar tepat waktu pada pembiayaan sebelumnya atau tidak. Dengan hal tersebut pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung juga melihat jumlah pembiayaan yang diajukan nasabah akan menentukan besarnya cicilan yang akan dibayar oleh nasabah, dan ketentuan besarnya cicilan sudah disediakan oleh pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung. jadi nasabah hanya perlu mengajukan besar biaya yang dibutuhkan. Hal terakhir yang akan dinilai PT. BPRS Puduarta Insani Tembung dalam karakteristik pembiayaan adalah agunan atau jaminan. Agunan/ jaminan dalam mengajukan pembiayaan cukup besar. Semakin tinggi nilai jaminan yang diberikan nasabah, maka semakin tinggi pula realisasi pembiayaan yang akan di berikan oleh pihak BPRS.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung serta pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung adalah sebagai berikut:

1. Karakteristik nasabah yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung dapat dilihat berdasarkan umur, jenis kelamin, jumlah tanggungan, pendidikan, dan tingkat pendapatan.
2. Karakteristik usaha yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung dapat dilihat berdasarkan lama usaha, tingkat laba bersih per bulan, dan jenis usaha.
3. Karakteristik pembiayaan yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mikro pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung dapat dilihat berdasarkan frekuensi pinjaman, jumlah pembiayaan yang diajukan, dan agunan/ jaminan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung maka dapat beberapa saran yang dianggap oleh penulis dapat membantu meningkatkan kualitas layanan perusahaan dan kinerja bank, yaitu sebagai berikut:

1. Pihak PT. BPRS Puduarta Insani Tembung perlu menentukan langkah yang tepat guna meningkatkan mutu pembiayaan mikro, sehingga pertumbuhan pembiayaan dapat meningkat serta pemberian pembiayaan yang disalurkan oleh pihak bank dapat lebih efisien dan efektif dalam

menyeleksi calon nasabah agar dapat meningkatkan mutu dan kuantitas pembiayaan tersebut.

2. Bagi nasabah yang ingin mengambil pembiayaan perlu memperhitungkan kemampuan untuk membayar angsuran hingga pelunasannya terlebih dahulu. Setidaknya pendapatan yang sudah dikurangi dengan angsuran masih dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mengkaji efektivitas penyaluran pembiayaan mikro sehingga dapat diketahui perbandingan kondisi nasabah sebelum dan sesudah menerima pembiayaan yang dapat memperlihatkan pemanfaatan realisasi pembiayaan mikro bagi para nasabah usaha mikro.

DAFTAR PUSTAKA

- Anna dan Dwi. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi dan Pengembalian Pembiayaan KUR di BRI Unit X*. Jurnal Ekonomi, 2011.
- Antonio MS. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gemini Insani, 2001.
- Arsyad L. *Lembaga Keuangan Mikro: Institusi, Kinerja, dan Sustainabilitas*, Yogyakarta: Andi, 2008.
- Ascarya, *Akad Produk Bank Syariah*, Ed. 1, Cet. 4, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Dendawijaya L. *Manajemen Perbankan*, Ed. 2, Cet. 2, Jakarta (ID): Ghalia Indonesia, 2005.
- Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Febrina Mahliza. *Analisis Fsktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Murabahah untuk Usaha Mikro Agribisnis Sektor Perdagangan*, KBMT Bil Barkah Bogor, 2011.
- Hidayati N, Widyastutik, dan Wiliasih R, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Omzet Usaha Nasabah* (Studi Kasus: KJKS BMT UGT Sidogiri Cabang Koja Jakarta), Jurnal Al-Muzara'ah. Vol. 2, No. 1.
- Hidayati dan Asriani. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah*. (Studi Kasus Pada BMT Safinah Klaten). Jurnal Ekonomi, 2009.
- Iqbal dan Zamir. *Pengantar Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2006.
- Karim. Adirawan, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cet. 12, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Jalasutra. 2004
- Mulyarto, E. P. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Rakyat Indonesia Unit Leuwiliang, Kabupaten Bogor*. Skripsi, Depaetemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2009.

- Nazir M. *Metodologi Penelitian*, Jakarta (ID): Ghalia Indonesia, 2003.
- Rafinaldy N. *Memeta Potensi dan Karakteristik UMKM bagi Pertumbuhan Usaha Baru*. Infokop No. 29, 2006.
- Rivai, Veitzal dan Andria Permata V, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep. Dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Ed. 1, Cet. 1 Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008.
- Setyobudi A. *Peran serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan menengah. Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan*, 29. Vol. 5, No. 2, Agustus 2007.
- Sugiyono. *Metode Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Tambunan dan Tulus TH. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES, 2012.
- Veithzal R, Basri M, Andria Permata V, dan Tatik Mariyanti, *Financial Institution Management (Manajemen Lembaga Keuangan) Teori hingga Aplikasi*.
- Wangsawidjaja, A. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA DIRI

Nama Lengkap : Puji Anggi Nadiroha
Tempat, Tanggal Lahir : Ujunggading, 10 Oktober 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Anak Ke : 4 dari 4 bersaudara
No. HP : 0823-6062-7206
Email : pujiangginadiroha@gmail.com
Alamat : Jl. Young Panah Hijau Gg Resmi Ling. XI

ORANG TUA

Nama Ayah : Baharuddin Sembiring (alm)
Nama Ibu : Masdarni NST (almh)
Alamat Orang Tua : Jl. Sumba Ujunggading

PENDIDIKAN

1. Tahun 2002-2007 : SD Negeri 18 Sumba
2. Tahun 2007-2011 : SMP Negeri 14 Kerinci
3. Tahun 2011-2014 : SMA Negeri 1 Lembah Melintang
4. Tahun 2014-2018 : Tercatat sebagai Mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Fakultas Agama Islam Jurusan Perbankan Syariah

Demikian daftar riwayat ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan dengan seperlunya.

Medan, Maret 2018
Penulis,

Puji Anggi Nadiroha